



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

“PLANIFICACIÓN FINANCIERA EN EL
COMERCIAL GODOY, PERÍODO 2013 -
2014.”

TESIS PREVIA A OPTAR EL
TÍTULO DE INGENIERO EN
CONTABILIDAD
Y
AUDITORÍA, CONTADOR
PÚBLICO - AUDITOR.

AUTOR:

Stalin Patricio Macas Espinosa

DIRECTORA:

Dra. Beatriz Calle Oleas Mg. Sc.

1859

LOJA – ECUADOR

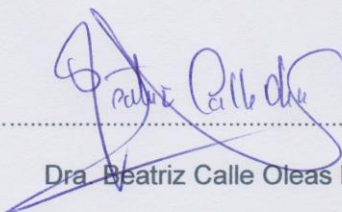
2014

DRA. BEATRIZ CALLE OLEAS MG. SC., DOCENTE DE LA
UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA, DEL ÁREA JURÍDICA SOCIAL Y
ADMINISTRATIVA, CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA Y
DIRECTORA DE TESIS.

C E R T I F I C O:

Que el Trabajo de Tesis Titulado “**PLANIFICACIÓN FINANCIERA EN EL
COMERCIAL GODOY, PERÍODO 2013-2014**”, elaborado por el
aspirante: Stalin Patricio Macas Espinosa, previo a optar el Grado de
Ingeniero en Contabilidad y Auditoría Contador Público - Auditor, ha sido
realizado bajo mi Dirección y luego de haber revisado, autorizo su
presentación, para los fines pertinentes.

Loja, 13 de Enero del 2014



.....

Dra. Beatriz Calle Oleas Mg. Sc.

DIRECTORA DE TESIS

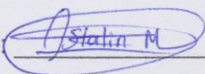
AUTORÍA

STALIN PATRICIO MACAS ESPINOSA, declaro ser autor del presente trabajo de tesis y eximo expresamente 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 tesis en el Repositorio Institucional – Biblioteca Virtual.

Autor: Stalin Patricio Macas Espinosa

Firma:

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "Stalin M.", is written over a horizontal line. The signature is enclosed within a blue oval scribble.

Cédula: 0705082139

Fecha: Loja, Enero del 2014

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

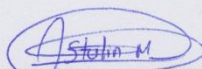
STALIN PATRICIO MACAS ESPINOSA, declaro ser autor de la tesis titulada **“PLANIFICACIÓN FINANCIERA EN EL COMERCIAL GODOY, PERÍODO 2013-2014”**, como requisito para optar al grado de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría, Contador Público – Auditor, autorizo al Sistema Bibliotecario de la Universidad 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 siguientes 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, a los veintinueve días del mes de Enero del dos mil catorce. Firma el autor.

Firma: _____



Autor: Stalin Patricio Macas Espinosa

Cédula: 0705082139

Dirección: Portovelo

Correo Electrónico: stalin_18_22hotmail.com

Celular: 0985062145

DATOS COMPLEMENTARIOS

Director de Tesis: Dra. Beatriz Calle Oleas Mg. Sc.

Tribunal de Grado: Dr. Jorge Matute Espinosa Mg. Sc., **PRESIDENTE**

Dra. Inés Narváez Cano Mg. Sc., **VOCAL**

Dra. Olga Margarita Cueva Mg. Sc., **VOCAL**

DEDICATORIA

El proceso formativo de las personas no culmina si no que se proyecta en función de la necesidad del crecimiento intelectual y personal del profesional y para llegar a esto culmino con éxito gracias a la ayuda espiritual de nuestro Dios; así como también al aporte de los seres más cercanos que con su abnegación y sacrificio, como el de mis padres y demás familiares, que con su esfuerzo y sabios consejos, lograron que culmine esta etapa de mi vida profesional a quienes dedico este trabajo de investigación, ya que sin su apoyo no hubiese sido posible llegar a la meta que por el momento me he fijado, para de esta manera contribuir con el adelanto de la sociedad.

Stalin Macas

AGRADECIMIENTO

Mi sincero agradecimiento y reconocimiento a la Universidad Nacional de Loja, por haberme permitido ingresar a sus aulas universitarias, a las Autoridades, Personal Administrativo del Área Jurídica, Social y Administrativa, a los Docentes de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, por brindar su enseñanza con sus sabios conocimientos y dar un aporte valioso en la enseñanza educativa.

De manera especial al Dra. Beatriz Calle Oleas Mg. Sc., quién de manera desinteresada con sus valiosos conocimientos apoyó, asesoró el desarrollo y culminación del trabajo de tesis.

Así mismo agradezco al Sr. Ángel Godoy Luna propietario del comercial, quien aportó con información necesaria el cual permitió el avance y culminación del trabajo de tesis.

EL AUTOR

a. TÍTULO

**“PLANIFICACIÓN FINANCIERA EN EL COMERCIAL
GODOY PERIODOS 2013-2014”**

b. RESUMEN

El trabajo de tesis titulado se lo realizo para cumplir el objetivo general propuesto que es: “Realizar una Planificación Financiera en el COMERCIAL GODOY durante el periodo 2013 -2014”, para lo cual se deben desarrollar los siguientes objetivos específicos:

El primer objetivo específico es: “Determinar la posición económica y financiera de la empresa a través del análisis vertical e indicadores financieros como liquidez, actividad, endeudamiento y rentabilidad periodo 2012, como punto de partida para la Planeación Financiera propuesta” que consistió primeramente en realizar la aplicación de los indicadores financieros en el periodo 2012 para llegar a las correspondiente recomendaciones.

El segundo objetivo especifico es: “Elaborar un pronóstico de compras y ventas para establecer el programa de entradas y salidas monetarias para desarrollar el presupuesto de efectivo”, se procede a la aplicación de la Planificación Financiera, iniciando desde el pronóstico de ingresos los mismos que arrojaron un valor de \$ 907.159,10 y \$ 1.089.018,77 para el año 2013 y 2014 respectivamente y los gastos representan \$912.199,17 y \$ 1.049.435,31 para los años 2013 y 2014, donde se utilizó el método de Pronostico Porcentual, indispensables para la elaboración del presupuesto del efectivo.

El tercer objetivo específico es: “Elaborar Balances Pro forma, que permitan visualizar resultados financieros futuros y así tomar medidas correctivas a tiempo y su posterior estructuración del presupuesto de caja y estados de situación financiera y de resultados del año 2013 y 2014”, en donde se obtiene para el año 2013 una ganancia de \$55.528,61 y para el año 2014 el valor de \$96.136,09.

La determinación del Punto de Equilibrio de la proyección financiera a los periodos 2013 y 2014 se lo efectuó primeramente con la clasificación de los costos fijos y variables propios de la actividad operativa, y así establecer el punto neutro entre la relación de las ventas presenta un valor de de \$ 299.911,36 y de \$ 277.954,14 para los años 2013 y 2014 respectivamente; y, la capacidad instalada de producción, con un porcentaje de 33,07% para el 2013 y el 25,52% para el 2014.

La metodología utilizada para la aplicación del modelo de planificación financiera a corto plazo en el comercial Godoy, consistió en el uso adecuados métodos; como el Deductivo que permitió acceder a a las teorías conceptuales utilizadas en la aplicación teórica-práctica; Inductivo en la definición luego de la ejecución del análisis financiero y aplicación de indicadores; Analítico en el estudio de los factores internos y externos empresariales; Sintético que es la presentación de información procesada y redacción de elementos de investigación; Descriptivo que se basa en la interpretación financiera; y el Método Matemático se lo utilizó en la

ejecución de cálculos matemáticos con sentido de exactitud, proyección y aplicación de procedimientos.

Al finalizar se presentan las respectivas conclusiones y recomendaciones del trabajo de tesis, como producto de la ejecución de la Planificación Financiera a corto plazo, buscando siempre el bienestar empresarial, a través de mejorar su competitividad y rendimiento financiero.

ABSTRACT

The thesis entitled it conducted to meet the overall objective is proposed :
"Make a Financial Planning in COMMERCIAL Godoy during the period
2013 - 2014", for which they should develop the following specific
objectives :

The first specific objective is: "To determine the economic and financial
position of the company through the vertical analysis and financial
indicators such as liquidity , activity, debt and profitability period 2012 , as
a starting point for Financial Planning proposal " which consisted primarily
to perform application of financial indicators in the period 2012 to reach
the corresponding recommendations.

The second specific objective is: "To develop a forecast of purchases and
sales to establish the program inputs and outputs to develop the monetary
cash budget " , proceed to the implementation of the Financial Planning ,
initiating revenue forecast from the same yielded a value of \$ 907,159.10
and \$ 1,089,018.77 for 2013 and 2014 respectively and expenses
represent \$ 912,199.17 and \$ 1,049,435.31 for 2013 and 2014 , where the
forecast method was used percent indispensable for the preparation of the
cash budget.

The third specific objective is: "Prepare Pro Forma Balance, capable of

displaying future financial results and thus take timely corrective measures and subsequent structuring of the cash budget and statement of financial position and results of 2013 and 2014”, where is obtained by 2013 a gain of \$ 55,528.61 and 2014 the value of \$ 96,136.09 .

The determination of the equilibrium point of the financial projections for the periods 2013 and 2014 it made the first classification of fixed and variable own operational activity costs, and establish the neutral point between the sales ratio has a value of \$ 299,911.36 and \$ 277,954.14 for the years 2013 and 2014 respectively, and the installed production capacity, with a percentage of 33.07 % for 2013 and 25.52 % for 2014.

The methodology used for the implementation of financial planning model short-term commercial Godoy, consisted of the proper use of various methods , such as Deductive allowed access aa conceptual theories used in the theoretical and practical application ; Inductive the definition after the execution of financial analysis and application of indicators , Analytical study on the internal and external business factors; Synthetic is the presentation of processed elements and writing of research information; Description based on financial performance, and the mathematical method was employed in executing mathematical calculations with regard to accuracy , design and implementation of procedures .

At the end of the respective conclusions and recommendations of the

thesis, as a result of the implementation of the Financial Planning short term, always seeking corporate welfare, by improving their competitiveness and financial performance are presented.

c. INTRODUCCIÓN

La Planificación Financiera constituye un pilar fundamental y un elemento necesario para el desarrollo económico empresarial ya que permite orientar una planificación del efectivo, en las utilidades, ya sea a corto o a largo plazo y su importancia radica en reducir los riesgos y maximizar el rendimiento de los recursos que tiene una empresa

La Planificación Financiera al comercial Godoy de la ciudad de Portovelo periodos 2013 – 2014, tiene como aporte direccionar la aplicación de herramientas administrativas financieras, para el manejo de sus actividades económicas y financieras permitiéndole realizar un análisis de sus cuentas, aplicación de indicadores y elaborar una proyección de sus ingresos, costos y gastos, a fin de contribuir de manera eficiente al crecimiento del comercial.

La estructura del trabajo, está en concordancia con lo que establece el Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja, y está compuesto por el **Título: “DIAGNOSTICO FINANCIERO EN EL COMERCIAL GODOY PERIODO 2013-2014”**; **Resumen** en donde se expresa un enfoque general del trabajo con respecto a los objetivos específicos propuestos; **Introducción** que manifiesta la importancia del tema, el aporte a la empresa y la estructura del trabajo de tesis; **Revisión de Literatura** basada en los conceptos como Planificación Financiera,

Análisis Financiero, Pronósticos de Ventas y Punto de Equilibrio; **Materiales y Métodos** en la que se describen materiales utilizados, así como los métodos y técnicas aplicados en todo el proceso de investigación; **Resultados** que abarca la propuesta práctica; **Discusión** que es el contraste de la situación pasada encontrada en la empresa frente a la situación actual de la misma.

Finalmente las **Conclusiones y Recomendaciones** que ayudarán al direccionamiento de las decisiones y fortalecimiento empresarial; la **Bibliografía** que es el sumario bibliográfico estructurado como fuente de información; y por último los **Anexos** que presentan información y documentos proporcionados por la empresa como los Estados Financieros.

d. REVISIÓN DE LITERATURA

EMPRESA

“La empresa es una organización de personas que realiza una actividad económica debidamente planificada, y se orienta hacia la intervención del mercado de bienes y servicios, con el propósito de obtener utilidades.”¹

Aquella entidad formada con un capital social, y que aparte del propio trabajo de su promotor puede contratar a un cierto número de trabajadores. Su propósito lucrativo se traduce en actividades industriales y mercantiles, o la prestación de servicios.

Importancia

- ✘ “incremento constante de la productividad: organización eficiente de los factores productivos.
- ✘ Proveer de bienes a la sociedad: incrementar la producción para satisfacer las necesidades de los demandantes”².

Además la empresa promueve el crecimiento o desarrollo, ya que la inversión es oferta y es demanda, porque por ejemplo: crear una empresa implica la compra de terreno, maquinaria, equipo, patentes, materias

¹ VASCONEZ, José Vicente, 2004, Contabilidad General, pág. 27

² ANDINA E., Objetivos e importancia de una empresa, URL: <http://www.monografias.com/trabajos75/objetivos-importancia-empresa/objetivos-importancia-empresa.shtml>

primas, etc., pero también es oferta por que genera producción y esta a su vez, promueve el empleo y progreso general.

Objetivos

“Económico- empresariales

- ⊗ Retribuir el riesgo que corre el capital invertido por los accionistas.
- ⊗ Mantener el capital a valor presente.

De operación

- ⊗ Investigar las necesidades del mercado para crear productos y servicios competitivos.
- ⊗ Mantener sus procesos con mejora continua.

Sociales

- ⊗ Satisfacer las necesidades de los consumidores del mercado.
- ⊗ Proporcionar empleo.
- ⊗ Pagar impuestos”.³

Clasificación

“Existen algunos criterios para clasificar las empresas, para efectos contables se consideran más útiles las siguientes:

³ REYES T. Empresa, conceptos, objetivos, clasificación; URL: [http://www.elprisma.com/apuntes/administración de empresas/empresa/](http://www.elprisma.com/apuntes/administración%20de%20empresas/empresa/)

1.- Por su Naturaleza

- ⊗ **Empresas Industriales.-** Se dedican a la transformación de materias primas en nuevos productos.
- ⊗ **Empresas Comerciales.-** Son aquellas que se dedican a la compra-venta de productos, convirtiéndose en intermediarias entre productores y consumidores.
- ⊗ **Empresas de Servicios.-** Son aquellas que se dedican a la compra-venta de servicios a la colectividad.

2.- Por el Sector al que Pertenecen

- ⊗ **Empresas Públicas.-** Son aquellas cuyo capital pertenece al Sector Público (Estado).
- ⊗ **Empresas Privadas.-** Son aquellas cuyo capital pertenece al sector Privado (Personas Naturales o Jurídicas).
- ⊗ **Empresas Mixtas.-** Son aquellas cuyo capital pertenece al sector público como al sector privado (Personas Jurídicas).

3.- Por la Integración del Capital

- ⊗ **Unipersonales.-** Son aquellas cuyo capital pertenece a una sola persona natural.
- ⊗ **Pluripersonales.-** Son aquellas cuyo capital pertenece a dos o más personas naturales”⁴

⁴ BRAVO V. Mercedes, Contabilidad General, Año 2009. Pág. 3.

ADMINISTRACIÓN

“La palabra administración viene del latín ad (hacia, dirección, tendencia) y minister (subordinación u obediencia), y significa aquel que realiza una función bajo el mando de otro, es decir, aquel que presta un servicio a otro.

La administración es el proceso de planear, organizar, dirigir y controlar el trabajo de los miembros de la organización y de utilizar todos los recursos disponibles de la empresa para alcanzar objetivos organizacionales establecidos.

Importancia

La Administración es de gran importancia puesto que es uno de los requisitos indispensables para los países en desarrollo; el éxito de las pequeñas, medianas y grandes empresas dependen directa e indirectamente de su buena administración y solo a través de ésta hacer que los recursos sean productivos, además refleja el espíritu esencial de la era moderna, y esto explica por qué una vez creada creció con tanta rapidez y tan poca oposición”.⁵

Objetivos

- ⊗ Alcanzar en forma eficiente y eficaz los objetivos de un organismo

⁵ R.W. Johnson, R.W. Melicher: 2005, Administración financiera, Quinta edición, Editorial GRUPO P.A. México

social.

- ⊗ Plantear el crecimiento de la empresa, tanto táctica como estratégica.
- ⊗ Permitir a la empresa tener una perspectiva más amplia del medio en el cual se desarrolla.
- ⊗ Minimizar la incertidumbre de la inversión y maximización de las utilidades.
- ⊗ Asegurar que la empresa produzca o preste sus servicios.

Características

- ⊗ **Universalidad.**- La administración se da donde haya un organismo social, porque en él siempre existirá una coordinación sistemática de los medios.
- ⊗ **Especificidad.**- La administración siempre va acompañada de otros fenómenos de distinta índole, dentro de la empresa se especifican funciones económicas, contables, jurídicas, productivas, etc.
- ⊗ **Unidad Jerárquica.**- Todos los que tengan carácter de jefes en un organismo social, participaran en distintos grados o modalidades de la misma administración.

ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

La Administración financiera es el área de la Administración que cuida de los recursos financieros de la empresa. La Administración Financiera se

centra en dos aspectos importantes de los recursos financieros como lo son la rentabilidad y la liquidez. Esto significa que la Administración Financiera busca hacer que los recursos financieros sean lucrativos y líquidos al mismo tiempo.

Importancia

La importancia de la administración financiera se da debido a tres aspectos: adquirir, financiar y administrar los activos en la toma de decisiones de una empresa.

- ✘ Para decidir que adquirir (invertir) se refiere a revisar que cantidad de activos son necesarios para que la empresa siga funcionando así como también para que son utilizadas cada una de estas inversiones.
- ✘ Para decidir que financiar se revisa el balance general de la empresa para determinar cómo está compuesto el pasivo y arriesgarse a financiar o no.
- ✘ Para decidir cómo administrar los recursos financieros en la empresa.

Objetivos

Entre los objetivos de la administración financiera se pueden destacar los siguientes:

- ✘ Captar los recursos necesarios para que la empresa opere en forma eficiente.

- ⊗ Disminuir al máximo el riesgo o la incertidumbre de la inversión.
- ⊗ Obtener fondos y recursos financieros.
- ⊗ Manejar y aplicar correctamente los fondos y recursos financieros en los sectores productivos
- ⊗ Administrar el capital de trabajo.

Funciones

Entre las principales funciones podemos señalar:

- ⊗ **Decisión de inversión:** es la más importante. Comienza con la determinación de la cantidad total de activos que se necesita para mantener la empresa.
- ⊗ **Decisión de financiamiento:** el administrador financiero está interesado en la composición de las formas en que la empresa desea apoyarse en financiamiento.
- ⊗ **Decisión de administración de activos:** una vez que se han adquirido activos y se ha suministrado el financiamiento apropiado, aun se debe administrar estos activos eficientemente”⁶.

Importancia

“La administración brinda el éxito a cualquier organismo social ya que

⁶ www.buenastareas.com/ojear/ › [Inicio](#) › [Negocios](#)

estos dependen directa o indirectamente de esta, porque necesitan administrar debidamente los recursos humanos, materiales y económicos que poseen, una adecuada administración hace que se mejore el nivel de productividad.”⁷

- ⊗ La administración se mantiene al frente de las condiciones cambiantes del medio, ante esta situación proporciona previsión y creatividad.
- ⊗ Indudablemente su gran emblema es el mejoramiento constante.
- ⊗ La eficiencia técnica administrativa promueve y orienta al desarrollo de cualquier organismo social.
- ⊗ En la pequeña y mediana empresa la única posibilidad de competir, es aplicando una efectiva administración.

Características

- ⊗ **“Su Universalidad.-** El fenómeno administrativo se da donde quiera que existe un organismo social, porque en él tiene siempre que existir coordinación sistemática de medios. La administración se da por lo mismo en el Estado, en el ejército, en la empresa, en una sociedad religiosa, etc., y los elementos esenciales en todas esas clases de administración serán los mismos, aunque lógicamente existan variantes accidentales.
- ⊗ **Su Especialidad.-** Aunque la administración va siempre acompañada de otros fenómenos de índole distinta, el fenómeno administrativo es

⁷ Disponible en: <http://mitecnologico.com/Main/ImportanciaAdministracion>

específico y distinto a los que acompaña.

- ⊗ **Su Unidad Temporal.**- Aunque se distingan etapas, fases y elementos del fenómeno administrativo, éste es único y, por lo mismo, en todo momento de la vida de una empresa se están dando, en mayor o menor grado, todos o la mayor parte de los elementos administrativos.
- ⊗ **Su Unidad Jerárquica.**- Todos cuantos tienen carácter de jefes en un organismo social, participan en distintos grados y modalidades, de la misma administración.”⁸

El Administrador Financiero

El administrador financiero se ocupa de dirigir los aspectos financieros de cualquier tipo de negocio, sea éste financiero o no financiero, privado o público, lucrativo o no lucrativo.

Funciones de un Administrador Financiero

- ⊗ El Administrador interactúa con otros Administradores para que la empresa funcione de manera eficiente. Este a su vez trata de crear planes financieros para que la empresa obtenga los recursos financieros.
- ⊗ Debe saber Administrar los recursos financieros de la empresa para realizar operaciones como: compra de materia prima, adquisiciones de máquinas y equipos, pago de salarios entre otros.

⁸ REYES Ponce, Agustín, 2004, “Administración de Empresas Teoría y Práctica”, Editorial Limusa S.A. Primera Edición, México, Pág. 27-28

- ✘ El Administrador Financiero debe planear, obtener y usar los fondos para maximizar el valor de la organización.

Principales Actividades del Administrador Financiero

Las tareas del administrador financiero, dirigidas en su totalidad a lograr el objetivo de la maximización de la riqueza del propietario o socios pueden evaluarse según los estados financieros básicos de la empresa. Sus tareas fundamentales son:

- ✘ El análisis y la planeación financiera.
- ✘ La administración de los activos de la empresa.
- ✘ La administración del pasivo y del capital social.

ENTORNO EMPRESARIAL

“El entorno empresarial es vital en la administración, y en la definición de estrategias de la empresa. Los elementos del entorno definen las opciones disponibles para la administración de una corporación. Una empresa exitosa es aquella que posee una administración adecuada, que le permita un ajuste rápido y oportuno a los cambios del ambiente.”⁹

Dentro del marco externo, hay que distinguir entre el entorno general y el entorno específico.

⁹ UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA, AJSA, Carrera de Contabilidad y Auditoría. Texto Guía. Módulo 3. Loja Ecuador 2011 Págs. 54-55

- ⊗ **Entorno General.**- es el conjunto de factores que afectan de la misma manera a todas las empresas de una determinada sociedad o ámbito geográfico.
- ⊗ **Entorno Específico.**-se refiere únicamente a aquellos factores que influyen sobre un grupo específico de empresas, que tienen unas características comunes y que concurren en un mismo sector de actividad.

Estados Financieros

Es el resultado final del proceso contable, son los medios que muestran la situación financiera de una empresa, sus cambios son los resultados obtenidos como consecuencia de las transacciones efectuadas en una fecha determinada.

Objetivos

- ⊗ Presentar razonablemente información sobre la situación financiera, los resultados de las operaciones y los flujos de efectivos de una empresa para facilitar la toma de decisiones económicas.
- ⊗ Apoyar a la gerencia en la planeación, organización, dirección y control de los negocios.
- ⊗ Servir de base para la toma de decisiones sobre inversiones y financiamiento.

- ⊗ Representar una herramienta para evaluar la gestión de la gerencia y la capacidad de la empresa para generar efectivo y equivalentes de efectivo.

Clasificación

- ⊗ **Estado de Resultados.**- Determina la utilidad o pérdida del ejercicio, como resultado de los ingresos y gastos, preparado a fin de medir la situación económica de una empresa, en un periodo de tiempo establecido.
- ⊗ **Estado de Situación Financiera.**- Demuestra la posición financiera de la empresa en un momento determinado, en el cual se presenta en forma ordenada y sistemáticamente las cuentas de activo, pasivo y patrimonio.
- ⊗ **Estado de Flujo de Efectivo.**- Proporciona información sobre las entradas y salidas de dinero en efectivo, manteniendo la solvencia de la empresa.
- ⊗ **Estado de Cambios en el Patrimonio.**- Es el movimiento de las cuentas de capital, reservas y utilidades. El estado de cambios en el patrimonio tiene como finalidad mostrar las variaciones que sufren los diferentes elementos que componen el patrimonio, en un período determinado”¹⁰.

¹⁰ ORTIZ Anaya Héctor, Principios de Administración Financiera. Año 2004, 12va Edición. Colombia, Págs. 45-49

Indicadores Financieros

Es una relación de cifras extractadas bien sea de los Estados Financieros y demás informes de la entidad con el propósito de formarse una idea acerca del comportamiento de algún aspecto específico de esta.

Una relación financiera es la relación entre dos cantidades de los Estados Financieros y en base de cuyos resultados se facilita adoptar medidas o decisiones que corresponda a tal situación.

a. Indicadores de Liquidez

“Mide el grado que los activos corrientes pueden cubrir sus obligaciones a corto plazo. Sirve para tratar de determinar qué pasaría si la empresa se le exigiera el pago inmediato de sus obligaciones a menos de un año.

Los siguientes indicadores, ayudan a determinar el nivel de liquidez que tiene esta empresa.”¹¹

✘ **Razón Corriente.**- Es la razón de activo corriente a pasivo corriente. Permite medir la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo, a partir de sus activos corrientes, en un momento determinado.

¹¹ MOSKA, Daniel. Administración Financiera del Capital de Trabajo, Año 1998. Primera Edición, Ecuador.

$$RAZON CORRIENTE = \frac{ACTIVO TOTAL}{PASIVO TOTAL}$$

- ⌘ **Capital de trabajo.**- Es la razón que indica la capacidad de pagar sus compromisos a su vencimiento y al mismo tiempo satisfacer contingencias e incertidumbres.

$$CAPITAL DE TRABAJO = ACTIVO CORRIENTE - PASIVO CORRIENTE$$

- ⌘ **Prueba Acida.**- También conocido como liquidez seca. Pretende verificar la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes pero sin depender de la venta de sus existencias, básicamente solo toma sus saldos de efectivo, el producido de sus cuentas por cobrar, sus inversiones temporales y algún otro activo de fácil liquidez que puede haber, diferente a los inventarios.

$$PRUEBA ACIDA = \frac{ACTIVO CORRIENTE - INVENTARIOS}{PASIVOCORRIENTES}$$

b. Indicadores de Actividad o Rotación

“Mide la eficacia con la cual la empresa utiliza sus activos, inventarios,

cuentas por cobrar, según la velocidad de recuperación de los valores aplicados en ellos. En otras palabras, cualquier entidad debe tener como propósito producir los más altos resultados con el mínimo de inversión, y una de las formas de controlar dicha minimización de la inversión es mediante el cálculo periódico de la rotación de los diversos activos.

- ⊗ **Periodo medio de Inventarios.**- Este índice es de gran importancia porque informa sobre los días en que la empresa demora en renovar su mercadería de productos terminado por las ventas efectuadas.

$$PLAZO PROMEDIO INV. (DIAS) = \frac{INVENTARIO FINAL * 360}{COSTO DE VENTAS}$$

- ⊗ **Rotación de Activos Totales.**- Indica la eficiencia con que la empresa puede utilizar sus activos para generar ventas.

$$ROTACION DE ACTIVOS TOTALES = \frac{VENTAS}{ACTIVOS TOTAL}$$

c. Indicadores de Endeudamiento

Tienen por objeto medir en qué grado y de qué forma participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa.

- ✘ **Nivel de Endeudamiento.**- Mide la proporción del total de activos aportados por los acreedores de la empresa.

$$NIVEL DE ENDEUDAMIENTO = \frac{PASIVOS TOTALES}{ACTIVO TOTALES}$$

- ✘ **Apalancamiento.**- Indica la concentración que tienen los pasivos totales sobre el patrimonio.

$$APALANCAMIENTO = \frac{PASIVOS TOTALES}{PATRIMONIO TOTALES}$$

d. Indicadores de Rentabilidad

Denominados también de lucratividad. Miden la efectividad de la administración de la empresa para controlar sus costos, sus gastos de esta manera convertir las ventas en utilidades.

Desde el punto de vista de inversionista, lo más importante es analizar con la aplicación de estos indicadores es la manera como se produce el retorno de los valores invertidos en la empresa, (rentabilidad del patrimonio y rentabilidad del activo del activo total).

- ✘ **Margen Bruto de Utilidades.**- Indica el porcentaje de utilidad que queda sobre las ventas después que la empresa ha pagado sus

existencias.

$$\text{MARGEN BRUTO DE UTILIDAD} = \frac{\text{UTILIDAD BRUTA}}{\text{VENTAS NETA}}$$

- ✘ **Margen Neto de Utilidad.**- Determina el porcentaje de utilidad que queda en las ventas después de deducir todos los gastos incluyendo los impuestos.

$$\text{MARGEN NETO DE UTILIDAD} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS NETA}}$$

- ✘ **“Rentabilidad del Activo.**- Mide la utilidad generada por cada dólar de activo. Como tal indica la productividad del activo.”¹²

$$\text{RENDIMIENTO DEL ACTIVO} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{ACTIVO TOTAL}}$$

PLANEACIÓN FINANCIERA

“Es una técnica que reúne un conjunto de métodos, instrumentos y objetivos con el fin de establecer los pronósticos y las metas económicas y financieras de una empresa, tomando en cuenta los medios que se tienen y los que se requieran para lograrlo.”¹³

¹² BLOCK, Stanley. “Fundamentos de Gerencia Financiera”, Año 2001. Novena edición, Colombia, Editorial McGraw-Hill.

“Se nutre del análisis económico y financiero en el cual se realizan proyecciones de las diversas decisiones de inversión y financiamiento y se analizan los efectos de las diversas alternativas, donde los resultados financieros alcanzados serán el producto de las decisiones que se vayan a tomar.”¹⁴

Proporciona esquemas para guiar, coordinar, controlar y contribuye enormemente al éxito y proporciona cierto control sobre el futuro, estableciendo pronósticos, metas económicas y financieras por alcanzar.

Objetivo

Minimizar el riesgo y aprovechar las oportunidades y los recursos financieros, decidir anticipadamente las necesidades de dinero y su correcta aplicación, buscando su mejor rendimiento y su máxima seguridad financiera.

Importancia

La planificación financiera es importante porque permite al directivo tomar en cuenta los acontecimientos que pueden presentarse con el buen desempeño de la compañía expresado en forma de programas, presupuestos e informes del probable estado futuro de las cuentas y su

¹³ ORTEGA Castro, Alfonso L, “Planeación Financiera Estratégica”, Año 2008 Primera Edición, India, Pág. 192.

¹⁴GONZÁLEZ, José Pedro, “Planeación Financiera” disponible en: <http://zonaeconómica.com/analisisfinanciero/planeación>

implantación es importante a nivel interno para quienes necesiten tomar decisiones correctas en el manejo de las operaciones financieras, con el fin de tomar medidas que signifiquen progreso y mejoramiento para el futuro de la empresa.

Características de la Planeación Financiera

- ⊗ Es una parte de la Administración Financiera.
- ⊗ Tiene por objeto estudiar, evaluar y proyectar al futuro económico y financiero.
- ⊗ Para tomar decisiones acertadas, es decir, conclusión de diversos cursos de acción, en condiciones de certeza, riesgo, incertidumbre y conflicto, a corto, mediano y largo plazo.
- ⊗ Para alcanzar los objetivos propuestos, los cuales en términos generales se encausan a aumentar el valor de la empresa. Es decir, incrementar el capital contable de la misma.

Funciones de la Planificación Financiera

- ⊗ Transformar la información financiera de modo que pueda utilizarse para estar al tanto de la posición financiera de la empresa.
- ⊗ Evaluar los requerimientos de la producción y hasta que puntos satisfacerlos.
- ⊗ Determinar si se requiere financiamiento adicional"¹⁵

¹⁵ www.gestiopolis.com/.../acercamiento-planeación-financiera-gestion

Principios de la Planificación Financiera

- ⊗ **Factibilidad.-** “Debe realizarse y adaptarse a la realidad y las condiciones objetivas.
- ⊗ **Objetividad y Cuantificación.-** Debe basarse en datos reales, razonamientos precisos y exactos, nunca en opciones subjetivas, especulaciones o cálculos arbitrarios y expresar en tiempo y dinero.
- ⊗ **Flexibilidad.-** Es conveniente establecer márgenes que permitan afrontar situaciones imprevistas y que puedan proporcionar otros cursos de acción a seguir.
- ⊗ **Unidad.-** Todos los proyectos deben integrarse a un plan general y al logro de los objetivos generales.
- ⊗ **Cambio de Estrategias.-** Cuando un plan se extienda, será necesario rehacerlo por completo. La empresa tendrá que modificar los cursos de acción y, en consecuencia, las políticas, programas, procedimientos y presupuestos para lograrlo.

Clasificación de la Planificación Financiera

- ⊗ **Planificación Financiera a Corto Plazo (Operativos).-** Es la administración del capital de trabajo mediante decisiones financieras a corto plazo. Las principales entradas incluyen el pronóstico de ventas y varias formas de datos operativos y financieros. Las principales salidas incluyen varios presupuestos operativos, de carácter efectivo y estados financieros proforma”¹⁶.

¹⁶ UNL, AJSA, Módulo 8 “La Administración Financiera Operativa” Marzo-Julio 2011. Pág. 87

Los planes financieros a corto plazo (operativos) especifican las acciones financieras a corto plazo y el impacto anticipado de esas acciones. Estos planes abarcan con frecuencia un periodo de 1 a 2 años. Las entradas clave incluyen el pronóstico de ventas y diversas formas de datos operativos financieros. Las salidas clave incluyen varios presupuestos operativos, el presupuesto de caja y los estados proforma”¹⁷

- ✘ **Planificación Financiera a Largo Plazo (Estratégicos).**- “Los planes financieros a largo plazo (estratégicos) establecen las acciones financieras planeadas de una empresa y el impacto anticipado de estas acciones durante periodos que varían de 2 a 10 años. Son comunes los planes estratégicos a cinco años y se revisan a medida que surge una nueva información significativa. Estos planes consideran los desembolsos propuestos en activos fijos, actividades de investigación y desarrollo, acciones de marketing y desarrollo de productos, estructura de capital y fuentes importantes de financiamiento. También estarían incluido el término de proyectos existentes, líneas de productos o líneas de negocio; el pago o retiro de deudas pendientes y cualquier adquisición planeada.

Beneficios de la Planificación Financiera

El objetivo del proceso de la planificación es ayudar a maximizar el valor

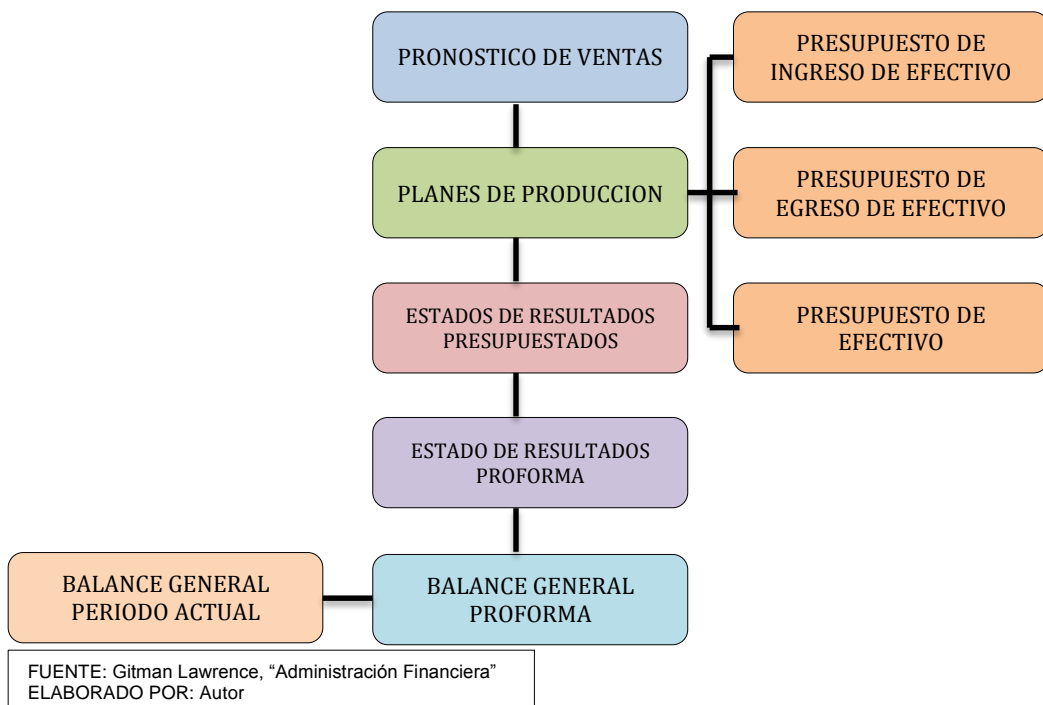
¹⁷ GITMAN, Lawrence J. Principios de Administración Financiera. Año 2007. Decimoprimer edición. Editorial Pearson Educación. México. Pág. 103.

de la empresa. A la luz de este objetivo, hay varios beneficios que una empresa espera obtener del proceso de planeación:

- ✘ **Supuestos estandarizados.**- El proceso de planeación puede revelar incongruencias en los métodos de toma de decisiones. La planeación requiere supuestos explícitos que puedan evaluarse y luego acordarse. Si los supuestos son estandarizados, será posible comparar las alternativas.
- ✘ **Orientación Futura.**- El proceso de planeación obliga a pensar en el futuro. Esto genera nuevas ideas y puede eliminar ideas malas.
- ✘ **Objetividad.**- Al hacerse explícitos los supuestos y los modelos, la planeación puede dejar al descubierto decisiones que se basan en política o emociones. Así, la planeación incrementa la persecución objetiva de las metas de la empresa.
- ✘ **Desarrollo de Empleados.**- El proceso de planeación recibe aportes de muchas personas. La capacidad para proporcionar tales aportes hace que un empleado se sienta más partícipe en la empresa.
- ✘ **Requisitos de los Prestadores.**- Se necesitan planes financieros, a veces muy detallados, para pedir dinero prestado, sobre todo la primera vez. Tales planes indican el uso que se dará al dinero solicitado y mostrarán las entradas y salidas futuras que la empresa espera tener, incluidos los pagos de intereses y restitución del principal del préstamo.

- ⊗ **Mejor Evaluación del Desempeño.**- Es posible que un gerente tome buenas decisiones pero tenga un desempeño deficiente a causa de una baja inesperada en la economía. Un plan financiero proporciona una referencia para identificar las razones de las diferencias entre los resultados y los pronósticos.
- ⊗ **Preparación para Contingencias.**- Un buen plan financiero incluye planes de contingencia para resultados poco probables. El proceso de planeación puede identificar posibles, aunque poco probables, condiciones que podrían causar problemas importantes”¹⁸

Proceso de la Planificación Financiera



¹⁸ EMERY, Douglas R.; FINNERTY, Jhon D. y STOWE, Jhon D. Fundamentos de Administración Financiera. Año 2000. Primera Edición. Editorial Prentice Hall Hispanoamericana S.A. México. Págs. 650 – 652.

“El proceso de planificación financiera es uno de los aspectos más importantes de las operaciones y subsistencia de una empresa, puesto que aporta una guía para la orientación, coordinación y control de sus actividades, para poder cumplir con sus objetivos”¹⁹.

Partes del Proceso de Planificación Financiera

- ✘ **Fines.**- “Establecer en la empresa pronósticos y metas económicas y financieras por alcanzar.
- ✘ **Medios.**- Elegir políticas, programas, procedimientos y prácticas con los que habrán de alcanzarse los objetivos. Para llevar a cabo lo planeado se requiere organización, ejecución y dirección.
- ✘ **Recursos.**-Determinar tipos y cantidades de los recursos que se necesitan, definir cómo se habrán de adquirir o generar y cómo se habrán de asignar a las actividades
- ✘ **Realización.**- Elaboración de los presupuestos de operación, de inversiones permanentes y financiero. Delinear los procedimientos para la toma de decisiones, así como la forma de organizarlos para que el plan pueda realizarse.
- ✘ **Control.**- Para llevar un buen control se requiere evaluar los resultados comparándolos con patrones o modelos establecidos previamente.

¹⁹ GITMAN, Lawrence, “Administración Financiera”, Año 2007. Décima Edición, Pearson Educación, México . Pág.97.

El proceso de planeación financiera comienza con un pronóstico de ventas para los siguientes años. Posteriormente se determina a los activos que se requerirán para satisfacer las metas de ventas y se toma una decisión sobre la manera como deberán financiarse los activos requeridos. Una vez que se han determinado las razones y elaborado los estados financieros pronosticados básicos, los administradores financieros deben saber:

- ✘ Cuán realistas son los resultados.
- ✘ Cómo podrán alcanzarse los resultados.
- ✘ Qué efecto tendrían los cambios operativos sobre los pronósticos”²⁰.

a. Planificación del Efectivo

- ✘ **Pronostico de Ventas.**-“Predicción de las ventas de la empresa para un determinado periodo, con base en datos externos e internos; se los utiliza como la entrada clave para el proceso de planeación financiera a corto plazo. Partiendo del hecho de que el volumen de las ventas de una Empresa es un buen productor de la inversión requerida en activos, decimos que, los pronósticos de ventas son la primera etapa que se debe cubrir para pronosticar requerimientos financieros. Cuando se aplica esta metodología, se logran dos pronósticos de ventas. Uno de ellos se basa en la economía general y en las tendencias de la

²⁰ BESLEY Scott, BRIGHAM Eugene, Fundamentos de la Administración Financiera. 12va Edición. Universidad Florida- México. 2001 Pág. 149-151

industria, mientras que el otro, es realizado por los administradores que permanecen cerca del mercado. La combinación de ambos pronósticos da como resultado un pronóstico general globalmente aceptado. Este pronóstico se convierte en la premisa básica de planeación de la empresa y de muchas otras actividades y responsabilidades en la organización.”²¹

- ✘ **Método Histórico.-** Considerar el método histórico para las proyecciones, y más aún en los presupuestos de venta, constituye un punto de partida favorable, ya que la información de sucesos pasados al ser analizada, sirve de mucho para fijar los incrementos u objetivos de ventas que se desea alcanzar en el futuro.

- ✘ **Método de Porcentajes de Ventas.-** Este método se enfoca en la necesidad de fondos externos e identifica un procedimiento para construir el balance general proforma. La idea básica es separar las cuentas del estado de resultados y del balance general en las que varían, directamente con las ventas y las que no lo hacen. Dado un pronóstico de ventas, podremos calcular cuánto financiamiento necesitará la empresa para mantener el nivel de ventas pronosticado.

El modelo de planeación financiera que se describe a continuación se basa en el enfoque del porcentaje de ventas. En este punto nuestra

²¹ <http://www.monografias.com>

meta es desarrollar una forma rápida y práctica de generar estados proforma.

Fórmula:

$$IP = V(R) \times \%IP \qquad PVM = IP + V(R)$$

IP = Incremento porcentual

V(R) = Ventas del periodo real

PVM = Pronostico ventas mensuales

%IP = Porcentaje incremento porcentual

| |
|-------------------------------|
| <i>INCREMENTO (IP) ENERO</i> |
| <i>IP= V (R) * %IP</i> |
| <i>IP= xxx * xxx</i> |
| <i>IP= xxx</i> |
| <i>VENTA PRONÓSTICO ENERO</i> |
| <i>PVM = IP + V(R)</i> |
| <i>PVM = xxx + xxx</i> |
| <i>PVM = xxx</i> |

| |
|---------------------------------|
| <i>INCREMENTO (IP) FEBRERO</i> |
| <i>IP= V (R) * %IP</i> |
| <i>IP= xxx * xxx</i> |
| <i>IP= xxx</i> |
| <i>VENTA PRONÓSTICO FEBRERO</i> |
| <i>PVM = IP + V(R)</i> |
| <i>PVM = xxx + xxx</i> |
| <i>PVM = xxx</i> |

Presupuesto Financiero

“Un presupuesto financiero incluye información referente a cómo se desempeñará obteniendo efectivo en el futuro y cómo gastará ese efectivo en el mismo marco temporal.

Una de las secciones más importantes del presupuesto financiero es el presupuesto de efectivo, que resume los gastos de efectivo futuros e ingresos de efectivo para cubrirlos.

Un presupuesto de gasto de capital es otra sección de un presupuesto financiero que trata con gastos importantes futuros, tales como nuevos edificios para expansión.

El presupuesto financiero es la simple proyección de ingresos o egresos de distintos orígenes en un período determinado, o también como cursos de acción de índole financiera y económica que pueden llegar a modificar los resultados proyectados de la empresa y, que una vez instrumentados, dan lugar al producto final, denominado Presupuesto Financiero Operativo”²².

- ⊗ **Ingresos en Efectivo.**- Son todos los flujos positivos de efectivo de una empresa en un período dado, las ventas en efectivo, cobranzas de cuentas pendientes y otras entradas en efectivo son los componentes más comunes de los ingresos de efectivo.
- ⊗ **Egresos en Efectivo.**- Son todos los egresos de efectivo de la empresa durante un período financiero dado, entre los componentes más comunes de los egresos en efectivo tenemos por ejemplo: Compras en efectivo, Pagos de cuentas por pagar, pagos de arriendo, sueldos y salarios, pagos de impuestos, pagos de intereses, y pagos de servicios básicos, etc.
- ⊗ **Flujo Neto de Efectivo.**- Se obtiene restando los ingresos de los egresos en efectivo de la empresa en cada período.

²² GITMAN Lawrence J, "Principios de Planificación Financiera, Año 2008. Décimo primera edición, México, Pág. 92

- ⊗ **Efectivo Final.**- Es la suma del efectivo inicial de la empresa y su flujo neto de efectivo para el período.
- ⊗ **Financiamiento Total Requerido.**- Cantidad de fondos que necesita la empresa, se lo obtiene restando el saldo de efectivo mínimo deseado del efectivo final, si el efectivo final es menor que el saldo de efectivo mínimo se requiere financiamiento, este financiamiento se considera a corto plazo y se representa mediante documentos por pagar.
- ⊗ **Saldo de Efectivo Excedente.**- Si el efectivo final es mayor que el saldo del efectivo mínimo hay un efectivo excedente y esta cantidad (excedente) que la empresa tiene a su disposición lo puede invertir en un instrumento líquido a corto plazo que paga intereses.

| EMPRESA "XY" | | | |
|--------------------------------|--------------------------------|-------------|-------------|
| PRESUPUESTO DE EFECTIVO | | | |
| DEL.....AL.....AÑO..... | | | |
| | Ingreso de efectivo | xxxx | xxxx |
| (-) | egresos de efectivo | <u>xxxx</u> | <u>xxxx</u> |
| (=) | Flujo de efectivo neto | xxxx | xxxx |
| (+) | Efectivo inicial | <u>xxxx</u> | <u>xxxx</u> |
| (=) | Efectivo final | xxxx | xxxx |
| (-) | Saldo de efectivo mínimo | <u>xxxx</u> | <u>xxxx</u> |
| | Financiamiento total requerido | <u>xxxx</u> | <u>xxxx</u> |
| | Saldo de efectivo excedente | xxxx | xxxx |

Presupuesto del Efectivo.- El presupuesto de efectivo es el proceso de proyectar (pronosticar) y resumir las entradas y salidas que una compañía espera tener durante el horizonte de la planeación. También muestra los saldos de efectivo mensuales y cualquiera de los préstamos a largo plazo

que se usan para cubrir los déficits de efectivo.

Los presupuestos de efectivo mensuales, suelen tener un horizonte de planeación de seis a doce meses. Las entradas de las ventas dependen del monto de ventas y también de la proporción de las ventas a contado y a crédito. Varias salidas de efectivo también dependen de las ventas.

El costo de ventas refleja las compras de materias primas, salarios y costos de producción para inventarios basados en las ventas esperadas, los gastos de ventas, que incluyen comisiones, también suelen estar ligados directamente a las ventas.”²³

Objetivos del Presupuesto de Efectivo

“Los objetivos que persiguen presupuesto de efectivo son:

- ⊗ Diagnosticar cual será el comportamiento del flujo de efectivo a través del período o periodos de que se trate.
- ⊗ Detectar en que periodos habrá faltantes y sobrantes de efectivo, y a cuanto ascenderán.
- ⊗ Determinar si las políticas de cobro y de pago son las óptimas, efectuando una revisión que libere recursos que se canalizaran para financiarlos faltantes detectados.
- ⊗ Determinar si es óptimo el monto de los recursos invertidos en efectivo

²³ DUGLAS R. Emery, Fundamentos de Administración Financiera, Capítulo 5, Pág. 652

a fin de detectar si existe sobre o subinversión.

- ⊗ Fijar políticas de dividendos en la empresa.”²⁴

MODELO DE ENTRADA DEL EFECTIVO

| EMPRESA PROGRAMAS DE ENTRADA DEL EFECTIVO | | | | |
|--|------------|------------|------------|------------|
| CUENTAS | ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL |
| Ventas 12% | XXX | XXX | XXX | XXX |
| TOTAL | XXX | XXX | XXX | XXX |

MODELO DE SALIDA DEL EFECTIVO

| EMPRESA PROGRAMAS DE SALIDA DEL EFECTIVO | | | | |
|---|------------|------------|------------|------------|
| CUENTAS | ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL |
| Compras 12% | XXX | XXX | XXX | XXX |
| TOTAL | XXX | XXX | XXX | XXX |

b. Planificación de Utilidades

Estados Financieros Proforma

Los estados pro forma son estados financieros proyectados. Normalmente los datos se pronostican con un año de anticipación. Los estados financieros pro forma muestran los ingresos y gastos esperados para el año siguiente, en tanto que el balance pro forma muestra la posición financiera esperada, es decir, activo, pasivo y capital contable al finalizar un periodo pronosticado. Para preparar estos estados financieros se requieren dos entradas:

²⁴ RAMIREZ Padilla, David Noel, Contabilidad Administrativa, Año 2002. Sexta Edición, México, pág. 292

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

Estado de Resultados Proforma

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

Elaboración del Estado de Resultados Proforma

El método de porcentaje de ventas es un método simple para desarrollar un estado de resultados proforma. Pronostica las ventas y después expresa los diversos rubros del estado de resultados como porcentajes de las ventas proyectadas. Los porcentajes usados corresponden a las ventas de los rubros del año anterior:

$$\frac{\text{INGRESOS NO OPERACIONALES}}{\text{COMPRAS}}$$

$$\frac{\text{GASTOS OPERATIVOS}}{\text{VENTAS}}$$

GASTOS POR INTERES
VENTAS

Formato:

| EMPRESA "XY" | | | |
|--------------------------------------|------------|------------|------------|
| ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA | | | |
| Al.....de.....de | | | |
| | 2012 | 2013 | 2014 |
| INGRESOS | | | |
| INGRESOS OPERACIONALES | | | |
| Ingresos Cooperativa | <u>xxx</u> | <u>xxx</u> | <u>xxx</u> |
| TOTAL INGRESOS OPERACIONALES | <u>xxx</u> | <u>xxx</u> | <u>xxx</u> |
| INGRESOS NO OPERACIONALES | | | |
| Ingresos Arriendos | <u>xxx</u> | <u>xxx</u> | <u>xxx</u> |
| Total Ingresos No Operacionales | <u>xxx</u> | <u>xxx</u> | <u>xxx</u> |
| TOTAL INGRESOS | <u>xxx</u> | <u>xxx</u> | <u>xxx</u> |
| GASTOS | | | |
| GASTOS OPERACIONALES | | | |
| Gasto Personal | xxx | xxx | xxx |
| GASTOS NO OPERACIONALES | | | |
| Mantenimiento y Reparación | <u>xxx</u> | <u>xxx</u> | <u>xxx</u> |
| TOTAL GASTOS | <u>xxx</u> | <u>xxx</u> | <u>xxx</u> |
| UTILIDAD/ PERDIDA DEL EJERCICIO | xxx | xxx | xxx |
| _____ | | _____ | |
| PROPIETARIO | | CONTADORA | |

Balance General Proforma

“Existen varios métodos simplificados disponibles para la elaboración del balance general proforma. Uno implica el cálculo de todas las cuentas del balance general como un porcentaje estricto de ventas. Un método mejor y más popular es el método crítico, por medio del cual se calculan los valores de ciertas cuentas del balance general algunos como un porcentaje de ventas y otros por suposición de la administración y el financiamiento externo de la empresa se usa como una cifra de equilibrio o de ajuste.”²⁵

²⁵ GITMAN, Lawrence, Administración Financiera”. Año 2007. Decimoprimer Edición, editorial Pearson Educación, México. Pág. 112-115

Formato:

| EMPRESA "XY" | | | |
|---------------------------------|-------------|------------|------------|
| BALANCE GENERAL PROFORMA | | | |
| Del.....de.....al.....de..... | | | |
| | 2012 | 2013 | 2014 |
| ACTIVO | | | |
| ACTIVO CORRIENTE | | | |
| Caja | xxx | xxx | xxx |
| Cuentas por Cobrar | <u>xxx</u> | <u>xxx</u> | <u>xxx</u> |
| TOTAL ACTIVO COORIENTE | xxx | xxx | xxx |
| ACTIVO NO CORRIENTE | | | |
| Muebles y Enseres | xxx | xxx | xxx |
| Equipos de Computación | <u>xxx</u> | <u>xxx</u> | <u>xxx</u> |
| TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE | <u>xxx</u> | <u>xxx</u> | <u>xxx</u> |
| TOTAL ACTIVOS | <u>xxx</u> | <u>xxx</u> | <u>xxx</u> |
| PASIVO | | | |
| PASIVO CORRIENTE | | | |
| Cuentas por Pagar | <u>xxx</u> | <u>xxx</u> | <u>xxx</u> |
| TOTAL PASIVOS | xxx | xxx | xxx |
| PATRIMONIO | | | |
| Capital Pagado | xxx | xxx | xxx |
| Utilidad del Ejercicio | <u>xxx</u> | <u>xxx</u> | <u>xxx</u> |
| TOTAL PATRIMONIO | <u>xxx</u> | <u>xxx</u> | <u>xxx</u> |
| TOTAL PASIVO + PATRIMONIO | <u>xxx</u> | <u>xxx</u> | <u>xxx</u> |
| | PROPIETARIO | | CONTADORA |

PUNTO DE EQUILIBRIO

Es una técnica de análisis muy importante que se usa como instrumento de planeación de utilidades, de la toma de decisiones y de resolución de problemas.

Para aplicar esta técnica es necesario conocer el comportamiento de los ingresos, costos y gastos, y separar de los fijos o semivARIABLES de los que son variables.

El punto de equilibrio se define como el momento o punto económico en que una empresa no genera utilidad ni pérdida; es decir, el nivel que la

contribución marginal (ingresos variables menos costos y gastos variables) es de tal magnitud que paga con exactitud los costos y gastos.

Costos Variables

Son los que cambian en proporción directa con los volúmenes de producción y ventas, por ejemplo: materias primas, mano de obra a destajo, comisiones, etc.

Costos Fijos

Son los que cambian en producción directa de las ventas y cuyo importe y recurrencia es constante, como la renta del local, los salarios, las depreciaciones, amortizaciones y otros.

Fórmula de acuerdo a las Ventas

$$PE = \frac{\text{Costo fijos}}{\frac{\text{Costos variables}}{1 - \text{Ventas totales}}}$$

PE = *Punto de Equilibrio*

CF = *Costos Fijos*

CVT = *Costos de Ventas Totales*

VT = *Ventas Totales*

El punto de equilibrio según su capacidad instalada se calcula de la siguiente manera:

Fórmula de acuerdo a la Capacidad Instalada:

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{CFT}{VT - CVT} \times 100$$

CFT = Costos Fijos Totales

CVT = Costo de Ventas Totales

VT = Ventas Totales

Objetivos

- ✘ Determinar en qué momento son iguales los ingresos y los gastos.
- ✘ Medir la eficiencia de operación y controlar las sumas por cifras predeterminadas.
- ✘ Influye de forma importante para poder realizar el análisis, planificación y control de los recursos de la institución.

Ventajas

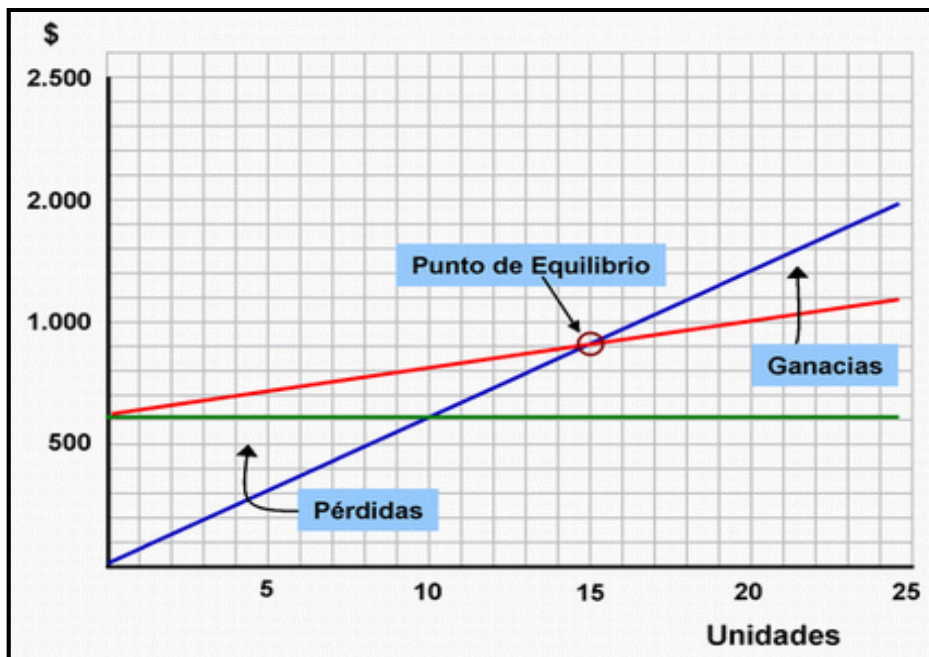
- ✘ Proporcionar información sobre las utilidades, las ventas que se debe realizar para obtener dichas utilidades y los costos que van a implicar realizar una producción determinada para obtener dichas utilidades.
- ✘ Es una herramienta muy simple, ya que trabaja con muy pocos datos, entre los principales los costos fijos y costos variables.
- ✘ Nos permite visualizar gráficamente los resultados y así poder hacer

una mejor planificación de los gastos, los ingresos y las utilidades.

- ⊗ Permite establecer la meta de producción y ventas.
- ⊗ Medir el grado de eficiencia de la Administración.
- ⊗ Evaluar la productividad.
- ⊗ Advertir deficiencias de la organización en general.

Limitaciones

- ⊗ No todos los costos pueden ser fácilmente clasificables en fijos y variables.
- ⊗ Es poco realista asumir que el aumento de los costos es siempre lineal, ya que no todos los costos cambian en forma proporcional a la variación en el nivel de producción.
- ⊗ Se asume que todas las unidades producidas se venden, lo que resulta poco probable.



e. MATERIALES Y METODOS

MATERIALES

Para la realización del trabajo de tesis se utilizó los siguientes materiales:

Bibliográfico

- ✘ Libros
- ✘ Revistas
- ✘ Folletos

De Oficina

- ✘ Resma de papel bonn
- ✘ Esferos
- ✘ Cuadernos
- ✘ Lápices
- ✘ Borradores

Equipos de oficina

- ✘ Calculadora

Equipos de Computación

- ✘ Computadora.
- ✘ Flash memory.
- ✘ Impresora
- ✘ CD

MÉTODOS

Para la presente investigación utilizamos los siguientes métodos:

- ⊗ **Científico.-** Permitió identificar y simplificar la información de mayor relevancia durante el proceso investigativo para poder demostrar los resultados obtenidos, para ello se partió desde la revisión de literatura referente al tema que es planeación financiera para culminar así con las respectivas conclusiones y recomendaciones.
- ⊗ **Sintético.-** Sirvió para sintetizar la información recopilada y resumirla, así como también para extraer las cuentas de mayor representación de los estados financieros y mostrarlas a un nivel más simple y así poder determinar las respectivas conclusiones y recomendaciones.
- ⊗ **Inductivo.-** Facilitó conocer los aspectos generales de la planeación financiera, pronósticos de ventas, presupuestos, y balances proforma para luego aplicarlos de manera específica a la empresa.
- ⊗ **Deductivo.-** Permitió relacionar la teoría con la práctica y así explicar el proceso de la planeación financiera, que comenzó con un pronóstico de ventas a través del método porcentual, que permitió reflejar el crecimiento de las diversas cuentas del balance general y estado de resultados, seguidamente se dio la elaboración de los presupuestos de efectivo, presupuestos de ingresos y egresos de forma mensual para propósitos de planeación y proyección que

determina la situación económica y financiera de la empresa para un determinado periodo y finalizar con los estados proforma para los periodos 2013 y 2014

-
- ✘ **Matemático.**- Ayudó a realizar el cálculo numérico de los datos procesados tanto para presentar el análisis financiero así como también para la planeación financiera que comenzó con los pronósticos de ventas, la elaboración de los presupuestos y balances proforma y lo todo lo referente a resultados en el trabajo de tesis.

f. RESULTADOS

CONTEXTO EMPRESARIAL

Reseña Histórica

El “COMERCIAL GODOY” de propiedad del Ing. Ángel Godoy Luna, es una empresa creada el 01 de enero de 1992, designada por el SRI como Persona Natural Obligada a Llevar Contabilidad bajo el RUC No. 0700935620001, ubicada en el cantón Portovelo, Provincia de El Oro, situada en las calles Gonzalo Díaz y 10 de Agosto. Con 20 años de trayectoria dentro del mercado local, actualmente está organizada con un gerente propietario, una contadora y 2 empleados, quienes se afanan por el buen prestigio logrando con éxito sus actividades encomendadas para el desarrollo económico y financiero de la empresa

La administración Financiera de la ferretería está a cargo de su Propietario siendo su actividad económica la comercialización de artículos ferreteros y materiales de construcción, contando con un personal competitivo con experiencia para proporcionar una atención de calidad al cliente.

Misión

La comercialización de materiales de construcción y artículos de ferretería

en general, con las mejores precios, calidad y servicio acorde a las exigencias del mercado, a través del cumplimiento de las normas establecidas, disponiendo del recurso humano altamente calificado promoviendo así el desarrollo socio-económico de la provincia del Oro.

Visión

Posicionar al “COMERCIAL GODOY” en el mercado local y provincial, siendo reconocidos como líderes en la comercialización y distribución, de elementos de ferretería en general para la construcción.

Base Legal

En el ámbito comercial una empresa se debe regir a las siguientes leyes y códigos:

- 1) Constitución de la República
- 2) Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno.
- 3) Ley de Seguridad Social
- 4) Ley de Régimen Municipal
- 5) Código de Comercio
- 6) Código de Trabajo

Políticas que Rigen la Empresa

- 1) Brindar la mejor atención y servicio al cliente en la rama de

ferretería.

- 2) Mantener suficiente inventario de artículos para venta, que equilibre la satisfacción del mercado.
- 3) Manejar artículos para la venta que sean reconocidas por su calidad y garantía.
- 4) Mantener un sistema de publicidad constante.
- 5) El plazo de cobranza de los créditos otorgados a los clientes no sobrepasará los 30, 60 y 90 días, sino se los llamara.
- 6) Custodiar y velar la correcta administración y uso racional de los recursos de la empresa.
- 7) Otorgar crédito aquellos clientes que realicen compras de dos a tres veces por semana.
- 8) Se cancelar a los proveedores máximo hasta el 20 de diciembre por efectos de cierres de periodos contables

Objetivos

- ✘ Satisfacer las necesidades de quienes nos visitan y fomentar lazos de lealtad a largo plazo entre nuestros clientes.
- ✘ Ofrecer productos de calidad a precios competitivos.
- ✘ Ser una empresa seria comercialmente y capaz de contribuir al crecimiento de la economía ecuatoriana.
- ✘ Incrementar la rentabilidad de la empresa y sus utilidades en un 15% año a año.
- ✘ Cumplir con los despachos y ser oportunos en las entregas de los

productos.

Estructura Organizativa

Gerencia

Funciones:

- 1) Representar a la entidad ante otras entidades u organismos nacionales.
- 2) Planificar, organizar, dirigir y controlar las actividades de la empresa.
- 3) Nombrar al personal de la empresa señalando atribuciones y responsabilidades.
- 4) Diseñar y exponer políticas de funcionamiento y desarrollo empresarial.
- 5) Planificar adecuada compra de materiales a proveedores.
- 6) Administrar y supervisar las actividades de venta.

Departamento Financiero

Funciones:

- 1) Planificar, organizar, controlar y ejecutar la aplicación de los registros contables y financieros.
- 2) Elaborar y presentar los estados financieros.
- 3) Formular y presentar oportunamente las declaraciones de impuestos y demás de orden fiscal.

- 4) Elaborar la emisión de cheque para efectuar los pagos de cuentas por pagar.

Departamento de Comercialización

Funciones:

- 1) Planificar, organizar y dirigir las actividades de compras de artículos.
- 2) Negociar con los proveedores para la compra de artículos.
- 3) Realizar la facturación de todas las ventas diarias.
- 4) Atender a los clientes en la empresa.



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

Con la finalidad de obtener información para desarrollar el trabajo de tesis para la graduación. Solicito de la manera más especial se me proporcione la siguiente información:

“PLANEACIÓN FINANCIERA”

Es una técnica que reúne un conjunto de métodos, instrumentos y objetivos para analizar la situación actual, con el fin de establecer en una empresa pronósticos, metas económicas y financieras, por alcanzar.

Permite, realizar una proyección sobre los resultados deseados a alcanzar por la empresa ya que estudia la relación de proyecciones de ingresos, activos, inversiones y financiamiento.

ENTREVISTA AL PROPIETARIO Y CONTADORA

DATOS GENERALES:

Razón social: “COMERCIAL GODOY”

Dirección: Portovelo, Provincia El Oro, en las calles Gonzalo Díaz y 10 de Agosto

RUC: 0700935620001

Teléfono: 2-949-586

Correo Electrónico: no tiene

Página web: no tiene

Horario de Trabajo: 09H00 a 13H00 y 15H00 a 19H00

1. ¿Cuál es la Misión?

La comercialización de materiales de construcción y artículos de ferretería en general, con las mejores precios, calidad y servicio acorde a las exigencias del mercado, a través del cumplimiento de las normas establecidas, disponiendo del recurso humano altamente calificado promoviendo así el desarrollo socio-económico de la provincia del Oro.

2. ¿Cuál es la Visión?

Posicionar al “COMERCIAL GODOY” en el mercado local y provincial, siendo reconocidos como líderes en la comercialización y distribución, de elementos de ferretería en general para la construcción.

3. ¿Cuáles son las políticas?

- ⊗ Brindar la mejor atención y servicio al cliente en la rama de ferretería.
- ⊗ Mantener suficiente inventario de artículos para venta, que equilibre la satisfacción del mercado.
- ⊗ Manejar artículos para la venta que sean reconocidas por su calidad y garantía.
- ⊗ Mantener un sistema de publicidad constante.
- ⊗ El plazo de cobranza de los créditos otorgados a los clientes no sobrepasará los 30,60 y 90 días sino se los llamara.
- ⊗ Custodiar y velar la correcta administración y uso racional de los recursos de la empresa.

- ✘ Otorgar crédito aquellos clientes que realicen compras de dos a tres veces por semana.
- ✘ Se cancelara a los proveedores máximo hasta el 20 de diciembre por efectos de cierres de periodos contables

4. Se cumplen las metas.

SI NO

¿En qué porcentaje?

De un 75%.

5. ¿Cuenta con reglamento interno?

SI NO

6. Bajo que Leyes, reglamentos y disposiciones legales se rige la empresa.

- 1.- Constitución de la República
- 2.- Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno.
- 3.- Ley de Seguridad Social
- 4.- Ley de Régimen Municipal
- 5.- Código de Comercio
- 6.- Código de Trabajo

7. ¿Cuenta con un Manual de Funciones?

SI NO

8. ¿Cuáles son las principales actividades que realiza la empresa?

Comercialización de materiales de construcción y artículos de ferretería en general.

9. ¿La Empresa ha realizado Planificación Financiera en los dos últimos años?

SI

NO

10. ¿Por qué no se ha realizado una Planificación Financiera? (en caso de ser negativa la anterior)

Desconocimiento ()

Despreocupación (x)

Falta de Capacitación ()

Otros

11. ¿La entidad cuenta con un departamento de planificación?

El comercial no cuenta con un departamento de planificación

12. El personal ha recibido capacitación acerca de Planificación Financiera.

El personal no ha recibido capacitación sobre Planificación Financiera

13. ¿Porque le sería importante la realización de una Planificación Financiera?

Para conocer a futuro cuanto van a ser nuestras ventas y costo para prever cualquier gasto o emergencia que se presente.

14. ¿Problemas al no tener Planificación Financiera?

Si a veces hemos tenido problemas de liquidez, ya que se ha comprado bastantes inventarios para mantener en stock.

15. ¿Cuáles serían las soluciones a los Problema?

Tener un conocimiento previo de cuanto tenemos de ingresos y cuanto vamos a gastar y por esta razón creo necesario que Ud., me ayude con la aplicación de una Planificación Financiera.

**16. ¿Le interesaría conocer el valor de los Estados Financieros 2013-2014?
Por qué?**

Para conocer cuánto serían mis activos Pasivos y Patrimonio, además de preveer cuanto tengo que invertir en compras y gastos operacionales.

17. ¿Se ha realizado un Análisis Financiero en la Empresa?

No se ha realizado un análisis financiero

**18. ¿Cómo se llevan los registros contables en el comercial?
(Mediante qué programa)?**

Los registros contables se los lleva a través del Programa VISUAL FAC

19. ¿La empresa necesita adquirir más activos?

Creo que si necesita adquirir más activos para ampliar el negocio, o abrir una nueva sucursal para prestar un servicio de calidad a los clientes.

20. ¿Cuál ha sido el crecimiento del comercial en los últimos años?

Excelente



Muy buena



Buena



Regular



21. ¿Cómo considera los gastos del comercial?

Yo creo que están dentro de los parámetros donde la empresa no puede correr riesgos.

22. ¿Cómo está financiada la empresa?

Al inicio fue con una parte de Capital Propio del propietario y con Crédito al Banco. En la actualidad se han cancelado las deudas financieras siendo solo capital del propietario

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL DEL COMERCIAL GODOY

Con la ayuda de la técnica de investigación como es la entrevista realizada al propietario y contadora del “COMERCIAL GODOY”, se llegó a establecer el siguiente diagnóstico:

La principal actividad de la empresa es la comercialización de materiales de construcción y artículo de ferretería en general. En un estudio a su parte interna la ferretería tiene definida su misión, visión, objetivos y políticas, además cuenta con una estructura organizativa para brindar un servicio de calidad a sus clientes.

Los estados financieros se presentan anualmente pero no aplican el análisis financiero por lo que desconocen cuál es la posición económica financiera de la empresa en el periodo y por ende no pueden tomar decisiones correctas, oportunas y adecuadas.

Mantiene un control de sus ingresos y egresos de efectivo para evitar pérdidas del mismo, los gastos que incurren se los hace de acuerdo a las necesidades que tiene, mas no se las analiza técnicamente para ver si son o no relevantes.

El propietario y la Contadora consideran que la empresa está experimentando un crecimiento aunque no es como desearían debido a

los incrementos relacionados a: pagos de sueldos, impuestos y publicidad, egresos necesarios para la actividad económica de la misma.

Por otra parte al no realizar pronósticos de ventas no tienen conocimiento de sus ingresos y que cantidad deberán ser destinados para la compra de macanas y no como se lo ha venido realizando en base a su experiencia de años.

Por lo que el Propietario, cree conveniente la aplicación de una Planeación Financiera en la ferretería para mejorar su situación económica-financiera y realizar nuevas inversiones.

APLICACIÓN DE INDICADORES FINANCIEROS

INDICADORES DE LIQUIDEZ

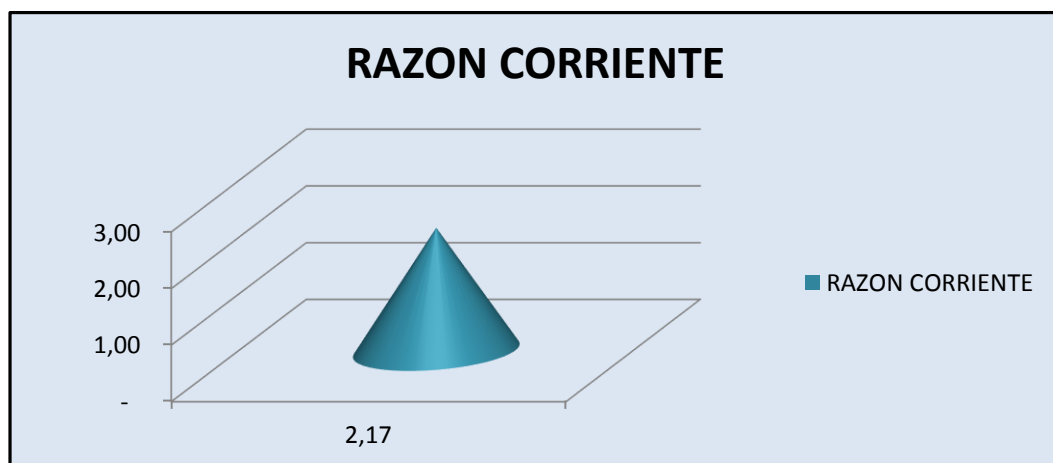
⊗ Razón Corriente

$$RAZON\ CORRIENTE = \frac{ACTIVO\ TOTAL}{PASIVO\ TOTAL}$$

CUADRO No. 11

| | | | |
|----|-----------------|---|--------------------------------|
| 1. | ACTIVO TOTAL | | |
| 2. | PASIVO TOTAL | | |
| | RAZÓN CORRIENTE | = | $\frac{184.475,25}{84.977,24}$ |
| | RAZÓN CORRIENTE | = | 2,17 |

GRÁFICO No. 11



FUENTE: Estados Financieros del Comercial Godoy
ELABORADO POR: El Autor

Interpretación: Como se puede evidenciar el Comercial Godoy por cada dólar que adeuda a corto plazo dispone para afrontarlos con \$2,17 en el

año 2012, valor que está dentro de los estándares establecidos siendo muy alentador para la empresa ya que tiene buena capacidad para cubrir sus obligaciones.

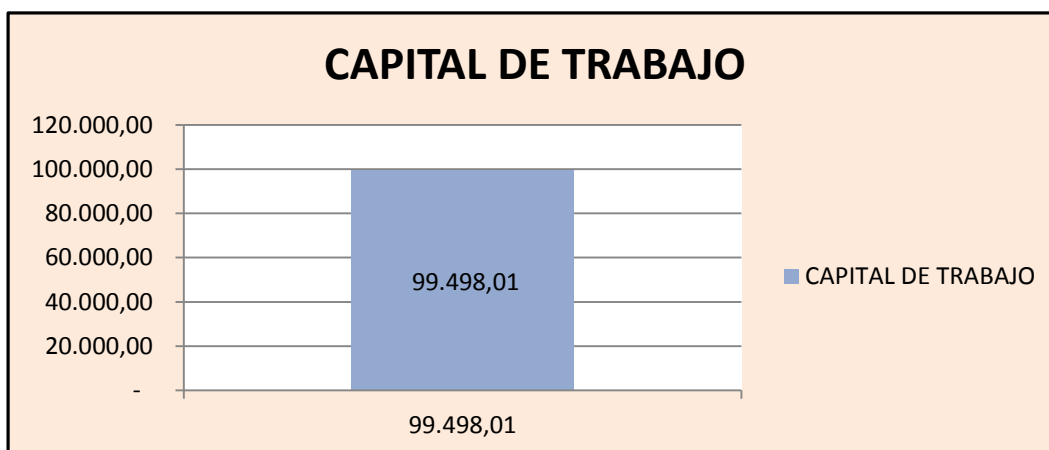
☒ **Capital de trabajo**

$$\text{CAPITAL DE TRABAJO} = \text{ACTIVO CORRIENTE} - \text{PASIVO CORRIENTE}$$

CUADRO No. 12

| | | | |
|------------------------------|---|------------|-------------|
| <i>1.1 ACTIVO CORRIENTE</i> | | | |
| <i>2.1. PASIVO CORRIENTE</i> | | | |
| <i>CAPITAL DE TRABAJO</i> | = | 184,475.25 | - 84,977.24 |
| <i>CAPITAL DE TRABAJO</i> | = | 99,498.01 | |

GRÁFICO No. 12



FUENTE: Estados Financieros del Comercial Godoy
ELABORADO POR: El Autor

Interpretación: El capital de Trabajo del Comercial al finalizar el año 2012 fue de \$99,498.01, Es decir la entidad está cubriendo todas sus

obligaciones a corto plazo con aproximadamente la mitad de sus activos corrientes. Siendo propicio para la empresa, ya que brinda mayor seguridad y confianza a sus clientes y proveedores.

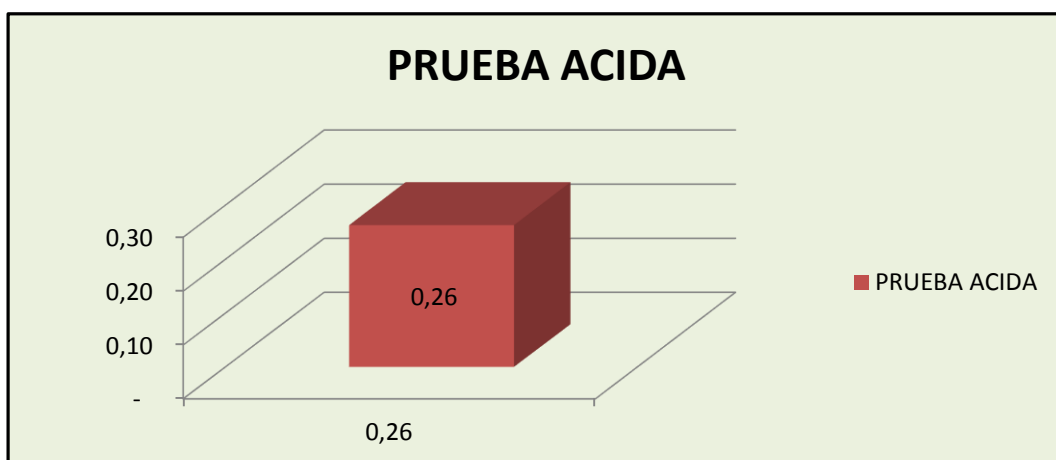
✘ **Prueba Acida**

$$PRUEBA ACIDA = \frac{ACTIVO CORRIENTE - INVENTARIOS}{PASIVO CORRIENTES}$$

CUADRO No. 13

| | | | |
|--------|--------------------|---|---|
| 1.1 | ACTIVO CORRIENTE | | |
| 1.1.05 | INVENTARIOS | | |
| 2.1 | PASIVOS CORRIENTES | | |
| | PRUEBA ACIDA | = | $\frac{184.475,25 - 162.120,18}{84.977,24}$ |
| | PRUEBA ACIDA | = | $\frac{22.355,07}{84.977,24}$ |
| | PRUEBA ACIDA | = | 0,26 |

GRÁFICO No. 13



FUENTE: Estados Financieros del Comercial Godoy
ELABORADO POR: El Autor

Interpretación: Este indicador es más rígido, como se puede evidenciar el Comercial Godoy por cada dólar que adeuda a corto plazo dispone para afrontarlos con \$0,26 en el año 2012, valor mínimo y que no es muy alentador para la empresa ya que no tiene capacidad para cubrir sus obligaciones a corto plazo.

INDICADORES DE ACTIVIDAD O ROTACIÓN

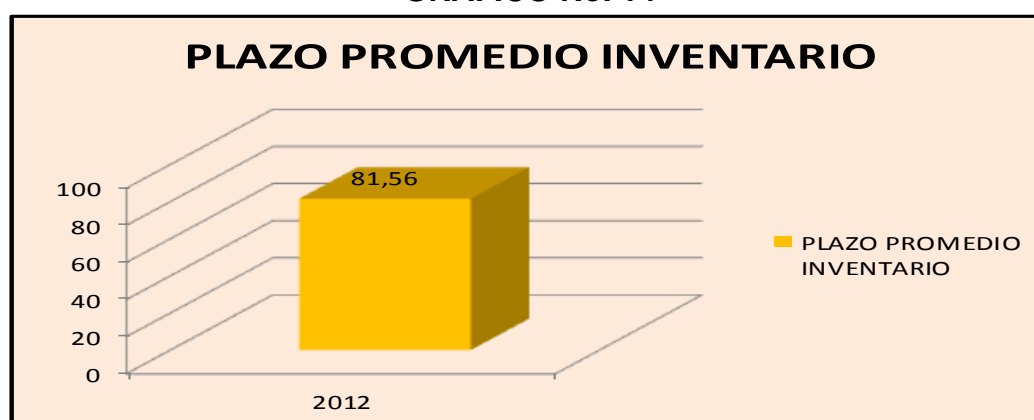
✘ Periodo medio de Inventarios

$$PLAZO PROMEDIO INV. (DIAS) = \frac{INVENTARIO FINAL * 360}{COSTO DE VENTAS}$$

CUADRO No. 14

| | |
|----------------------------------|---|
| 1.1.05 INVENTARIO DE MERCADERÍAS | |
| 5.1.04 COSTO DE VENTAS | |
| PLAZO PROMEDIO DE INVENTARIO | = $\frac{162.120,18 * 360}{715.611,26}$ |
| PLAZO PROMEDIO DE INVENTARIO | = $\frac{58.363.264,80}{715.611,26}$ |
| PLAZO PROMEDIO DE INVENTARIO | = 81,56 días |

GRÁFICO No. 14



FUENTE: Estados Financieros del Comercial Godoy
ELABORADO POR: El Autor

Interpretación: Después de aplicar el indicador periodo medio de pago, dio como resultado 81,56 días ósea que el inventario rota o permanece en la empresa casi 3 meses aproximadamente, es decir está en constante movimiento proporcionándole al cliente calidad en el servicio.

✘ **Rotación de Activos Totales**

$$ROTACION DE ACTIVOS TOTALES = \frac{VENTAS}{ACTIVOS TOTAL}$$

CUADRO No. 15

| | | |
|-----------------------------|---|--------------------------|
| 4.1.01 VENTAS | | |
| 1. ACTIVO TOTAL | | |
| ROTACIÓN DE ACTIVOS TOTALES | = | 755.644,51 241.071,02 |
| ROTACIÓN DE ACTIVOS TOTALES | = | 3,13 |

GRÁFICO No. 14



FUENTE: Estados Financieros del Comercial Godoy
ELABORADO POR: El Autor

Interpretación: Al aplicar el indicador de Rotación de Activos Totales en el año 2012, da como resultado que por cada dólar invertido en Activos Totales estos rotaron 3,13 veces, lo que quiere decir que se ha originado un ingreso de \$ 3,13, siendo un nivel moderado, hacia su desarrollo comercial.

INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO

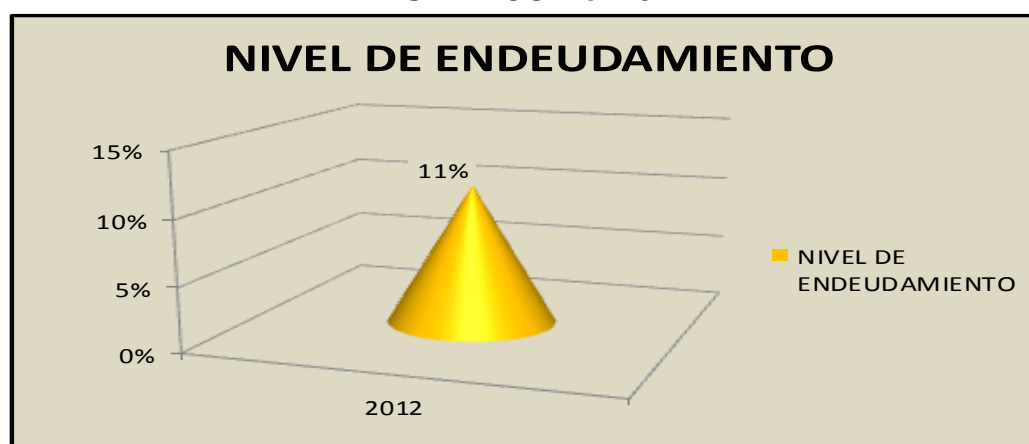
⊗ Nivel de Endeudamiento

$$NIVEL DE ENDEUDAMIENTO = \frac{PASIVOS TOTALES}{ACTIVO TOTALES}$$

CUADRO No. 15

| | | |
|-------------------------------|---|--------------------------------|
| 1. <i>ACTIVOS TOTALES</i> | | |
| 2. <i>PASIVOS TOTALES</i> | | |
| <i>NIVEL DE ENDEUDAMIENTO</i> | = | $\frac{84.977,24}{755.644,51}$ |
| <i>NIVEL DE ENDEUDAMIENTO</i> | = | 0,11 x 100 |
| <i>NIVEL DE ENDEUDAMIENTO</i> | = | 11% |

GRÁFICO No. 15



FUENTE: Estados Financieros del Comercial Godoy
ELABORADO POR: El Autor

Interpretación: Al aplicar el indicador de endeudamiento a los Estados Financieros del año 2012, da como resultado del 11% es decir la proporción del total de activos aportados por los acreedores de la empresa es del 11%.

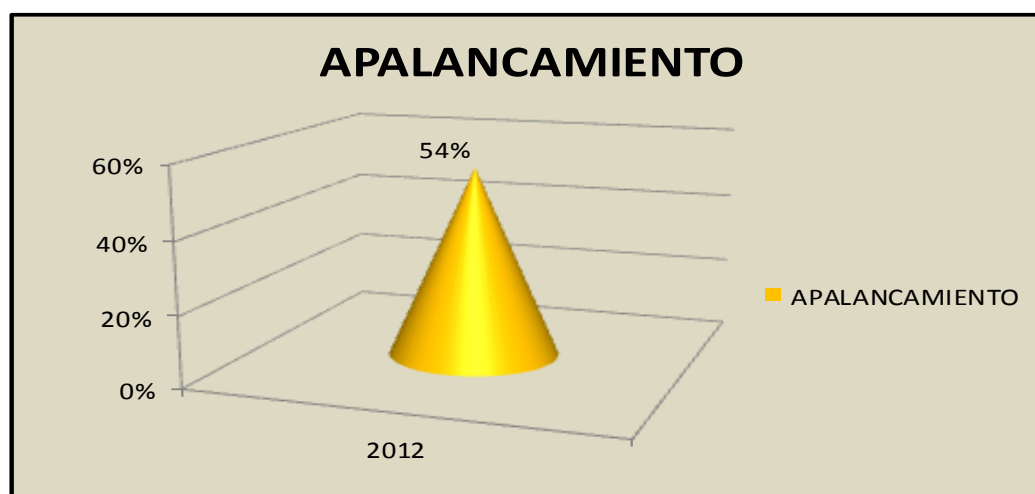
⊗ **Apalancamiento**

$$APALANCAMIENTO = \frac{PASIVOS\ TOTALES}{PATRIMONIO\ TOTALES}$$

CUADRO No. 15

| | | | |
|---|----------------|---|--------------------------------|
| 2 | PASIVOS | | |
| 3 | PATRIMONIO | | |
| | APALANCAMIENTO | = | $\frac{84.977,24}{156.094,78}$ |
| | APALANCAMIENTO | = | 0,5444 x 100 |
| | APALANCAMIENTO | = | 54,44% |

GRÁFICO No. 15



FUENTE: Estados Financieros del Comercial Godoy
ELABORADO POR: El Autor

Interpretación: Este indicador muestra la concentración que tienen los pasivos totales sobre el patrimonio. Es decir los pasivos totales están concentrados sobre el patrimonio en un 54,44% en el año 2012 ósea el patrimonio de la empresa está comprometido con los acreedores de la empresa.

INDICADORES DE RENTABILIDAD

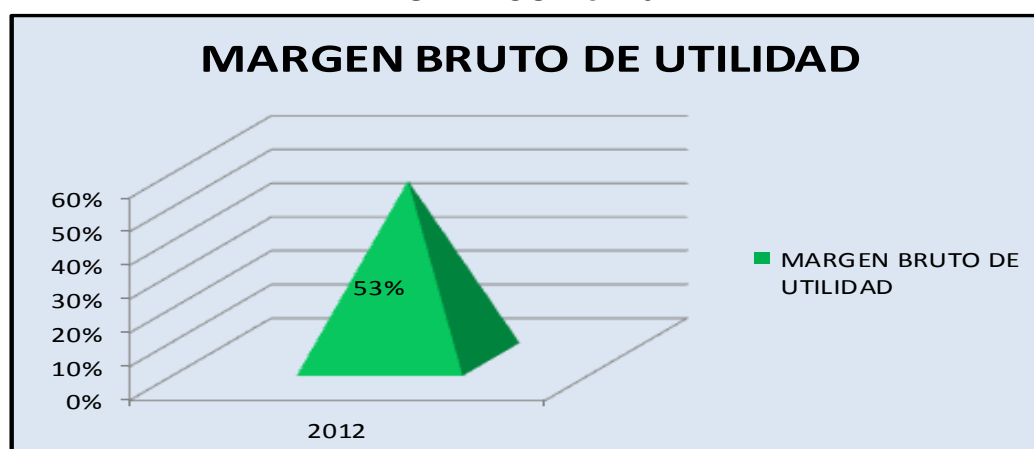
✕ Margen Bruto de Utilidades

$$\text{MARGEN BRUTO DE UTILIDAD} = \frac{\text{UTILIDAD BRUTA}}{\text{VENTAS NETAS}}$$

CUADRO No. 16

| | |
|---------------------------------|----------------------------------|
| 4.1.01 VENTAS | |
| 4.1.04 GANANCIA BRUTA EN VENTAS | |
| MARGEN BRUTO DE UTILIDAD | = $\frac{40.033,25}{755.644,51}$ |
| MARGEN BRUTO DE UTILIDAD | = 0,53 x 100 |
| MARGEN BRUTO DE UTILIDAD | = 53% |

GRÁFICO No. 16



FUENTE: Estados Financieros del Comercial Godoy
ELABORADO POR: El Autor

Interpretación: Este indicador nos muestra el porcentaje de utilidad que queda sobre las ventas después que la empresa ha pagado sus existencias. Es decir la empresa tiene un 53% de margen bruto de utilidad después de haber cancelado sus deudas a corto y largo plazo.

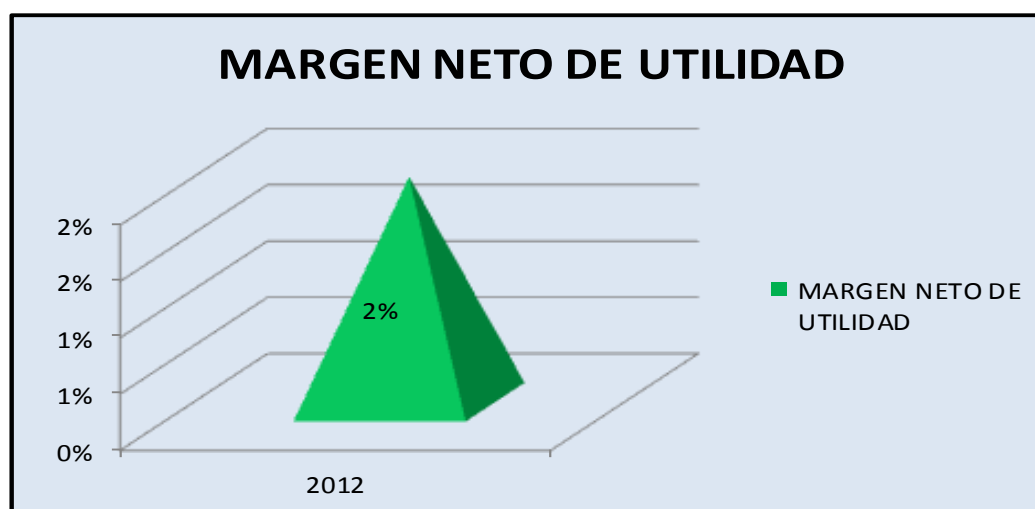
✘ **Margen Neto de Utilidad**

$$\text{MARGEN NETO DE UTILIDAD} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS NETA}}$$

CUADRO No. 17

| | | |
|--------------------------------|---|--------------------------------|
| 3.2.01. UTILIDAD DEL EJERCICIO | | |
| 4.1.01 VENTAS | | |
| MARGEN BRUTO DE UTILIDAD | = | $\frac{16.838,66}{755.644,51}$ |
| MARGEN BRUTO DE UTILIDAD | = | 0,02 x 100 |
| MARGEN BRUTO DE UTILIDAD | = | 2% |

GRÁFICO No. 17



FUENTE: Estados Financieros del Comercial Godoy
ELABORADO POR: El Autor

Interpretación: Este indicador determina el porcentaje de utilidad que queda en las ventas después de deducir todos los gastos es decir el margen neto de utilidad en el año 2012 es del 2%.

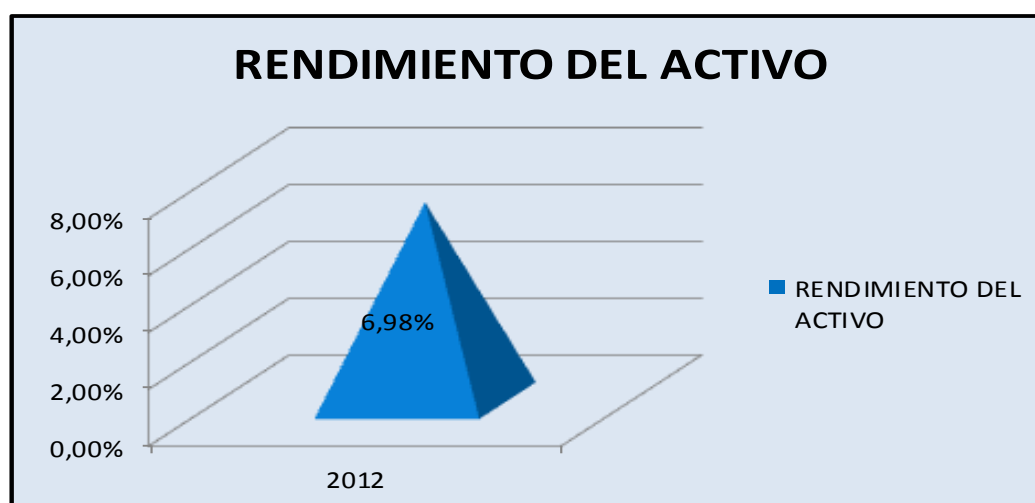
✘ **Rentabilidad del Activo**

$$\text{RENDIMIENTO DEL ACTIVO} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{ACTIVO TOTAL}}$$

CUADRO No. 18

| | |
|--------------------------------------|----------------------------------|
| 1. <i>ACTIVO TOTAL</i> | |
| 3.2.01 <i>UTILIDAD DEL EJERCICIO</i> | |
| <i>MARGEN BRUTO DE UTILIDAD</i> | = $\frac{16.838,66}{241.072,02}$ |
| <i>MARGEN BRUTO DE UTILIDAD</i> | = 0,02698 x 100 |
| <i>MARGEN BRUTO DE UTILIDAD</i> | = 6,98% |

GRÁFICO No. 18



FUENTE: Estados Financieros del Comercial Godoy
ELABORADO POR: El Autor

Interpretación: Este indicador mide la utilidad generada por cada dólar de activo. Como tal indica la productividad del activo. Es decir para el año 2012 obtuvo un 6,98% de utilidad generada de cada dólar invertido es decir el activo de la empresa está obteniendo el rendimiento esperado por su propietario.

“COMERCIAL GODOY”

RESULTADO DE LA APLICACIÓN DE INDICADORES

ESTADOS FINANCIEROS ANALIZADOS

- ✘ ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
- ✘ ESTADO DE RESULTADOS

PERIODO DE EVALUACIÓN

2012

ANALISTA

STALIN PATRICIO MACAS ESPINOSA

LOJA – ECUADOR

2013

Loja, 26 de Octubre del 2013

Sr. Ing.

Ángel Iván Godoy Luna

PROPIETARIO DEL COMERCIAL GODOY

Ciudad.

De mi consideración:

Es grato dirigirme a Usted, para comunicarle los resultados obtenidos de la aplicación de los indicadores financieros realizado al Comercial Godoy a los Estados Financieros: Estado de Resultados y Estado de Situación Financiera del periodo 2012.

El trabajo se lo desarrollo con la aplicación de indicadores que ayudaron a medir la liquidez, endeudamiento y rentabilidad.

Los resultados permitirán tomar decisiones tendientes a lograr mayor competitividad y optimización de los recursos.

Atentamente

Stalin Macas Espinosa

ANALISTA

RESULTADO DE LA APLICACIÓN DE LOS INDICADORES FINANCIEROS AL COMERCIAL GODOY DE LA CIUDAD DE PORTOVELO.

Con la finalidad de procesar la información financiera que posee y opera el Comercial Godoy, y medir la liquidez, actividad, endeudamiento y rentabilidad de la misma, se ha realizado la evaluación de los ingresos, costos y gastos que generan la actividad de compra y venta de materiales de construcción, además de verificar la eficacia en el manejo de sus activos, para de esta manera ayudar con información objetiva, oportuna con criterios técnicos que le sirva como base para la toma de decisiones y para determinar su competitividad en el mercado, así como también conocer si se están realizando inversiones que contribuyen a la maximización de sus utilidades.

Con estos motivos se ha efectuado la aplicación de indicadores financieros, con su respectiva interpretación con el fin de evaluar la estructura económica, financiera, la liquidez, el grado de endeudamiento y la rentabilidad que posee el Comercial Godoy en el periodo 2012.

INDICADORES DE LIQUIDEZ

El Comercial Godoy por cada dólar que adeuda a corto plazo dispone para afrontarlos con \$2,17 en el año 2012, valor que está dentro de los

estándares establecidos siendo muy alentador para la empresa ya que tiene buena capacidad para cubrir sus obligaciones.

El capital de Trabajo del Comercial al finalizar el año 2012 fue de \$99.498,01, Es decir la entidad está cubriendo todas sus obligaciones a corto plazo con aproximadamente la mitad de sus activos corrientes. Siendo propicio para la empresa, ya que le brinda mayor seguridad y confianza a sus clientes y proveedores.

Prueba Ácida es un indicador rígido, como se puede evidenciar el Comercial Godoy por cada dólar que adeuda a corto plazo dispone para afrontarlos con \$0,26 en el año 2012, valor mínimo y que no es muy alentador para la empresa ya que no tiene capacidad para cubrir sus obligaciones a corto plazo.

INDICADORES DE ACTIVIDAD O ROTACIÓN

Al aplicar el indicador periodo medio de pago, dio como resultado 81,56 días ósea que el inventario rota o permanece en la empresa 2 meses y medio aproximadamente, es decir está en constante movimiento proporcionándole al cliente calidad en el servicio.

Al aplicar el indicador de Rotación de Activos Totales en el año 2012, da como resultado que por cada dólar invertido en Activos Totales estos rotaron 3,13 veces, lo que quiere decir que se ha originado un ingreso de \$ 3,13, siendo un nivel moderado, hacia su desarrollo comercial.

Al aplicar el indicador de endeudamiento a los Estados Financieros del año 2012, da como resultado del 11% es decir la proporción del total de activos aportados por los acreedores de la empresa es del 11%.

El Apalancamiento es el indicador que muestra la concentración que tienen los pasivos totales sobre el patrimonio. Es decir los pasivos totales están concentrados sobre el patrimonio en un 54,44% en el año 2012 ósea el patrimonio de la empresa está comprometido con los acreedores de la empresa.

INDICADORES DE RENTABILIDAD

El Margen Bruto de Utilidad es un indicador que muestra el porcentaje de utilidad que queda sobre las ventas después que la empresa ha pagado sus existencias. Es decir la empresa tiene un 53% de margen bruto de utilidad después de haber cancelado sus deudas a corto y largo plazo.

El Margen Neto de Utilidad Este indicador determina el porcentaje de utilidad que queda en las ventas después de deducir todos los gastos es decir el margen neto de utilidad en el año 2012 es del 2%.

Rentabilidad del Activo mide la utilidad generada por cada dólar de activo. Como tal indica la productividad del activo. Es decir para el año 2012 obtuvo un 6,98% de utilidad generada de cada dólar invertido es decir el activo de la empresa está obteniendo el rendimiento esperado por su propietario.

Conclusiones

- ✘ El rubro más representativo es el Activo no Corriente ya que al ser una empresa comercial su capital está concentrado en estos activos; resaltando que existe una liquidez en las cuentas que conforman los Activos Corrientes, la misma que sobrepasa el estándar establecido;
- ✘ Los pasivos corrientes representan un valor moderado, determinando que la empresa sí puede cubrir los mismos; y finalmente la rentabilidad es favorable como producto de la actividad económica de la misma.

Recomendaciones

- ✘ El propietario debe tomar muy en cuenta la liquidez que tiene la empresa para evitar que existan activos improductivos, además deben buscar la manera de aprovecharlos realizando inversiones ya sea en nuevos productos o con campañas publicitarias para la empresa.
- ✘ El comportamiento del activo Corriente deberá ser aprovechado debido a su alta liquidez, a través de la generación de nuevos productos, capitalizaciones, capacidad organizativa, infraestructura y equipo.
- ✘ Aplicar indicadores financieros que permitan conocer la liquidez, endeudamiento y rentabilidad que permitan tomar las decisiones oportunas para llegar a cumplir los objetivos deseados.

- ✘ Innovar nuevas estrategias para el fortalecimiento financiero y económico de la empresa para mejorar la comercialización de los productos que vende y distribuye la ferretería.

COMERCIAL GODOY

Sr.

Ángel Godoy Luna

PROPIETARIO DEL COMERCIAL GODOY

CERTIFICA:

Que la información que se detalla a continuación, sobre los montos de Compras y Ventas de diciembre del 2011 y los mensuales del año 2012, reposan en los archivos y registros contables del Comercial Godoy.

| VENTAS AÑO 2011 | |
|------------------------|---------------------|
| MES | VALOR |
| DICIEMBRE | \$ 65.645,78 |
| TOTAL | \$ 65.645,78 |

| VENTAS AÑO 2012 | |
|------------------------|----------------------|
| MESES | VALOR |
| ENERO | \$ 53.472,28 |
| FEBRERO | \$ 62.970,38 |
| MARZO | \$ 49.620,65 |
| ABRIL | \$ 55.866,90 |
| MAYO | \$ 73.640,20 |
| JUNIO | \$ 58.278,13 |
| JULIO | \$ 60.492,70 |
| AGOSTO | \$ 66.973,70 |
| SEPTIEMBRE | \$ 64.377,90 |
| OCTUBRE | \$ 68.422,34 |
| NOVIEMBRE | \$ 62.721,04 |
| DICIEMBRE | \$ 78.808,29 |
| TOTAL | \$ 755.644,51 |

| COMPRAS AÑO 2011 | |
|-------------------------|---------------------|
| MES | VALOR |
| DICIEMBRE | \$ 64.725,33 |
| TOTAL | \$ 64.725,33 |

| COMPRAS AÑO 2012 | |
|-------------------------|----------------------|
| MESES | VALOR |
| ENERO | \$ 62.430,60 |
| FEBRERO | \$ 67.079,27 |
| MARZO | \$ 60.734,46 |
| ABRIL | \$ 62.106,83 |
| MAYO | \$ 60.548,14 |
| JUNIO | \$ 62.794,69 |
| JULIO | \$ 68.344,89 |
| AGOSTO | \$ 74.881,59 |
| SEPTIEMBRE | \$ 69.064,53 |
| OCTUBRE | \$ 62.565,64 |
| NOVIEMBRE | \$ 67.894,82 |
| DICIEMBRE | \$ 74.465,84 |
| TOTAL | \$ 792.911,30 |

Lo certifico y autorizo al interesado hacer uso del presente con fines de carácter académico

Loja, Abril del 2013

.....

Sr. Ángel Godoy Poma

PROPIETARIO DE COMERCIAL GODOY

APLICACIÓN DE LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA

COMERCIAL GODOY

PRONOSTICO DE LOS INGRESOS MENSUALES

Para la elaboración del Pronóstico de Ingresos mensuales, se realizó un el siguiente análisis:

COMERCIAL GODOY CUADRO DE VENTAS MENSUALES ENERO A DICIEMBRE DEL 2012

| MESES | 4.1.01 | TOTAL |
|--------------|-------------------|-------------------|
| | VENTAS | |
| Enero | 53.472,28 | 53.472,28 |
| Febrero | 62.970,38 | 62.970,38 |
| Marzo | 49.620,65 | 49.620,65 |
| Abril | 55.866,90 | 55.866,90 |
| Mayo | 73.640,20 | 73.640,20 |
| Junio | 58.278,13 | 58.278,13 |
| Julio | 60.492,70 | 60.492,70 |
| Agosto | 66.973,70 | 66.973,70 |
| Septiembre | 64.377,90 | 64.377,90 |
| Octubre | 68.422,34 | 68.422,34 |
| Noviembre | 62.721,04 | 62.721,04 |
| Diciembre | 78.808,29 | 78.808,29 |
| TOTAL | 755.644,51 | 755.644,51 |

FUENTE: Libro Mayor de Comercial Godoy
ELABORADO POR: El Autor

Cálculo del Pronóstico de Ingresos

El procedimiento para elaborar el pronóstico de ingresos mensuales, consiste tener en cuenta las ventas históricas; para ello se tomó como base el mayor general de ventas verificando el aumento o disminución mes a mes que ha tenido esta cuenta; por ejemplo; los ingresos por venta del mes de enero fueron de \$53.472,28, los del mes de febrero fueron de \$ 62.970,38 evidenciándose un aumento, mientras que el mes de Junio fue de \$ 58.278,13 donde se disminuye. Entonces lo que se puede pronosticar que los ingresos del próximo año también tengan el mismo proceso en cuanto a los meses más altos y bajos, es por esta razón que se utiliza el porcentaje según meses históricos, y así proyectar cada mes.

$$**DIFERENCIA = INGRESOS ENERO – INGRESOS DICIEMBRE**$$

$$DIFERENCIA = 53.472,28 – 65.645,78$$

$$DIFERENCIA = -12.173,50$$

$$**PORCENTAJE = \frac{Diferencia * 100}{Ingresos Diciembre}**$$

$$PORCENTAJE = \frac{-12.173,50 * 100}{65.645,78}$$

$$PORCENTAJE = -18,54\%$$

CALCULO DEL INCREMENTO PORCENTUAL DE VENTAS AÑO 2013

| INGRESOS | | | |
|----------------------------------|-------------|---|-----------|
| INCREMENTO PORCENTUAL ENERO 2013 | | | |
| IP = | I R | * | I P |
| IP = | 78.808,29 | * | -18,54% |
| IP = | (14.611,06) | | |
| INGRESO PRONOSTICADO | | | |
| ENERO 2013. | | | |
| PIM = | I P | + | I R |
| PIM = | (14.611,06) | + | 78.808,29 |
| PIM= | 64.197,23 | | |

| INGRESOS | | | |
|------------------------------------|-----------|---|-----------|
| INCREMENTO PORCENTUAL FEBRERO 2013 | | | |
| IP = | I R | * | I P |
| IP = | 64.197,23 | * | 17,76% |
| IP = | 11.401,43 | | |
| INGRESO PRONOSTICADO | | | |
| FEBRERO 2013. | | | |
| PIM = | I P | + | I R |
| PIM = | 11.401,43 | + | 64.197,23 |
| PIM= | 75.598,66 | | |

| INGRESOS | | | |
|----------------------------------|-------------|---|-----------|
| INCREMENTO PORCENTUAL MARZO 2013 | | | |
| IP = | I R | * | I P |
| IP = | 75.598,66 | * | -21,20% |
| IP = | (16.026,92) | | |
| INGRESO PRONOSTICADO | | | |
| MARZO 2013. | | | |
| PIM = | I P | + | I R |
| PIM = | (16.026,92) | + | 75.598,66 |
| PIM= | 59.571,74 | | |

| INGRESOS | | | |
|----------------------------------|-----------|---|-----------|
| INCREMENTO PORCENTUAL ABRIL 2013 | | | |
| IP = | I R | * | I P |
| IP = | 59.571,74 | * | 12,59% |
| IP = | 7.500,08 | | |
| INGRESO PRONOSTICADO | | | |
| ABRIL 2013. | | | |
| PIM = | I P | + | I R |
| PIM = | 7.500,08 | + | 59.571,74 |
| PIM= | 67.071,82 | | |

| INGRESOS | | | |
|---------------------------------|-----------|---|-----------|
| INCREMENTO PORCENTUAL MAYO 2013 | | | |
| IP = | I R | * | I P |
| IP = | 67.071,82 | * | 31,81% |
| IP = | 21.335,55 | | |
| INGRESO PRONOSTICADO | | | |
| MAYO 2013. | | | |
| PIM = | I P | + | I R |
| PIM = | 21.335,55 | + | 67.071,82 |
| PIM= | 88.407,37 | | |

| INGRESOS | | | |
|----------------------------------|-------------|---|-----------|
| INCREMENTO PORCENTUAL JUNIO 2013 | | | |
| IP = | I R | * | I P |
| IP = | 88.407,37 | * | -20,86% |
| IP = | (18.441,78) | | |
| INGRESO PRONOSTICADO | | | |
| JUNIO 2013. | | | |
| PIM = | I P | + | I R |
| PIM = | (18.441,78) | + | 88.407,37 |
| PIM= | 69.965,59 | | |

| INGRESOS | | | |
|----------------------------------|-----------|---|-----------|
| INCREMENTO PORCENTUAL JULIO 2013 | | | |
| IP = | IR | * | IP |
| IP = | 69.965,59 | * | 3,80% |
| IP = | 2.658,69 | | |
| | | | |
| INGRESO PRONOSTICADO | | | |
| JULIO 2013. | | | |
| PIM = | IP | + | IR |
| PIM = | 2.658,69 | + | 69.965,59 |
| PIM= | 72.624,28 | | |
| | | | |

| INGRESOS | | | |
|-----------------------------------|-----------|---|-----------|
| INCREMENTO PORCENTUAL AGOSTO 2013 | | | |
| IP = | IR | * | IP |
| IP = | 72.624,28 | * | 10,71% |
| IP = | 7.778,06 | | |
| | | | |
| INGRESO PRONOSTICADO | | | |
| AGOSTO 2013. | | | |
| PIM = | IP | + | IR |
| PIM = | 7.778,06 | + | 72.624,28 |
| PIM= | 80.402,34 | | |
| | | | |

| INGRESOS | | | |
|---------------------------------------|------------|---|-----------|
| INCREMENTO PORCENTUAL SEPTIEMBRE 2013 | | | |
| IP = | IR | * | IP |
| IP = | 80.402,34 | * | -3,88% |
| IP = | (3.119,61) | | |
| | | | |
| INGRESO PRONOSTICADO | | | |
| SEPTIEMBRE 2013. | | | |
| PIM = | IP | + | IR |
| PIM = | (3.119,61) | + | 80.402,34 |
| PIM= | 77.282,73 | | |
| | | | |

| INGRESOS | | | |
|------------------------------------|-----------|---|-----------|
| INCREMENTO PORCENTUAL OCTUBRE 2013 | | | |
| IP = | IR | * | IP |
| IP = | 77.282,73 | * | 6,28% |
| IP = | 4.853,36 | | |
| | | | |
| INGRESO PRONOSTICADO | | | |
| OCTUBRE 2013. | | | |
| PIM = | IP | + | IR |
| PIM = | 4.853,36 | + | 77.282,73 |
| PIM= | 82.136,09 | | |
| | | | |

| INGRESOS | | | |
|----------------------|------------|---|-----------|
| NOVIEMBRE 2013 | | | |
| IP = | IR | * | IP |
| IP = | 82.136,09 | * | -8,33% |
| IP = | (6.841,94) | | |
| | | | |
| INGRESO PRONOSTICADO | | | |
| NOVIEMBRE 2013. | | | |
| PIM = | IP | + | IR |
| PIM = | (6.841,94) | + | 82.136,09 |
| PIM= | 75.294,15 | | |
| | | | |

| INGRESOS | | | |
|----------------------|-----------|---|-----------|
| DICIEMBRE 2013 | | | |
| IP = | IR | * | IP |
| IP = | 75.294,15 | * | 25,65% |
| IP = | 19.312,95 | | |
| | | | |
| INGRESO PRONOSTICADO | | | |
| DICIEMBRE 2013. | | | |
| PIM = | IP | + | IR |
| PIM = | 19.312,95 | + | 75.294,15 |
| PIM= | 94.607,10 | | |
| | | | |

CALCULO DEL INCREMENTO PORCENTUAL DE VENTAS AÑO 2014

| INGRESOS | | | |
|----------------------------------|-------------|---|-----------|
| INCREMENTO PORCENTUAL ENERO 2014 | | | |
| IP = | I R | * | I P |
| IP = | 94.607,10 | * | -18,54% |
| IP = | (17.540,16) | | |
| INGRESO PRONOSTICADO | | | |
| ENERO 2014. | | | |
| PIM = | I P | + | I R |
| PIM = | (17.540,16) | + | 94.607,10 |
| PIM= | 77.066,94 | | |

| INGRESOS | | | |
|------------------------------------|-----------|---|-----------|
| INCREMENTO PORCENTUAL FEBRERO 2014 | | | |
| IP = | I R | * | I P |
| IP = | 77.066,94 | * | 17,76% |
| IP = | 13.687,09 | | |
| INGRESO PRONOSTICADO | | | |
| FEBRERO 2014. | | | |
| PIM = | I P | + | I R |
| PIM = | 13.687,09 | + | 77.066,94 |
| PIM= | 90.754,03 | | |

| INGRESOS | | | |
|----------------------------------|-------------|---|-----------|
| INCREMENTO PORCENTUAL MARZO 2014 | | | |
| IP = | I R | * | I P |
| IP = | 90.754,03 | * | -21,20% |
| IP = | (19.239,85) | | |
| INGRESO PRONOSTICADO | | | |
| MARZO 2014. | | | |
| PIM = | I P | + | I R |
| PIM = | (19.239,85) | + | 90.754,03 |
| PIM= | 71.514,18 | | |

| INGRESOS | | | |
|----------------------------------|-----------|---|-----------|
| INCREMENTO PORCENTUAL ABRIL 2014 | | | |
| IP = | I R | * | I P |
| IP = | 71.514,18 | * | 12,59% |
| IP = | 9.003,64 | | |
| INGRESO PRONOSTICADO | | | |
| ABRIL 2014. | | | |
| PIM = | I P | + | I R |
| PIM = | 9.003,64 | + | 71.514,18 |
| PIM= | 80.517,82 | | |

| INGRESOS | | | |
|---------------------------------|------------|---|-----------|
| INCREMENTO PORCENTUAL MAYO 2014 | | | |
| IP = | I R | * | I P |
| IP = | 80.517,82 | * | 31,81% |
| IP = | 25.612,72 | | |
| INGRESO PRONOSTICADO | | | |
| MAYO 2014. | | | |
| PIM = | I P | + | I R |
| PIM = | 25.612,72 | + | 80.517,82 |
| PIM= | 106.130,54 | | |

| INGRESOS | | | |
|----------------------------------|-------------|---|------------|
| INCREMENTO PORCENTUAL JUNIO 2014 | | | |
| IP = | I R | * | I P |
| IP = | 106.130,54 | * | -20,86% |
| IP = | (22.138,83) | | |
| INGRESO PRONOSTICADO | | | |
| JUNIO 2014. | | | |
| PIM = | I P | + | I R |
| PIM = | (22.138,83) | + | 106.130,54 |
| PIM= | 83.991,71 | | |

| INGRESOS | | | |
|----------------------------------|-----------|---|-----------|
| INCREMENTO PORCENTUAL JULIO 2014 | | | |
| IP = | IR | * | IP |
| IP = | 83.991,71 | * | 3,80% |
| IP = | 3.191,68 | | |
| | | | |
| INGRESO PRONOSTICADO | | | |
| JULIO 2014. | | | |
| PIM = | IP | + | IR |
| PIM = | 3.191,68 | + | 83.991,71 |
| PIM= | 87.183,39 | | |
| | | | |

| INGRESOS | | | |
|-----------------------------------|-----------|---|-----------|
| INCREMENTO PORCENTUAL AGOSTO 2014 | | | |
| IP = | IR | * | IP |
| IP = | 87.183,39 | * | 10,71% |
| IP = | 9.337,34 | | |
| | | | |
| INGRESO PRONOSTICADO | | | |
| AGOSTO 2014. | | | |
| PIM = | IP | + | IR |
| PIM = | 9.337,34 | + | 87.183,39 |
| PIM= | 96.520,73 | | |
| | | | |

| INGRESOS | | | |
|---------------------------------------|------------|---|-----------|
| INCREMENTO PORCENTUAL SEPTIEMBRE 2014 | | | |
| IP = | IR | * | IP |
| IP = | 96.520,73 | * | -3,88% |
| IP = | (3.745,00) | | |
| | | | |
| INGRESO PRONOSTICADO | | | |
| SEPTIEMBRE 2014. | | | |
| PIM = | IP | + | IR |
| PIM = | (3.745,00) | + | 96.520,73 |
| PIM= | 92.775,73 | | |
| | | | |

| INGRESOS | | | |
|------------------------------------|-----------|---|-----------|
| INCREMENTO PORCENTUAL OCTUBRE 2014 | | | |
| IP = | IR | * | IP |
| IP = | 92.775,73 | * | 6,28% |
| IP = | 5.826,32 | | |
| | | | |
| INGRESO PRONOSTICADO | | | |
| OCTUBRE 2014. | | | |
| PIM = | IP | + | IR |
| PIM = | 5.826,32 | + | 92.775,73 |
| PIM= | 98.602,05 | | |
| | | | |

| INGRESOS | | | |
|--------------------------------------|------------|---|-----------|
| INCREMENTO PORCENTUAL NOVIEMBRE 2014 | | | |
| IP = | IR | * | IP |
| IP = | 98.602,05 | * | -8,33% |
| IP = | (8.213,55) | | |
| | | | |
| INGRESO PRONOSTICADO | | | |
| NOVIEMBRE 2014. | | | |
| PIM = | IP | + | IR |
| PIM = | (8.213,55) | + | 98.602,05 |
| PIM= | 90.388,50 | | |
| | | | |

| INGRESOS | | | |
|--------------------------------------|------------|---|-----------|
| INCREMENTO PORCENTUAL DICIEMBRE 2014 | | | |
| IP = | IR | * | IP |
| IP = | 90.388,50 | * | 25,65% |
| IP = | 23.184,65 | | |
| | | | |
| INGRESO PRONOSTICADO | | | |
| DICIEMBRE 2014. | | | |
| PIM = | IP | + | IR |
| PIM = | 23.184,65 | + | 90.388,50 |
| PIM= | 113.573,15 | | |
| | | | |

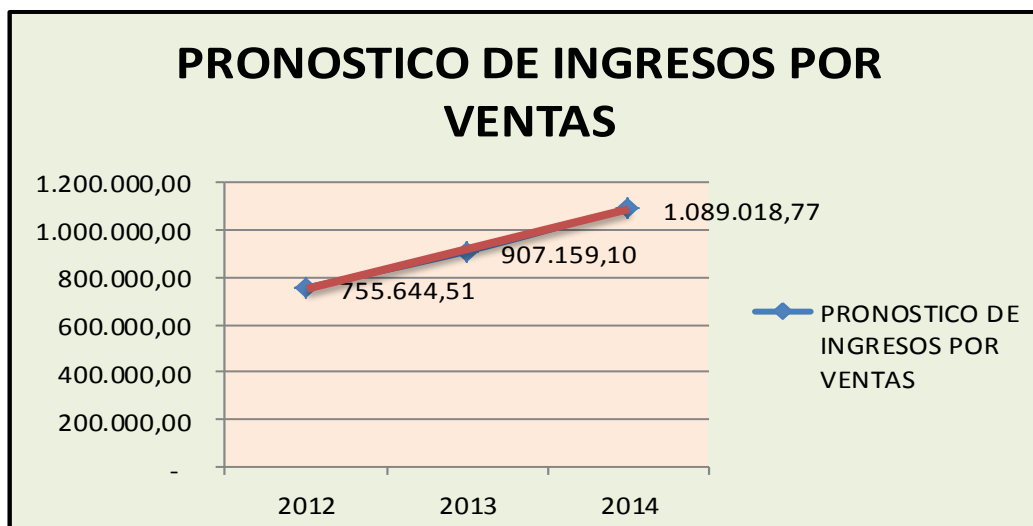
COMERCIAL GODOY
BASE DE INGRESOS DE VENTAS ELABORACIÓN DEL PRONÓSTICO
ENERO A DICIEMBRE DE 2013 - 2014

| MESES | INGRESOS 2012 | DIFERENCIA | PORCENTAJE 2013 | INGRESOS 2013 | DIFERENCIA | PORCENTAJE 2014 | INGRESOS 2014 | DIFERENCIA |
|------------------|-------------------|------------------|--------------------|-------------------|------------------|--------------------|---------------------|------------------|
| Diciembre | 65.645,78 | | | 78.808,29 | | | 94.607,10 | |
| Enero | 53.472,28 | (12.173,50) | -18,54% | 64.197,23 | (14.611,06) | -18,54% | 77.066,94 | (17.540,16) |
| Febrero | 62.970,38 | 9.498,10 | 17,76% | 75.598,66 | 11.401,43 | 17,76% | 90.754,03 | 13.687,09 |
| Marzo | 49.620,65 | (13.349,73) | -21,20% | 59.571,74 | (16.026,92) | -21,20% | 71.514,18 | (19.239,85) |
| Abril | 55.866,90 | 6.246,25 | 12,59% | 67.071,82 | 7.500,08 | 12,59% | 80.517,82 | 9.003,64 |
| Mayo | 73.640,20 | 17.773,30 | 31,81% | 88.407,37 | 21.335,55 | 31,81% | 106.130,54 | 25.612,72 |
| Junio | 58.278,13 | (15.362,07) | -20,86% | 69.965,59 | (18.441,78) | -20,86% | 83.991,71 | (22.138,83) |
| Julio | 60.492,70 | 2.214,57 | 3,80% | 72.624,28 | 2.658,69 | 3,80% | 87.183,39 | 3.191,68 |
| Agosto | 66.973,70 | 6.481,00 | 10,71% | 80.402,34 | 7.778,06 | 10,71% | 96.520,73 | 9.337,34 |
| Septiembre | 64.377,90 | (2.595,80) | -3,88% | 77.282,73 | (3.119,61) | -3,88% | 92.775,73 | (3.745,00) |
| Octubre | 68.422,34 | 4.044,44 | 6,28% | 82.136,09 | 4.853,36 | 6,28% | 98.602,05 | 5.826,32 |
| Noviembre | 62.721,04 | (5.701,30) | -8,33% | 75.294,15 | (6.841,94) | -8,33% | 90.388,50 | (8.213,55) |
| Diciembre | 78.808,29 | 16.087,25 | 25,65% | 94.607,10 | 19.312,95 | 25,65% | 113.573,15 | 23.184,65 |
| TOTAL | 755.644,51 | 13.162,51 | 35,79% | 907.159,10 | 15.798,81 | 35,79% | 1.089.018,77 | 18.966,05 |

COMERCIAL GODOY
PRONÓSTICO DE VENTAS
ENERO A DICIEMBRE 2013- 2014

| MESES | AÑO BASE 2012 | PIM 2013 | PIM 2014 |
|--------------|-------------------|-------------------|---------------------|
| Enero | 53.472,28 | 64.197,23 | 77.066,94 |
| Febrero | 62.970,38 | 75.598,66 | 90.754,03 |
| Marzo | 49.620,65 | 59.571,74 | 71.514,18 |
| Abril | 55.866,90 | 67.071,82 | 80.517,82 |
| Mayo | 73.640,20 | 88.407,37 | 106.130,54 |
| Junio | 58.278,13 | 69.965,59 | 83.991,71 |
| Julio | 60.492,70 | 72.624,28 | 87.183,39 |
| Agosto | 66.973,70 | 80.402,34 | 96.520,73 |
| Septiembre | 64.377,90 | 77.282,73 | 92.775,73 |
| Octubre | 68.422,34 | 82.136,09 | 98.602,05 |
| Noviembre | 62.721,04 | 75.294,15 | 90.388,50 |
| Diciembre | 78.808,29 | 94.607,10 | 113.573,15 |
| TOTAL | 755.644,51 | 907.159,10 | 1.089.018,77 |

FUENTE: Estados Financieros Comercial Godoy
ELABORADO POR: El Autor



FUENTE: Pronósticos de Ventas 2013-2014 del Comercial Godoy
ELABORADO POR: El Autor

Según la tabla de proyecciones y la representación gráfica, demuestra el crecimiento de las ventas de la empresa en un porcentaje del 35,79% anual. La proporción de ventas de la empresa no sobrepasa el 50%, por lo que se debe tomar estrategias de ventas en el mercado local, y provincial para lograr tener un crecimiento competitivo.

PRONÓSTICO DE LAS COMPRAS MENSUALES

COMERCIAL GODOY CUADRO DE COMPRAS MENSUALES ENERO A DICIEMBRE DE 2012

| MESES | 5.1.04 | TOTALES |
|--------------|-------------------|-------------------|
| | COSTO DE VENTAS | |
| Enero | 62.430,60 | 62.430,60 |
| Febrero | 67.079,27 | 67.079,27 |
| Marzo | 60.734,46 | 60.734,46 |
| Abril | 62.106,83 | 62.106,83 |
| Mayo | 60.548,14 | 60.548,14 |
| Junio | 62.794,69 | 62.794,69 |
| Julio | 68.344,89 | 68.344,89 |
| Agosto | 74.881,59 | 74.881,59 |
| Septiembre | 69.064,53 | 69.064,53 |
| Octubre | 62.565,64 | 62.565,64 |
| Noviembre | 67.894,82 | 67.894,82 |
| Diciembre | 74.465,84 | 74.465,84 |
| TOTAL | 792.911,30 | 792.911,30 |

FUENTE: Estado de Resultados Comercial Godoy
ELABORADO POR: El Autor

Para la elaboración del pronóstico de gastos por las compras realizadas por el comercial se detalla el análisis a continuación:

Procedimiento para el Cálculo del Pronóstico de Gastos

La forma para elaborar el pronóstico de las compras mensuales, consiste en tener en cuenta las compras históricas; se toma como base el mayor general de compras donde se analiza el aumento o disminución mes a mes, por ejemplo: las compras de febrero fueron de \$67.079,27 los del mes de marzo fueron de \$ 60.734,46 donde se evidencia una disminución, mientras que el mes de diciembre fueron de \$ 74.465,84 donde se aumenta, debido a que en este mes el consumo en general es alto.

En donde se deduce que el pronóstico de compras para el próximo año también tenga el mismo proceso en cuanto a los meses más altos y bajos, es por ello que se aplica el porcentaje según años anteriores, para proyectar en cada uno de los meses.

$$\text{DIFERENCIA} = \text{GASTOS ENERO} - \text{GASTOS DICIEMBRE}$$

$$DIFERENCIA = 62.430,60 - 64.725,33$$

$$DIFERENCIA = -2.294,73$$

$$PORCENTAJE = \frac{\text{Diferencia} * 100}{\text{Ingresos Diciembre}}$$

$$PORCENTAJE = \frac{-2294,73 * 100}{64.725,33}$$

$$PORCENTAJE = -3,55\%$$

CALCULO DEL INCREMENTO PORCENTUAL COMPRAS AÑO 2013

| GASTO | | | |
|----------------------------------|------------|---|-----------|
| INCREMENTO PORCENTUAL ENERO 2013 | | | |
| IP = | GR | * | IP |
| IP = | 74.465,84 | * | -3,55% |
| IP = | (2.643,54) | | |
| | | | |
| GASTO PRONOSTICADO | | | |
| ENERO 2013. | | | |
| PGM = | IP | + | IR |
| PGM = | (2.643,54) | + | 74.465,84 |
| PGM = | 71.822,30 | | |
| | | | |

| GASTO | | |
|------------------------------------|-----------|-----------|
| INCREMENTO PORCENTUAL FEBRERO 2013 | | |
| IP = | IR | IP |
| IP = | 71.822,30 | 7,45% |
| IP = | 5.350,76 | |
| | | |
| GASTO PRONOSTICADO | | |
| FEBRERO 2013. | | |
| PGM = | IP | IR |
| PGM = | 5.350,76 | 71.822,30 |
| PGM = | 77.173,06 | |
| | | |

| GASTO | | | |
|----------------------------------|------------|---|-----------|
| INCREMENTO PORCENTUAL MARZO 2013 | | | |
| IP = | IR | * | IP |
| IP = | 77.173,06 | * | -9,46% |
| IP = | (7.300,57) | | |
| | | | |
| GASTO PRONOSTICADO | | | |
| MARZO 2013. | | | |
| PGM = | IP | + | IR |
| PGM = | (7.300,57) | + | 77.173,06 |
| PGM = | 69.872,49 | | |
| | | | |

| GASTO | | |
|----------------------------------|-----------|-----------|
| INCREMENTO PORCENTUAL ABRIL 2013 | | |
| IP = | IR | IP |
| IP = | 69.872,49 | 2,26% |
| IP = | 1.579,12 | |
| | | |
| GASTO PRONOSTICADO | | |
| ABRIL 2013. | | |
| PGM = | IP | IR |
| PGM = | 1.579,12 | 69.872,49 |
| PGM = | 71.451,61 | |
| | | |

| GASTO | | | |
|---------------------------------|------------|---|-----------|
| INCREMENTO PORCENTUAL MAYO 2013 | | | |
| IP = | IR | * | IP |
| IP = | 71.451,61 | * | -2,51% |
| IP = | (1.793,44) | | |
| | | | |
| GASTO PRONOSTICADO | | | |
| MAYO 2013. | | | |
| PGM = | IP | + | IR |
| PGM = | (1.793,44) | + | 71.451,61 |
| PGM = | 69.658,17 | | |
| | | | |

| GASTO | | |
|----------------------------------|-----------|-----------|
| INCREMENTO PORCENTUAL JUNIO 2013 | | |
| IP = | IR | IP |
| IP = | 69.658,17 | 3,71% |
| IP = | 2.584,32 | |
| | | |
| GASTO PRONOSTICADO | | |
| JUNIO 2013. | | |
| PGM = | IP | IR |
| PGM = | 2.584,32 | 69.658,17 |
| PGM = | 72.242,49 | |
| | | |

| GASTO | | | |
|---|-----------|----------|-----------|
| INCREMENTO PORCENTUAL JULIO 2013 | | | |
| IP = | IR | * | IP |
| IP = | 72.242,49 | * | 8,84% |
| IP = | 6.386,24 | | |
| | | | |
| GASTO PRONOSTICADO | | | |
| JULIO 2013. | | | |
| PGM = | IP | + | IR |
| PGM = | 6.386,24 | + | 72.242,49 |
| PGM = | 78.628,73 | | |
| | | | |

| GASTO | | |
|--|-----------|-----------|
| INCREMENTO PORCENTUAL AGOSTO 2013 | | |
| IP = | IR | IP |
| IP = | 78.628,73 | 9,56% |
| IP = | 7.516,91 | |
| | | |
| GASTO PRONOSTICADO | | |
| AGOSTO 2013. | | |
| PGM = | IP | IR |
| PGM = | 7.516,91 | 78.628,73 |
| PGM = | 86.145,64 | |
| | | |

| GASTO | | | |
|--|------------|----------|-----------|
| INCREMENTO PORCENTUAL SEPTIEMBRE 2013 | | | |
| IP = | IR | * | IP |
| IP = | 86.145,64 | * | -7,77% |
| IP = | (6.693,52) | | |
| | | | |
| GASTO PRONOSTICADO | | | |
| SEPTIEMBRE 2013. | | | |
| PGM = | IP | + | IR |
| PGM = | (6.693,52) | + | 86.145,64 |
| PGM = | 79.452,12 | | |
| | | | |

| GASTO | | |
|---|------------|-----------|
| INCREMENTO PORCENTUAL OCTUBRE 2013 | | |
| IP = | IR | IP |
| IP = | 79.452,12 | -9,41% |
| IP = | (7.476,44) | |
| | | |
| GASTO PRONOSTICADO | | |
| OCTUBRE 2013. | | |
| PGM = | IP | IR |
| PGM = | (7.476,44) | 79.452,12 |
| PGM = | 71.975,68 | |
| | | |

| GASTO | | | |
|---|-----------|----------|-----------|
| INCREMENTO PORCENTUAL NOVIEMBRE 2013 | | | |
| IP = | IR | * | IP |
| IP = | 71.975,68 | * | 8,52% |
| IP = | 6.132,33 | | |
| | | | |
| INGRESO PRONOSTICADO | | | |
| NOVIEMBRE 2013. | | | |
| PGM = | IP | + | IR |
| PGM = | 6.132,33 | + | 71.975,68 |
| PGM = | 78.108,01 | | |
| | | | |

| GASTO | | |
|---|-----------|-----------|
| INCREMENTO PORCENTUAL DICIEMBRE 2013 | | |
| IP = | IR | IP |
| IP = | 78.108,01 | 9,68% |
| IP = | 7.560,86 | |
| | | |
| INGRESO PRONOSTICADO | | |
| DICIEMBRE 2013. | | |
| PGM = | IP | IR |
| PGM = | 7.560,86 | 78.108,01 |
| PGM = | 85.668,87 | |
| | | |

CALCULO DEL INCREMENTO PORCENTUAL COMPRAS AÑO 2014

| GASTOS | | | |
|---|------------|---|-----------|
| INCREMENTO PORCENTUAL ENERO 2014 | | | |
| IP = | IR | * | IP |
| IP = | 85.668,87 | * | -3,55% |
| IP = | (3.041,24) | | |
| GASTOS PRONOSTICADO | | | |
| ENERO 2014. | | | |
| PGM = | IP | + | IR |
| PGM = | (3.041,24) | + | 85.668,87 |
| PGM = | 82.627,63 | | |

| GASTOS | | |
|---|-----------|-----------|
| INCREMENTO PORCENTUAL FEBRERO 2014 | | |
| IP = | IR | IP |
| IP = | 82.627,63 | 7,45% |
| IP = | 6.155,76 | |
| GASTOS PRONOSTICADO | | |
| FEBRERO 2014. | | |
| PGM = | IP | IR |
| PGM = | 6.155,76 | 82.627,63 |
| PGM = | 88.783,39 | |

| GASTO | | | |
|---|------------|---|-----------|
| INCREMENTO PORCENTUAL MARZO 2014 | | | |
| IP = | IR | * | IP |
| IP = | 88.783,39 | * | -9,46% |
| IP = | (8.398,91) | | |
| GASTO PRONOSTICADO | | | |
| MARZO 2014. | | | |
| PGM = | IP | + | IR |
| PGM = | (8.398,91) | + | 88.783,39 |
| PGM = | 80.384,48 | | |

| GASTO | | |
|---|-----------|-----------|
| INCREMENTO PORCENTUAL ABRIL 2014 | | |
| IP = | IR | IP |
| IP = | 80.384,48 | 2,26% |
| IP = | 1.816,69 | |
| GASTO PRONOSTICADO | | |
| ABRIL 2014. | | |
| PGM = | IP | IR |
| PGM = | 1.816,69 | 80.384,48 |
| PGM = | 82.201,17 | |

| GASTO | | | |
|--|------------|---|-----------|
| INCREMENTO PORCENTUAL MAYO 2014 | | | |
| IP = | IR | * | IP |
| IP = | 82.201,17 | * | -2,51% |
| IP = | (2.063,25) | | |
| GASTO PRONOSTICADO | | | |
| MAYO 2014. | | | |
| PGM = | IP | + | IR |
| PGM = | (2.063,25) | + | 82.201,17 |
| PGM = | 80.137,92 | | |

| GASTO | | |
|---|-----------|-----------|
| INCREMENTO PORCENTUAL JUNIO 2014 | | |
| IP = | IR | IP |
| IP = | 80.137,92 | 3,71% |
| IP = | 2.973,12 | |
| GASTO PRONOSTICADO | | |
| JUNIO 2014. | | |
| PGM = | IP | IR |
| PGM = | 2.973,12 | 80.137,92 |
| PGM = | 83.111,04 | |

| GASTO | | | |
|---|-----------|----------|-----------|
| INCREMENTO PORCENTUAL JULIO 2014 | | | |
| IP = | IR | * | IP |
| IP = | 83.111,04 | * | 8,84% |
| IP = | 7.347,02 | | |
| | | | |
| GASTO PRONOSTICADO | | | |
| JULIO 2014. | | | |
| PGM = | IP | + | IR |
| PGM = | 7.347,02 | + | 83.111,04 |
| PGM = | 90.458,06 | | |
| | | | |

| GASTO | | |
|--|-----------|-----------|
| INCREMENTO PORCENTUAL AGOSTO 2014 | | |
| IP = | IR | IP |
| IP = | 90.458,06 | 9,56% |
| IP = | 8.647,79 | |
| | | |
| GASTO PRONOSTICADO | | |
| AGOSTO 2014. | | |
| PGM = | IP | IR |
| PGM = | 8.647,79 | 90.458,06 |
| PGM = | 99.105,85 | |
| | | |

| GASTO | | | |
|--|------------|----------|-----------|
| INCREMENTO PORCENTUAL SEPTIEMBRE 2014 | | | |
| IP = | IR | * | IP |
| IP = | 99.105,85 | * | -7,77% |
| IP = | (7.700,52) | | |
| | | | |
| GASTO PRONOSTICADO | | | |
| SEPTIEMBRE 2014. | | | |
| PGM = | IP | + | IR |
| PGM = | (7.700,52) | + | 99.105,85 |
| PGM = | 91.405,33 | | |
| | | | |

| GASTO | | |
|---|------------|-----------|
| INCREMENTO PORCENTUAL OCTUBRE 2014 | | |
| IP = | IR | IP |
| IP = | 91.405,33 | -9,41% |
| IP = | (8.601,24) | |
| | | |
| GASTO PRONOSTICADO | | |
| OCTUBRE 2014. | | |
| PGM = | IP | IR |
| PGM = | (8.601,24) | 91.405,33 |
| PGM = | 82.804,09 | |
| | | |

| GASTO | | | |
|---|-----------|----------|-----------|
| INCREMENTO PORCENTUAL NOVIEMBRE 2014 | | | |
| IP = | IR | * | IP |
| IP = | 82.804,09 | * | 8,52% |
| IP = | 7.054,91 | | |
| | | | |
| GASTO PRONOSTICADO | | | |
| NOVIEMBRE 2014. | | | |
| PGM = | IP | + | IR |
| PGM = | 7.054,91 | + | 82.804,09 |
| PGM = | 89.859,00 | | |
| | | | |

| GASTO | | |
|---|-----------|-----------|
| INCREMENTO PORCENTUAL DICIEMBRE 2014 | | |
| IP = | IR | IP |
| IP = | 89.859,00 | 9,68% |
| IP = | 8.698,35 | |
| | | |
| GASTO PRONOSTICADO | | |
| DICIEMBRE 2014. | | |
| PGM = | IP | IR |
| PGM = | 8.698,35 | 89.859,00 |
| PGM = | 98.557,35 | |
| | | |

COMERCIAL GODOY
BASE DEL COSTO DE COMPRAS PARA LA ELABORACIÓN DEL PRONÓSTICO
ENERO A DICIEMBRE DE 2013 - 2014

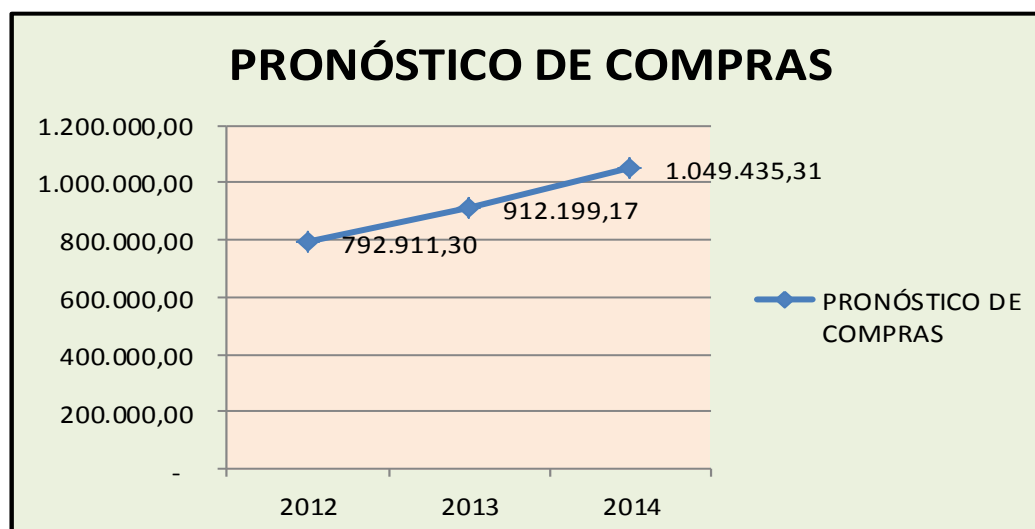
| MESES | EGRESOS 2012 | DIFERENCIA | PORCENTAJE 2013 | EGRESOS 2013 | DIFERENCIA | PORCENTAJE 2013 | EGRESOS 2014 | DIFERENCIA |
|------------------|-------------------|-----------------|-----------------|-------------------|------------------|-----------------|---------------------|------------------|
| Diciembre | 64.725,33 | | | 74.465,84 | | | 85.668,87 | |
| Enero | 62.430,60 | (2.294,73) | -3,55% | 71.822,30 | (2.643,54) | -3,55% | 82.627,63 | (3.041,24) |
| Febrero | 67.079,27 | 4.648,67 | 7,45% | 77.173,06 | 5.350,76 | 7,45% | 88.783,39 | 6.155,76 |
| Marzo | 60.734,46 | (6.344,81) | -9,46% | 69.872,49 | (7.300,57) | -9,46% | 80.384,48 | (8.398,91) |
| Abril | 62.106,83 | 1.372,37 | 2,26% | 71.451,61 | 1.579,12 | 2,26% | 82.201,17 | 1.816,69 |
| Mayo | 60.548,14 | (1.558,69) | -2,51% | 69.658,17 | (1.793,44) | -2,51% | 80.137,92 | (2.063,25) |
| Junio | 62.794,69 | 2.246,55 | 3,71% | 72.242,49 | 2.584,32 | 3,71% | 83.111,04 | 2.973,12 |
| Julio | 68.344,89 | 5.550,20 | 8,84% | 78.628,73 | 6.386,24 | 8,84% | 90.458,06 | 7.347,02 |
| Agosto | 74.881,59 | 6.536,70 | 9,56% | 86.145,64 | 7.516,91 | 9,56% | 99.105,85 | 8.647,79 |
| Septiembre | 69.064,53 | (5.817,06) | -7,77% | 79.452,12 | (6.693,52) | -7,77% | 91.405,33 | (7.700,52) |
| Octubre | 62.565,64 | (6.498,89) | -9,41% | 71.975,68 | (7.476,44) | -9,41% | 82.804,09 | (8.601,24) |
| Noviembre | 67.894,82 | 5.329,18 | 8,52% | 78.108,01 | 6.132,33 | 8,52% | 89.859,00 | 7.054,91 |
| Diciembre | 74.465,84 | 6.571,02 | 9,68% | 85.668,87 | 7.560,86 | 9,68% | 98.557,35 | 8.698,35 |
| TOTAL | 792.911,30 | 9.740,51 | 17,32% | 912.199,17 | 11.203,03 | 17,32% | 1.049.435,31 | 12.888,48 |

COMERCIAL GODOY

PRONÓSTICO DE COMPRAS ENERO A DICIEMBRE 2013 - 2014

| MESES | AÑO BASE 2012 | PGM 2013 | PGM 2014 |
|--------------|-------------------|-------------------|---------------------|
| Enero | 62.430,60 | 71.822,30 | 82.627,63 |
| Febrero | 67.079,27 | 77.173,06 | 88.783,39 |
| Marzo | 60.734,46 | 69.872,49 | 80.384,48 |
| Abril | 62.106,83 | 71.451,61 | 82.201,17 |
| Mayo | 60.548,14 | 69.658,17 | 80.137,92 |
| Junio | 62.794,69 | 72.242,49 | 83.111,04 |
| Julio | 68.344,89 | 78.628,73 | 90.458,06 |
| Agosto | 74.881,59 | 86.145,64 | 99.105,85 |
| Septiembre | 69.064,53 | 79.452,12 | 91.405,33 |
| Octubre | 62.565,64 | 71.975,68 | 82.804,09 |
| Noviembre | 67.894,82 | 78.108,01 | 89.859,00 |
| Diciembre | 74.465,84 | 85.668,87 | 98.557,35 |
| TOTAL | 792.911,30 | 912.199,17 | 1.049.435,31 |

FUENTE: Comercial Godoy
ELABORADO POR: El Autor



FUENTE: Pronósticos de Compras 2013-2014 del Comercial Godoy
ELABORADO POR: El Autor

Según la tabla de proyecciones y la representación gráfica, demuestra el

crecimiento de las compras de la empresa en un porcentaje del 17,32% anual. Las ventas son mayores que las compras, por lo que se esperaría obtener ganancias antes que una pérdida. El comercial deberá contar con estos ingresos mensuales para poder solventar el costo y gastos operacionales de los productos en los años pronosticados.

PRESUPUESTO DEL EFECTIVO

El Presupuesto del Efectivo ayuda a determinar el total disponible de efectivo en el comercial Godoy, para su elaboración se toma como base el pronóstico de ingresos para determinar las entradas y salidas del efectivo.

Para realizar el programa de salidas del efectivo se aplica el método porcentaje de ingresos; es decir calculando los gastos en relación a los ingresos por ejemplo:

$$\frac{RUBRO}{INGRESOS} = \frac{20.614,12}{755.644,51} * 100 = 2,73\%$$

Aplicando el porcentaje obtenido a los ingresos proyectados se obtiene los gastos por sueldos y salarios en un 2,73% en relación a los meses anteriores, con estos gastos se procede a elaborar el presupuesto de efectivo.

COMERCIAL GODOY
PROGRAMA DE ENTRADAS DEL EFECTIVO

| DESCRIPCION | 2012 | 2013 | | | | | | | | | | | |
|-------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| | DIC. | ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEP. | OCT. | NOV. | DICIEM. |
| PROYECCIÓN DE VENTAS | 78.808,29 | 64.197,23 | 75.598,66 | 59.571,74 | 67.071,82 | 88.407,37 | 69.965,59 | 72.624,28 | 80.402,34 | 77.282,73 | 82.136,09 | 75.294,15 | 94.607,10 |
| Ventas | 78.808,29 | 64.197,23 | 75.598,66 | 59.571,74 | 67.071,82 | 88.407,37 | 69.965,59 | 72.624,28 | 80.402,34 | 77.282,73 | 82.136,09 | 75.294,15 | 94.607,10 |
| COBRANZAS | | | | | | | | | | | | | |
| Ventas al contado 60% | 47.284,97 | 38.518,34 | 45.359,20 | 35.743,04 | 40.243,09 | 53.044,42 | 41.979,35 | 43.574,57 | 48.241,40 | 46.369,64 | 49.281,65 | 45.176,49 | 56.764,26 |
| Cobro de Ventas Diciembre | | 5.761,66 | 5.761,66 | | | | | | | | | | |
| Cobro de Ventas Enero | | | 12.839,45 | 12.839,45 | | | | | | | | | |
| Cobro de Ventas Febrero | | | | 15.119,73 | 15.119,73 | | | | | | | | |
| Cobro de Ventas Marzo | | | | | 11.914,35 | 11.914,35 | | | | | | | |
| Cobro de Ventas Abril | | | | | | 13.414,36 | 13.414,36 | | | | | | |
| Cobro de Ventas Mayo | | | | | | | 17.681,47 | 17.681,47 | | | | | |
| Cobro de Ventas Junio | | | | | | | | 13.993,12 | 13.993,12 | | | | |
| Cobro de Ventas Julio | | | | | | | | | 14.524,86 | 14.524,86 | | | |
| Cobro de Ventas Agosto | | | | | | | | | | 16.080,47 | 16.080,47 | | |
| Cobro de Ventas Septiembre | | | | | | | | | | | 15.456,546 | 15.456,546 | |
| Cobro de Ventas Octubre | | | | | | | | | | | | 16.427,218 | 16.427,218 |
| Cobro de Ventas Noviembre | | | | | | | | | | | | | 15.058,83 |
| TOTAL COBRO POR VENTAS | | 54.280,00 | 73.960,31 | 63.702,22 | 67.277,17 | 78.373,13 | 73.075,18 | 75.249,16 | 76.759,38 | 76.974,97 | 80.818,66 | 77.060,25 | 88.250,31 |
| TOTAL ENTRADAS | | 54.280,00 | 73.960,31 | 63.702,22 | 67.277,17 | 78.373,13 | 73.075,18 | 75.249,16 | 76.759,38 | 76.974,97 | 80.818,66 | 77.060,25 | 88.250,31 |

FORMAS DE ENTRADAS DEL EFECTIVO

* El 60% de las Ventas Mensuales son al Contado

* El 20% de las Ventas Mensuales son pagadas a 1 Mes

* El 20% de las Ventas Mensuales son pagadas a 2 Meses

* No existen otros Ingresos

COMERCIAL GODOY
PROGRAMA DE ENTRADAS DEL EFECTIVO

| DESCRIPCIÓN | 2013 | 2014 | | | | | | | | | | | |
|-------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|
| | DIC. | ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEP. | OCT. | NOV. | DICIE M . |
| PROYECCIÓN DE VENTAS | 94.607,10 | 77.066,94 | 90.754,03 | 71.514,18 | 80.517,82 | 106.130,54 | 83.991,71 | 87.183,39 | 96.520,73 | 92.775,73 | 98.602,05 | 90.388,50 | 113.573,15 |
| Ventas | 94.607,10 | 77.066,94 | 90.754,03 | 71.514,18 | 80.517,82 | 106.130,54 | 83.991,71 | 87.183,39 | 96.520,73 | 92.775,73 | 98.602,05 | 90.388,50 | 113.573,15 |
| COBRANZAS | | | | | | | | | | | | | |
| Ventas al contado 60% | 56.764,26 | 46.240,16 | 54.452,42 | 42.908,51 | 48.310,69 | 63.678,32 | 50.395,03 | 52.310,03 | 57.912,44 | 55.665,44 | 59.161,23 | 54.233,10 | 68.143,89 |
| Cobro de Ventas Diciembre | 15.058,83 | 18.921,42 | 18.921,42 | | | | | | | | | | |
| Cobro de Ventas Enero | | | 15.413,39 | 15.413,39 | | | | | | | | | |
| Cobro de Ventas Febrero | | | | 18.150,81 | 18.150,81 | | | | | | | | |
| Cobro de Ventas Marzo | | | | | 14.302,84 | 14.302,84 | | | | | | | |
| Cobro de Ventas Abril | | | | | | 16.103,56 | 16.103,56 | | | | | | |
| Cobro de Ventas Mayo | | | | | | | 21.226,11 | 21.226,108 | | | | | |
| Cobro de Ventas Junio | | | | | | | | 16.798,34 | 16.798,342 | | | | |
| Cobro de Ventas Julio | | | | | | | | | 17.436,68 | 17.436,68 | | | |
| Cobro de Ventas Agosto | | | | | | | | | | 19.304,15 | 19.304,146 | | |
| Cobro de Ventas Septiembre | | | | | | | | | | | 18.555,146 | 18.555,146 | |
| Cobro de Ventas Octubre | | | | | | | | | | | | 19.720,41 | 19.720,41 |
| Cobro de Ventas Noviembre | | | | | | | | | | | | | 18.077,7 |
| TOTAL COBRO POR VENTAS | 15.058,83 | 65.161,58 | 88.787,23 | 76.472,71 | 80.764,34 | 94.084,72 | 87.724,70 | 90.334,48 | 92.147,46 | 92.406,27 | 97.020,52 | 92.508,66 | 105.942,00 |
| TOTAL ENTRADAS | 15.058,83 | 65.161,58 | 88.787,23 | 76.472,71 | 80.764,34 | 94.084,72 | 87.724,70 | 90.334,48 | 92.147,46 | 92.406,27 | 97.020,52 | 92.508,66 | 105.942,00 |

FORMAS DE ENTRADAS DEL EFECTIVO

* El 60% de las Ventas Mensuales son al Contado

* El 20% de las Ventas Mensuales son pagadas a 1 Mes

* El 20% de las Ventas Mensuales son pagadas a 2 Meses

* No existen otros Ingresos

COMERCIAL GODOY
PROGRAMA DE SALIDAS DEL EFECTIVO

| DESCRIPCION | 2012 | 2013 | | | | | | | | | | | |
|---|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|------------------|
| | DIC. | ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEP. | OCT. | NOV. | DICIEM. |
| PROYECCIÓN DE COMPRAS | 74.465,84 | 71.822,30 | 77.173,06 | 69.872,49 | 71.451,61 | 69.658,17 | 72.242,49 | 78.628,73 | 86.145,64 | 79.452,12 | 71.975,68 | 78.108,01 | 85.668,87 |
| Compras | 74.465,84 | 71.822,30 | 77.173,06 | 69.872,49 | 71.451,61 | 69.658,17 | 72.242,49 | 78.628,73 | 86.145,64 | 79.452,12 | 71.975,68 | 78.108,01 | 85.668,87 |
| Pago por Compras | | | | | | | | | | | | | |
| Compras al contado 50% | 37.232,92 | 35.911,15 | 38.586,53 | 34.936,25 | 35.725,81 | 34.829,09 | 36.121,25 | 39.314,37 | 43.072,82 | 39.726,06 | 35.987,84 | 39.054,01 | 42.834,44 |
| Pago de Compras Diciembre | | 18.616,46 | 9.308,23 | 9.308,23 | | | | | | | | | |
| Pago de Compras Enero | | | 17.955,58 | 8.977,79 | 8.977,79 | | | | | | | | |
| Pago de Compras Febrero | | | | 19.293,27 | 9.646,63 | 9.646,63 | | | | | | | |
| Pago de Compras Marzo | | | | | 17.468,13 | 4.367,03 | 4.367,03 | | | | | | |
| Pago de Compras Abril | | | | | | 17.862,91 | 8.931,46 | 8.931,46 | | | | | |
| Pago de Compras Mayo | | | | | | | 17.414,55 | 4.353,64 | 4.353,64 | | | | |
| Pago de Compras Junio | | | | | | | | 18.060,63 | 4.515,16 | 4.515,16 | | | |
| Pago de Compras Julio | | | | | | | | | 19.657,19 | 4.914,30 | 4.914,30 | | |
| Pago de Compras Agosto | | | | | | | | | | 21.536,41 | 5.384,10 | 5.384,10 | |
| Pago de Compras Septiembre | | | | | | | | | | | 19.863,03 | 4.965,76 | 4.965,76 |
| Pago de Compras Octubre | | | | | | | | | | | | 17.993,92 | 4.498,48 |
| Pago de Compras Noviembre | | | | | | | | | | | | | 19.527,01 |
| TOTAL COBRO POR VENTAS | | 54.527,61 | 65.850,34 | 72.515,54 | 71.818,36 | 66.705,66 | 66.834,29 | 70.660,10 | 71.598,81 | 70.691,93 | 66.149,27 | 67.397,79 | 71.825,69 |
| TOTAL SALIDAS MENSUALES | | 54.527,61 | 65.850,34 | 72.515,54 | 71.818,36 | 66.705,66 | 66.834,29 | 70.660,10 | 71.598,81 | 70.691,93 | 66.149,27 | 67.397,79 | 71.825,69 |
| TOTAL DE SALIDAS POR COMPRAS ANUAL | | | | | | | | | | | | 882.724,66 | |

FORMAS DE SALIDAS DEL EFECTIVO

* El 50% de las Compras Mensuales son al Contado

FORMAS DE CRÉDITO

* El 50% de las Compras Mensuales son pagadas a 30 días plazo

* El 25% de las Compras Mensuales son pagadas a 60 días plazo

* El 25% de las Compras Mensuales son 90 días plazo

COMERCIAL GODOY
HOJA DE CÁLCULO
ENERO A DICIEMBRE 2013

| | | | | | | | | |
|-------------------------------------|---|--|---|--------------------------------|---|-------------------------|---|--------|
| GASTOS SUELDOS Y SALARIOS | = | $\frac{\text{RUBRO}}{\text{INGRESOS}}$ | = | $\frac{20.614,12}{755.644,51}$ | * | $\frac{100,00}{100,00}$ | = | 2,73% |
| GASTO IESS | = | $\frac{\text{RUBRO}}{\text{INGRESOS}}$ | = | $\frac{528,54}{755.644,51}$ | * | $\frac{100,00}{100,00}$ | = | 0,07% |
| GASTO PROVISIONES PATRONALES | = | $\frac{\text{RUBRO}}{\text{INGRESOS}}$ | = | $\frac{1.156,82}{755.644,51}$ | * | $\frac{100,00}{100,00}$ | = | 0,15% |
| GASTO VARIOS | = | $\frac{\text{RUBRO}}{\text{INGRESOS}}$ | = | $\frac{100,78}{755.644,51}$ | * | $\frac{100,00}{100,00}$ | = | 0,013% |
| GASTO SERVICIOS BÁSICOS | = | $\frac{\text{RUBRO}}{\text{INGRESOS}}$ | = | $\frac{101,50}{755.644,51}$ | * | $\frac{100,00}{100,00}$ | = | 0,013% |
| CUENTAS INCOBRABLES | = | $\frac{\text{RUBRO}}{\text{INGRESOS}}$ | = | $\frac{123,70}{755.644,51}$ | * | $\frac{100,00}{100,00}$ | = | 0,02% |
| CONSUMO ÚTILES DE OFICINA | = | $\frac{\text{RUBRO}}{\text{INGRESOS}}$ | = | $\frac{96,40}{755.644,51}$ | * | $\frac{100,00}{100,00}$ | = | 0,013% |

COMERCIAL GODOY
HOJA DE CÁLCULO
ENERO A DICIEMBRE 2013

| | | | | | | |
|---|---|--|---|--------------------------------------|---|---------|
| DESGASTE BIENES DE MENOR CUANTÍA | = | $\frac{\text{RUBRO}}{\text{INGRESOS}}$ | = | $\frac{75,00}{755.644,51} * 100,00$ | = | 0,010% |
| DEP. EQUIPOS DE OFICINA | = | $\frac{\text{RUBRO}}{\text{INGRESOS}}$ | = | $\frac{13,17}{755.644,51} * 100,00$ | = | 0,0017% |
| DEP. EQUIPOS DE COMPUTACIÓN | = | $\frac{\text{RUBRO}}{\text{INGRESOS}}$ | = | $\frac{78,18}{755.644,51} * 100,00$ | = | 0,010% |
| DEPRECIACIÓN DE EDIFICIOS | = | $\frac{\text{RUBRO}}{\text{INGRESOS}}$ | = | $\frac{296,88}{755.644,51} * 100,00$ | = | 0,039% |
| SERVICIOS BANCARIOS | = | $\frac{\text{RUBRO}}{\text{INGRESOS}}$ | = | $\frac{9,50}{755.644,51} * 100,00$ | = | 0,0013% |

COMERCIAL GODOY

HOJA DE CÁLCULO

ENERO A DICIEMBRE 2014

| | | | | | | | | |
|-------------------------------------|---|--|---|--------------------------------|---|-------------------------|---|--------|
| GASTOS SUELDOS Y SALARIOS | = | $\frac{\text{RUBRO}}{\text{INGRESOS}}$ | = | $\frac{24.765,43}{907.159,10}$ | * | $\frac{100,00}{100,00}$ | = | 2,73% |
| GASTO IESS | = | $\frac{\text{RUBRO}}{\text{INGRESOS}}$ | = | $\frac{635,03}{907.159,10}$ | * | $\frac{100,00}{100,00}$ | = | 0,07% |
| GASTO PROVISIONES PATRONALES | = | $\frac{\text{RUBRO}}{\text{INGRESOS}}$ | = | $\frac{1.360,74}{907.159,10}$ | * | $\frac{100,00}{100,00}$ | = | 0,15% |
| GASTO VARIOS | = | $\frac{\text{RUBRO}}{\text{INGRESOS}}$ | = | $\frac{117,94}{907.159,10}$ | * | $\frac{100,00}{100,00}$ | = | 0,013% |
| GASTO SERVICIOS BÁSICOS | = | $\frac{\text{RUBRO}}{\text{INGRESOS}}$ | = | $\frac{117,94}{907.159,10}$ | * | $\frac{100,00}{100,00}$ | = | 0,013% |
| CUENTAS INCOBRABLES | = | $\frac{\text{RUBRO}}{\text{INGRESOS}}$ | = | $\frac{181,42}{907.159,10}$ | * | $\frac{100,00}{100,00}$ | = | 0,02% |
| CONSUMO ÚTILES DE OFICINA | = | $\frac{\text{RUBRO}}{\text{INGRESOS}}$ | = | $\frac{117,94}{907.159,10}$ | * | $\frac{100,00}{100,00}$ | = | 0,013% |

COMERCIAL GODOY
HOJA DE CÁLCULO
ENERO A DICIEMBRE 2014

| | | | | | | |
|---|---|--|---|---|---|---------|
| DESGASTE BIENES DE MENOR CUANTÍA | = | $\frac{\text{RUBRO}}{\text{INGRESOS}}$ | = | $\frac{90,72}{907.159,10} \times 100,00$ | = | 0,010% |
| DEP. EQUIPOS DE OFICINA | = | $\frac{\text{RUBRO}}{\text{INGRESOS}}$ | = | $\frac{13,61}{907.159,10} \times 100,00$ | = | 0,0015% |
| DEP. EQUIPOS DE COMPUTACIÓN | = | $\frac{\text{RUBRO}}{\text{INGRESOS}}$ | = | $\frac{90,72}{907.159,10} \times 100,00$ | = | 0,010% |
| DEPRECIACIÓN DE EDIFICIOS | = | $\frac{\text{RUBRO}}{\text{INGRESOS}}$ | = | $\frac{353,79}{907.159,10} \times 100,00$ | = | 0,039% |
| SERVICIOS BANCARIOS | = | $\frac{\text{RUBRO}}{\text{INGRESOS}}$ | = | $\frac{11,78}{907.159,10} \times 100,00$ | = | 0,0013% |

COMERCIAL GODOY
PORCENTAJE DE SALIDAS EN RELACIÓN A LOS INGRESOS PRONOSTICADOS
AÑO 2013

1. / 4

| MES | GASTO SUELDOS Y SALARIOS | | | GASTO IESS | | | GASTO PROVISIONES PATRONALES | | |
|---------------------------------|--------------------------|-------|----------------------|------------|-------|----------------------|------------------------------|-------|----------------------|
| | Ingresos | % | Ingreso Pronosticado | Ingresos | % | Ingreso Pronosticado | Ingresos | % | Ingreso Pronosticado |
| Enero | 64.197,23 | 2,73% | 1.752,58 | 64.197,23 | 0,07% | 44,94 | 64.197,23 | 0,15% | 96,30 |
| Febrero | 75.598,66 | 2,73% | 2.063,84 | 75.598,66 | 0,07% | 52,92 | 75.598,66 | 0,15% | 113,40 |
| Marzo | 59.571,74 | 2,73% | 1.626,31 | 59.571,74 | 0,07% | 41,70 | 59.571,74 | 0,15% | 89,36 |
| Abril | 67.071,82 | 2,73% | 1.831,06 | 67.071,82 | 0,07% | 46,95 | 67.071,82 | 0,15% | 100,61 |
| Mayo | 88.407,37 | 2,73% | 2.413,52 | 88.407,37 | 0,07% | 61,89 | 88.407,37 | 0,15% | 132,61 |
| Junio | 69.965,59 | 2,73% | 1.910,06 | 69.965,59 | 0,07% | 48,98 | 69.965,59 | 0,15% | 104,95 |
| Julio | 72.624,28 | 2,73% | 1.982,64 | 72.624,28 | 0,07% | 50,84 | 72.624,28 | 0,15% | 108,94 |
| Agosto | 80.402,34 | 2,73% | 2.194,98 | 80.402,34 | 0,07% | 56,28 | 80.402,34 | 0,15% | 120,60 |
| Septiembre | 77.282,73 | 2,73% | 2.109,82 | 77.282,73 | 0,07% | 54,10 | 77.282,73 | 0,15% | 115,92 |
| Octubre | 82.136,09 | 2,73% | 2.242,32 | 82.136,09 | 0,07% | 57,50 | 82.136,09 | 0,15% | 123,20 |
| Noviembre | 75.294,15 | 2,73% | 2.055,53 | 75.294,15 | 0,07% | 52,71 | 75.294,15 | 0,15% | 112,94 |
| Diciembre | 94.607,10 | 2,73% | 2.582,77 | 94.607,10 | 0,07% | 66,22 | 94.607,10 | 0,15% | 141,91 |
| Total Gasto Pronosticado | | | 24.765,43 | | | 635,03 | | | 1.360,74 |

COMERCIAL GODOY
PORCENTAJE DE SALIDAS EN RELACIÓN A LOS INGRESOS PRONOSTICADOS
AÑO 2013

2. / 4

| MES | GASTO VARIOS | | | GASTO SERVICIOS BÁSICOS | | | CUENTAS INCOBRABLES | | |
|---------------------------------|--------------|--------|----------------------|-------------------------|--------|----------------------|---------------------|-------|----------------------|
| | Ingresos | % | Ingreso Pronosticado | Ingresos | % | Ingreso Pronosticado | Ingresos | % | Ingreso Pronosticado |
| Enero | 64.197,23 | 0,013% | 8,35 | 64.197,23 | 0,013% | 8,35 | 64.197,23 | 0,02% | 12,84 |
| Febrero | 75.598,66 | 0,013% | 9,83 | 75.598,66 | 0,013% | 9,83 | 75.598,66 | 0,02% | 15,12 |
| Marzo | 59.571,74 | 0,013% | 7,74 | 59.571,74 | 0,013% | 7,74 | 59.571,74 | 0,02% | 11,91 |
| Abril | 67.071,82 | 0,013% | 8,72 | 67.071,82 | 0,013% | 8,72 | 67.071,82 | 0,02% | 13,41 |
| Mayo | 88.407,37 | 0,013% | 11,49 | 88.407,37 | 0,013% | 11,49 | 88.407,37 | 0,02% | 17,68 |
| Junio | 69.965,59 | 0,013% | 9,10 | 69.965,59 | 0,013% | 9,10 | 69.965,59 | 0,02% | 13,99 |
| Julio | 72.624,28 | 0,013% | 9,44 | 72.624,28 | 0,013% | 9,44 | 72.624,28 | 0,02% | 14,52 |
| Agosto | 80.402,34 | 0,013% | 10,45 | 80.402,34 | 0,013% | 10,45 | 80.402,34 | 0,02% | 16,08 |
| Septiembre | 77.282,73 | 0,013% | 10,05 | 77.282,73 | 0,013% | 10,05 | 77.282,73 | 0,02% | 15,46 |
| Octubre | 82.136,09 | 0,013% | 10,68 | 82.136,09 | 0,013% | 10,68 | 82.136,09 | 0,02% | 16,43 |
| Noviembre | 75.294,15 | 0,013% | 9,79 | 75.294,15 | 0,013% | 9,79 | 75.294,15 | 0,02% | 15,06 |
| Diciembre | 94.607,10 | 0,013% | 12,30 | 94.607,10 | 0,013% | 12,30 | 94.607,10 | 0,02% | 18,92 |
| Total Gasto Pronosticado | | | 117,94 | | | 117,94 | | | 181,42 |

COMERCIAL GODOY
PORCENTAJE DE SALIDAS EN RELACIÓN A LOS INGRESOS PRONOSTICADOS
AÑO 2013

3. / 4

| MES | CONSUMO ÚTILES DE OFICINA | | | DESGASTE BIENES DE MENOR CUANTÍA | | | DEP. EQUIPOS DE OFICINA | | |
|---------------------------------|---------------------------|--------|----------------------|----------------------------------|--------|----------------------|-------------------------|---------|----------------------|
| | Ingresos | % | Ingreso Pronosticado | Ingresos | % | Ingreso Pronosticado | Ingresos | % | Ingreso Pronosticado |
| Enero | 64.197,23 | 0,013% | 8,35 | 64.197,23 | 0,010% | 6,42 | 64.197,23 | 0,0015% | 0,96 |
| Febrero | 75.598,66 | 0,013% | 9,83 | 75.598,66 | 0,010% | 7,56 | 75.598,66 | 0,0015% | 1,13 |
| Marzo | 59.571,74 | 0,013% | 7,74 | 59.571,74 | 0,010% | 5,96 | 59.571,74 | 0,0015% | 0,89 |
| Abril | 67.071,82 | 0,013% | 8,72 | 67.071,82 | 0,010% | 6,71 | 67.071,82 | 0,0015% | 1,01 |
| Mayo | 88.407,37 | 0,013% | 11,49 | 88.407,37 | 0,010% | 8,84 | 88.407,37 | 0,0015% | 1,33 |
| Junio | 69.965,59 | 0,013% | 9,10 | 69.965,59 | 0,010% | 7,00 | 69.965,59 | 0,0015% | 1,05 |
| Julio | 72.624,28 | 0,013% | 9,44 | 72.624,28 | 0,010% | 7,26 | 72.624,28 | 0,0015% | 1,09 |
| Agosto | 80.402,34 | 0,013% | 10,45 | 80.402,34 | 0,010% | 8,04 | 80.402,34 | 0,0015% | 1,21 |
| Septiembre | 77.282,73 | 0,013% | 10,05 | 77.282,73 | 0,010% | 7,73 | 77.282,73 | 0,0015% | 1,16 |
| Octubre | 82.136,09 | 0,013% | 10,68 | 82.136,09 | 0,010% | 8,21 | 82.136,09 | 0,0015% | 1,23 |
| Noviembre | 75.294,15 | 0,013% | 9,79 | 75.294,15 | 0,010% | 7,53 | 75.294,15 | 0,0015% | 1,13 |
| Diciembre | 94.607,10 | 0,013% | 12,30 | 94.607,10 | 0,010% | 9,46 | 94.607,10 | 0,0015% | 1,42 |
| Total Gasto Pronosticado | | | 117,94 | | | 90,72 | | | 13,61 |

COMERCIAL GODOY
PORCENTAJE DE SALIDAS EN RELACIÓN A LOS INGRESOS PRONOSTICADOS
AÑO 2013

| MES | DEP. EQUIPOS DE COMPUTACIÓN | | | DEP. EDIFICIOS | | | SERVICIOS BANCARIOS | | |
|---------------------------------|-----------------------------|--------|----------------------|----------------|--------|----------------------|---------------------|---------|----------------------|
| | Ingresos | % | Ingreso Pronosticado | Ingresos | % | Ingreso Pronosticado | Ingresos | % | Ingreso Pronosticado |
| Enero | 64.197,23 | 0,010% | 6,42 | 64.197,23 | 0,039% | 25,04 | 64.197,23 | 0,0013% | 0,83 |
| Febrero | 75.598,66 | 0,010% | 7,56 | 75.598,66 | 0,039% | 29,48 | 75.598,66 | 0,0013% | 0,98 |
| Marzo | 59.571,74 | 0,010% | 5,96 | 59.571,74 | 0,039% | 23,23 | 59.571,74 | 0,0013% | 0,77 |
| Abril | 67.071,82 | 0,010% | 6,71 | 67.071,82 | 0,039% | 26,16 | 67.071,82 | 0,0013% | 0,87 |
| Mayo | 88.407,37 | 0,010% | 8,84 | 88.407,37 | 0,039% | 34,48 | 88.407,37 | 0,0013% | 1,15 |
| Junio | 69.965,59 | 0,010% | 7,00 | 69.965,59 | 0,039% | 27,29 | 69.965,59 | 0,0013% | 0,91 |
| Julio | 72.624,28 | 0,010% | 7,26 | 72.624,28 | 0,039% | 28,32 | 72.624,28 | 0,0013% | 0,94 |
| Agosto | 80.402,34 | 0,010% | 8,04 | 80.402,34 | 0,039% | 31,36 | 80.402,34 | 0,0013% | 1,05 |
| Septiembre | 77.282,73 | 0,010% | 7,73 | 77.282,73 | 0,039% | 30,14 | 77.282,73 | 0,0013% | 1,00 |
| Octubre | 82.136,09 | 0,010% | 8,21 | 82.136,09 | 0,039% | 32,03 | 82.136,09 | 0,0013% | 1,07 |
| Noviembre | 75.294,15 | 0,010% | 7,53 | 75.294,15 | 0,039% | 29,36 | 75.294,15 | 0,0013% | 0,98 |
| Diciembre | 94.607,10 | 0,010% | 9,46 | 94.607,10 | 0,039% | 36,90 | 94.607,10 | 0,0013% | 1,23 |
| Total Gasto Pronosticado | | | 90,72 | | | 353,79 | | | 11,78 |

FUENTE: Comercial Godoy
 ELABORADO POR: El Autor

COMERCIAL GODOY
PORCENTAJE DE SALIDAS EN RELACIÓN A LOS INGRESOS PRONOSTICADOS
AÑO 2014

1. / 4

| MES | GASTO SUELDOS Y SALARIOS | | | GASTO IESS | | | GASTO PROVISIONES PATRONALES | | |
|---------------------------------|--------------------------|-------|----------------------|------------|-------|----------------------|------------------------------|-------|----------------------|
| | Ingresos | % | Ingreso Pronosticado | Ingresos | % | Ingreso Pronosticado | Ingresos | % | Ingreso Pronosticado |
| Enero | 77.066,94 | 2,73% | 2.103,93 | 77.066,94 | 0,07% | 53,95 | 77.066,94 | 0,15% | 115,60 |
| Febrero | 90.754,03 | 2,73% | 2.477,59 | 90.754,03 | 0,07% | 63,53 | 90.754,03 | 0,15% | 136,13 |
| Marzo | 71.514,18 | 2,73% | 1.952,34 | 71.514,18 | 0,07% | 50,06 | 71.514,18 | 0,15% | 107,27 |
| Abril | 80.517,82 | 2,73% | 2.198,14 | 80.517,82 | 0,07% | 56,36 | 80.517,82 | 0,15% | 120,78 |
| Mayo | 106.130,54 | 2,73% | 2.897,36 | 106.130,54 | 0,07% | 74,29 | 106.130,54 | 0,15% | 159,20 |
| Junio | 83.991,71 | 2,73% | 2.292,97 | 83.991,71 | 0,07% | 58,79 | 83.991,71 | 0,15% | 125,99 |
| Julio | 87.183,39 | 2,73% | 2.380,11 | 87.183,39 | 0,07% | 61,03 | 87.183,39 | 0,15% | 130,78 |
| Agosto | 96.520,73 | 2,73% | 2.635,02 | 96.520,73 | 0,07% | 67,56 | 96.520,73 | 0,15% | 144,78 |
| Septiembre | 92.775,73 | 2,73% | 2.532,78 | 92.775,73 | 0,07% | 64,94 | 92.775,73 | 0,15% | 139,16 |
| Octubre | 98.602,05 | 2,73% | 2.691,84 | 98.602,05 | 0,07% | 69,02 | 98.602,05 | 0,15% | 147,90 |
| Noviembre | 90.388,50 | 2,73% | 2.467,61 | 90.388,50 | 0,07% | 63,27 | 90.388,50 | 0,15% | 135,58 |
| Diciembre | 113.573,15 | 2,73% | 3.100,55 | 113.573,15 | 0,07% | 79,50 | 113.573,15 | 0,15% | 170,36 |
| Total Gasto Pronosticado | | | 29.730,24 | | | 762,30 | | | 1.633,53 |

COMERCIAL GODOY
PORCENTAJE DE SALIDAS EN RELACIÓN A LOS INGRESOS PRONOSTICADOS
AÑO 2014

2. / 4

| MES | GASTO VARIOS | | | GASTO SERVICIOS BÁSICOS | | | CUENTAS INCOBRABLES | | |
|---------------------------------|--------------|--------|----------------------|-------------------------|--------|----------------------|---------------------|-------|----------------------|
| | Ingresos | % | Ingreso Pronosticado | Ingresos | % | Ingreso Pronosticado | Ingresos | % | Ingreso Pronosticado |
| Enero | 77.066,94 | 0,013% | 10,02 | 77.066,94 | 0,013% | 10,02 | 77.066,94 | 0,02% | 15,41 |
| Febrero | 90.754,03 | 0,013% | 11,80 | 90.754,03 | 0,013% | 11,80 | 90.754,03 | 0,02% | 18,15 |
| Marzo | 71.514,18 | 0,013% | 9,30 | 71.514,18 | 0,013% | 9,30 | 71.514,18 | 0,02% | 14,30 |
| Abril | 80.517,82 | 0,013% | 10,47 | 80.517,82 | 0,013% | 10,47 | 80.517,82 | 0,02% | 16,10 |
| Mayo | 106.130,54 | 0,013% | 13,80 | 106.130,54 | 0,013% | 13,80 | 106.130,54 | 0,02% | 21,23 |
| Junio | 83.991,71 | 0,013% | 10,92 | 83.991,71 | 0,013% | 10,92 | 83.991,71 | 0,02% | 16,80 |
| Julio | 87.183,39 | 0,013% | 11,33 | 87.183,39 | 0,013% | 11,33 | 87.183,39 | 0,02% | 17,44 |
| Agosto | 96.520,73 | 0,013% | 12,55 | 96.520,73 | 0,013% | 12,55 | 96.520,73 | 0,02% | 19,30 |
| Septiembre | 92.775,73 | 0,013% | 12,06 | 92.775,73 | 0,013% | 12,06 | 92.775,73 | 0,02% | 18,56 |
| Octubre | 98.602,05 | 0,013% | 12,82 | 98.602,05 | 0,013% | 12,82 | 98.602,05 | 0,02% | 19,72 |
| Noviembre | 90.388,50 | 0,013% | 11,75 | 90.388,50 | 0,013% | 11,75 | 90.388,50 | 0,02% | 18,08 |
| Diciembre | 113.573,15 | 0,013% | 14,76 | 113.573,15 | 0,013% | 14,76 | 113.573,15 | 0,02% | 22,71 |
| Total Gasto Pronosticado | | | 141,58 | | | 141,58 | | | 217,80 |

COMERCIAL GODOY
PORCENTAJE DE SALIDAS EN RELACIÓN A LOS INGRESOS PRONOSTICADOS
AÑO 2014

3. / 4

| MES | CONSUMO ÚTILES DE OFICINA | | | DESGASTE BIENES DE MENOR CUANTÍA | | | DEP. EQUIPOS DE OFICINA | | | |
|--------------------------|---------------------------|--------|----------------------|----------------------------------|--------|----------------------|-------------------------|--------|----------------------|--|
| | Ingresos | % | Ingreso Pronosticado | Ingresos | % | Ingreso Pronosticado | Ingresos | % | Ingreso Pronosticado | |
| Enero | 77.066,94 | 0,013% | 10,02 | 77.066,94 | 0,010% | 7,71 | 77.066,94 | 0,002% | 1,54 | |
| Febrero | 90.754,03 | 0,013% | 11,80 | 90.754,03 | 0,010% | 9,08 | 90.754,03 | 0,002% | 1,82 | |
| Marzo | 71.514,18 | 0,013% | 9,30 | 71.514,18 | 0,010% | 7,15 | 71.514,18 | 0,002% | 1,43 | |
| Abril | 80.517,82 | 0,013% | 10,47 | 80.517,82 | 0,010% | 8,05 | 80.517,82 | 0,002% | 1,61 | |
| Mayo | 106.130,54 | 0,013% | 13,80 | 106.130,54 | 0,010% | 10,61 | 106.130,54 | 0,002% | 2,12 | |
| Junio | 83.991,71 | 0,013% | 10,92 | 83.991,71 | 0,010% | 8,40 | 83.991,71 | 0,002% | 1,68 | |
| Julio | 87.183,39 | 0,013% | 11,33 | 87.183,39 | 0,010% | 8,72 | 87.183,39 | 0,002% | 1,74 | |
| Agosto | 96.520,73 | 0,013% | 12,55 | 96.520,73 | 0,010% | 9,65 | 96.520,73 | 0,002% | 1,93 | |
| Septiembre | 92.775,73 | 0,013% | 12,06 | 92.775,73 | 0,010% | 9,28 | 92.775,73 | 0,002% | 1,86 | |
| Octubre | 98.602,05 | 0,013% | 12,82 | 98.602,05 | 0,010% | 9,86 | 98.602,05 | 0,002% | 1,97 | |
| Noviembre | 90.388,50 | 0,013% | 11,75 | 90.388,50 | 0,010% | 9,04 | 90.388,50 | 0,002% | 1,81 | |
| Diciembre | 113.573,15 | 0,013% | 14,76 | 113.573,15 | 0,010% | 11,36 | 113.573,15 | 0,002% | 2,27 | |
| Total Gasto Pronosticado | | | 141,58 | | | | 108,91 | | | |

COMERCIAL GODOY
PORCENTAJE DE SALIDAS EN RELACIÓN A LOS INGRESOS PRONOSTICADOS
AÑO 2014

4. / 4

| MES | DEP. EQUIPOS DE COMPUTACIÓN | | | DEPRECIACIÓN DE EDIFICIOS | | | SERVICIOS BANCARIOS | | |
|---------------------------------|-----------------------------|--------|----------------------|---------------------------|--------|----------------------|---------------------|---------|----------------------|
| | Ingresos | % | Ingreso Pronosticado | Ingresos | % | Ingreso Pronosticado | Ingresos | % | Ingreso Pronosticado |
| Enero | 77.066,94 | 0,010% | 7,71 | 77.066,94 | 0,039% | 30,06 | 77.066,94 | 0,0013% | 1,00 |
| Febrero | 90.754,03 | 0,010% | 9,08 | 90.754,03 | 0,039% | 35,39 | 90.754,03 | 0,0013% | 1,18 |
| Marzo | 71.514,18 | 0,010% | 7,15 | 71.514,18 | 0,039% | 27,89 | 71.514,18 | 0,0013% | 0,93 |
| Abril | 80.517,82 | 0,010% | 8,05 | 80.517,82 | 0,039% | 31,40 | 80.517,82 | 0,0013% | 1,05 |
| Mayo | 106.130,54 | 0,010% | 10,61 | 106.130,54 | 0,039% | 41,39 | 106.130,54 | 0,0013% | 1,38 |
| Junio | 83.991,71 | 0,010% | 8,40 | 83.991,71 | 0,039% | 32,76 | 83.991,71 | 0,0013% | 1,09 |
| Julio | 87.183,39 | 0,010% | 8,72 | 87.183,39 | 0,039% | 34,00 | 87.183,39 | 0,0013% | 1,13 |
| Agosto | 96.520,73 | 0,010% | 9,65 | 96.520,73 | 0,039% | 37,64 | 96.520,73 | 0,0013% | 1,25 |
| Septiembre | 92.775,73 | 0,010% | 9,28 | 92.775,73 | 0,039% | 36,18 | 92.775,73 | 0,0013% | 1,21 |
| Octubre | 98.602,05 | 0,010% | 9,86 | 98.602,05 | 0,039% | 38,45 | 98.602,05 | 0,0013% | 1,28 |
| Noviembre | 90.388,50 | 0,010% | 9,04 | 90.388,50 | 0,039% | 35,25 | 90.388,50 | 0,0013% | 1,18 |
| Diciembre | 113.573,15 | 0,010% | 11,36 | 113.573,15 | 0,039% | 44,29 | 113.573,15 | 0,0013% | 1,48 |
| Total Gasto Pronosticado | | | 108,91 | | | 424,70 | | | 14,16 |

FUENTE: Comercial Godoy
 ELABORADO POR: El Autor

COMERCIAL GODOY
PROGRAMA DE ENTRADAS DEL EFECTIVO PROYECTADO
AÑOS 2013 - 2014

| CÓDIGO | RUBROS | INGRESOS | INGRESOS |
|--------------|-------------------------------|-------------------|---------------------|
| | | AÑO 2013 | AÑO 2014 |
| 4.1 | INGRESOS OPERACIONALES | 885.780,74 | 1.078.413,50 |
| 4.1.01 | Ventas | 885.780,74 | 1.078.413,50 |
| TOTAL | | 885.780,74 | 1.078.413,50 |

FUENTE: Comercial Godoy
 ELABORADO POR: El Autor

COMERCIAL GODOY
PROGRAMA DE SALIDAS DEL EFECTIVO PROYECTADO
AÑO 2013 - 2014

| CÓDIGO | RUBROS | GASTOS | GASTOS |
|----------------|--------------------------------|-------------------|-------------------|
| | | AÑO 2013 | AÑO 2014 |
| 5.1. | COMPRAS | 882.724,66 | 911.277,20 |
| 5.1.01 | Compras | 882.724,66 | 911.277,20 |
| 5.2 | GASTOS OPERACIONALES | 26.997,08 | 32.409,23 |
| 5.2.01 | Gastos Sueldos y Salarios | 24.765,43 | 29.730,24 |
| 5.2.02 | Gasto IESS | 635,03 | 762,30 |
| 5.2.03 | Gasto Provisiones Patronales | 1.360,74 | 1.633,53 |
| 5.2.04 | Gastos Varios | 117,94 | 141,58 |
| 5.2.05 | Gasto Sevicios Básicos | 117,94 | 141,58 |
| 5.3 | GASTOS NO OPERACIONALES | 11,78 | 14,16 |
| 5.3.01 | Servicios Bancarios | 11,78 | 14,16 |
| TOTALES | | 909.733,52 | 943.700,59 |

FUENTE: Comercial Godoy
 ELABORADO POR: El autor

COMERCIAL GODOY
PRESUPUESTO DE EFECTIVO
ENERO - DICIEMBRE 2013 - 2014

| DESCRIPCIÓN | AÑO | AÑO |
|---|-------------------|-------------------|
| | 2013 | 2014 |
| Total de Ingreso En efectivo | 885.780,74 | 1.078.413,50 |
| (-) Total de Egreso en Efectivo | 909.733,52 | 943.700,59 |
| (=) Flujo Neto del Efectivo | -23.952,78 | 134.712,91 |
| (+) Efectivo Inicial | 3.120,17 | -20.832,61 |
| (=) Efectivo Final | -20.832,61 | 113.880,30 |
| (-) Saldo Efectivo Mínimo | 3.657,53 | 4.452,94 |
| (=) Financiamiento Total Requerido | | |
| (=) Saldo de Efectivo Excedente | -24.490,14 | 109.427,36 |

FUENTE: Comercial Godoy
ELABORADO POR: El Autor

$$\% \text{ Efectivo Minimo} = \frac{(Caja+Bancos)}{Ventas} \times 100$$

$$\% \text{ Efectivo Minimo} = \frac{3.120,17}{755.644,51} \times 100$$

$$\% \text{ Efectivo Minimo} = 0,41291506 \%$$

$$\text{Efectivo Minimo} = Ventas * \% \text{ Efectivo Minimo}$$

$$\text{Efectivo Minimo} = 885.780,74 * 0,41291561\%$$

$$\text{Efectivo Minimo} = 3.657,53$$

Determinación del Estado de Resultados Proforma

Para la elaboración del Estado de Resultados Proforma, se parte de los ingresos de los años anteriores para poder proyectar con el método proporcional. La técnica que se utilizó para los gastos de la empresa en relación al porcentaje de los ingresos pronosticados, manteniendo gastos no muy elevados de esta manera se podría lograr los objetivos de la empresa y alcanzar el término del año una utilidad neta satisfactoria.

Determinación del Estado de Situación Financiera Proforma

Para realizar el Estado de Situación Financiera proyectado, se inicia del Estado financiero del año 2012, y con valores proyectados para el año 2013, estos valores se pronosticaron en base a los ingresos pronosticados, estos porcentajes están reflejados en cada rubro que constituye el estado.

COMERCIAL GODOY
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013 - 2014

| CÓDIGO | DESCRIPCIÓN | AÑO BASE 2012 | FUENTE DE INFORMACIÓN | AÑO 2013 | AÑO 2014 |
|---------------|---------------------------------------|-------------------|-------------------------------|---------------------|---------------------|
| 4 | INGRESOS | | | | |
| 4.1. | INGRESOS OPERACIONALES | 755.644,51 | | 907.159,10 | 1.089.018,77 |
| 4.1.01 | VENTAS | 755.644,51 | Pronóstico de Ventas | 907.159,10 | 1.089.018,77 |
| 5.1.04 | COSTO DE VENTAS | 715.611,26 | | 823.773,43 | 959.435,61 |
| 1.1.05 | INVENTARIO INICIAL DE MERCADERÍAS | 84.820,14 | Inventario Final 2012 | 162.120,18 | 250.545,92 |
| 5.1.01 | (+) COMPRAS | 792.911,30 | Pronóstico de Compras | 912.199,17 | 1.049.435,31 |
| | MERCADERÍAS DISPONIBLES PARA LA VENTA | 877.731,44 | | 1.074.319,35 | 1.299.981,23 |
| 1.1.05 | (-) INVENTARIO FINAL DE MERCADERÍAS | -162.120,18 | Aplicación Aritmetica | -250.545,92 | -340.545,62 |
| 4.1.04 | GANANCIA BRUTA EN VENTAS | 40.033,25 | | 83.385,67 | 129.583,16 |
| 5 | COSTOS Y GASTOS | 23.194,59 | | 27.857,06 | 33.447,07 |
| 5.2 | GASTOS OPERACIONALES | 23.185,09 | | 27.845,28 | 33.432,91 |
| 5.2.01 | GASTOS SUELDOS Y SALARIOS | 20.614,12 | Programas de Salidas del Efec | 24.765,43 | 29.730,24 |
| 5.2.02 | GASTO IESS | 528,54 | Programas de Salidas del Efec | 635,03 | 762,30 |
| 5.2.03 | GASTO PROVISIONES PATRONALES | 1.156,82 | Programas de Salidas del Efec | 1.360,74 | 1.633,53 |
| 5.2.04 | GASTOS VARIOS | 100,78 | Programas de Salidas del Efec | 117,94 | 141,58 |
| 5.2.05 | GASTO SERVICIOS BÁSICOS | 101,50 | Programas de Salidas del Efec | 117,94 | 141,58 |
| 5.2.07 | CUENTAS INCOBRABLES | 123,70 | Programas de Salidas del Efec | 181,42 | 217,80 |
| 5.2.08 | CONSUMO ÚTILES DE OFICINA | 96,40 | Programas de Salidas del Efec | 117,94 | 141,58 |
| 5.2.10 | DESGASTE DE BIENES DE MENOR CUANTÍA | 75,00 | Programas de Salidas del Efec | 90,72 | 108,91 |
| 5.2.12 | DEPRECIACIÓN EQUIPOS DE OFICINA | 13,17 | Programas de Salidas del Efec | 13,61 | 21,78 |
| 5.2.13 | DEP. EQUIPOS DE COMPUTACION | 78,18 | Programas de Salidas del Efec | 90,72 | 108,91 |
| 5.2.15 | DEPRECIACIÓN DE EDIFICIOS | 296,88 | Programas de Salidas del Efec | 353,79 | 424,70 |
| 5.3 | GASTOS NO OPERACIONALES | 9,50 | | 11,78 | 14,16 |
| 5.3.01 | SERVICIOS BANCARIOS | 9,50 | Programas de Salidas del Efec | 11,78 | 14,16 |
| 3.2.01 | UTILIDAD DEL EJERCICIO | 16.838,66 | | 55.528,61 | 96.136,09 |

COMERCIAL GODOY
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013

| | | | |
|---------------|--|---------------------|-------------------|
| 4 | INGRESOS | | |
| 4.1. | INGRESOS OPERACIONALES | | |
| 4.1.01 | VENTAS | 907.159,10 | |
| | TOTAL DE INGRESOS OPERACIONALES | | 907.159,10 |
| 5.1.04 | COSTO DE VENTAS | | 823.773,43 |
| 1.1.05 | INVENTARIO INICIAL DE MERCADERÍAS | 162.120,18 | |
| 5.1.01 | (+) COMPRAS | 912.199,17 | |
| | MERCADERÍAS DISPONIBLES PARA LA VENTA | 1.074.319,35 | |
| 1.1.05 | (-) INVENTARIO FINAL DE MERCADERÍAS | (250.545,92) | |
| 4.1.04 | GANANCIA BRUTA EN VENTAS | | 83.385,67 |
| 5 | COSTOS Y GASTOS | | |
| 5.2 | GASTOS OPERACIONALES | | |
| 5.2.01 | GASTOS SUELDOS Y SALARIOS | 24.765,43 | |
| 5.2.02 | GASTO IESS | 635,03 | |
| 5.2.03 | GASTO PROVISIONES PATRONALES | 1.360,74 | |
| 5.2.04 | GASTOS VARIOS | 117,94 | |
| 5.2.05 | GASTO SERVICIOS BÁSICOS | 117,94 | |
| 5.2.07 | CUENTAS INCOBRABLES | 181,42 | |
| 5.2.08 | CONSUMO ÚTILES DE OFICINA | 117,94 | |
| 5.2.10 | DESGASTE DE BIENES DE MENOR CUANTÍA | 90,72 | |
| 5.2.12 | DEPRECIACIÓN EQUIPOS DE OFICINA | 13,61 | |
| 5.2.13 | DEP. EQUIPOS DE COMPUTACION | 90,72 | |
| 5.2.15 | DEPRECIACIÓN DE EDIFICIOS | 353,79 | |
| | TOTAL GASTOS OPERACIONALES | | 27.845,28 |
| 5.3 | GASTOS NO OPERACIONALES | | |
| 5.3.01 | SERVICIOS BANCARIOS | 11,78 | |
| | TOTAL GASTOS NO OPERACIONALES | | 11,78 |
| 3.2.01 | UTILIDAD DEL EJERCICIO | | 55.528,61 |

PROPIETARIO

CONTADOR

COMERCIAL GODOY
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2014

| | | | |
|---------------|--|---------------------|---------------------|
| 4 | INGRESOS | | |
| 4.1. | INGRESOS OPERACIONALES | | |
| 4.1.01 | VENTAS | 1.089.018,77 | |
| | TOTAL DE INGRESOS OPERACIONALES | | 1.089.018,77 |
| 5.1.04 | COSTO DE VENTAS | | 959.435,61 |
| 1.1.05 | INVENTARIO INICIAL DE MERCADERÍAS | 250.545,92 | |
| 5.1.01 | (+) COMPRAS | 1.049.435,31 | |
| | MERCADERÍAS DISPONIBLES PARA LA VENTA | 1.299.981,23 | |
| 1.1.05 | (-) INVENTARIO FINAL DE MERCADERÍAS | (340.545,62) | |
| 4.1.04 | GANANCIA BRUTA EN VENTAS | | 129.583,16 |
| 5 | COSTOS Y GASTOS | | |
| 5.2 | GASTOS OPERACIONALES | | |
| 5.2.01 | GASTOS SUELDOS Y SALARIOS | 29.730,24 | |
| 5.2.02 | GASTO IESS | 762,30 | |
| 5.2.03 | GASTO PROVISIONES PATRONALES | 1.633,53 | |
| 5.2.04 | GASTOS VARIOS | 141,58 | |
| 5.2.05 | GASTO SERVICIOS BÁSICOS | 141,58 | |
| 5.2.07 | CUENTAS INCOBRABLES | 217,80 | |
| 5.2.08 | CONSUMO ÚTILES DE OFICINA | 141,58 | |
| 5.2.10 | DESGASTE DE BIENES DE MENOR CUANTÍA | 108,91 | |
| 5.2.12 | DEPRECIACIÓN EQUIPOS DE OFICINA | 21,78 | |
| 5.2.13 | DEP. EQUIPOS DE COMPUTACION | 108,91 | |
| 5.2.15 | DEPRECIACIÓN DE EDIFICIOS | 424,70 | |
| | TOTAL GASTOS OPERACIONALES | | 33.432,91 |
| 5.3 | GASTOS NO OPERACIONALES | | |
| 5.3.01 | SERVICIOS BANCARIOS | 14,16 | |
| | TOTAL GASTOS NO OPERACIONALES | | 14,16 |
| 3.2.01 | UTILIDAD DEL EJERCICIO | | 96.136,09 |

PROPIETARIO

CONTADOR

COMERCIAL GODOY
DETERMINACIÓN DE PORCENTAJES BASE
CUENTAS PATRIMONIALES CON RESPECTO A LAS VENTAS

| CÓDIGO | CUENTAS | 2012 | FUENTE DE INFORMACIÓN | %BASE | ENERO A DICIEMBRE 2013 | DIFERENCIA | ENERO A DICIEMBRE 2014 | DIFERENCIA |
|-------------|---------------------------------------|-------------------|---------------------------|--------|------------------------|------------|------------------------|------------|
| | VENTAS TOTALES | 755.644,51 | Ventas Proyectadas | | 907.159,10 | | 1.089.018,77 | |
| 1 | ACTIVO | | | | | | | |
| 1.1 | ACTIVOS CORRIENTES | 184.475,25 | | | 276.831,30 | | 389.187,42 | |
| 1.1.0.1 | Caja | 510,00 | Presupuesto del Efectivo | | 510,00 | 0,00 | 3.333,22 | 2.823,22 |
| 1.1.0.2 | Bancos | 2.610,17 | Presupuesto del Efectivo | 0,35% | 2.610,17 | 0,00 | 17.499,39 | 14.889,22 |
| 1.1.0.3 | Cuentas por Cobrar | 12.370,46 | Porcentaje de Ventas | 1,64% | 14.877,41 | 2.506,95 | 17.859,91 | 2.982,50 |
| 1.1.0.4 | (-) Provisión de Cuentas Incobrable | (123,70) | Acuerdo a la Ley | 1,00% | (148,77) | (25,07) | (178,60) | (29,83) |
| 1.1.0.5 | Mercaderías | 162.120,18 | Est. Resul. Proyectado | | 250.545,92 | 88.425,74 | 340.545,62 | 89.999,70 |
| 1.1.0.6 | Útiles de Oficina | 144,60 | Porcentaje de Ventas | 0,02% | 181,43 | 36,83 | 217,80 | 36,37 |
| 1.1.0.7 | Anticipo Retención Fuente I.R. | 5.515,28 | Porcentaje de Ventas | 0,73% | 6.622,26 | 1.106,98 | 7.949,84 | 1.327,58 |
| 1.1.0.8 | Crédito Tributario | 1.028,26 | Porcentaje de Ventas | 0,14% | 1.270,02 | 241,76 | 1.524,63 | 254,61 |
| 1.1.0.9 | Bienes de Menor Cuantía | 300,00 | Porcentaje de Ventas | 0,04% | 362,86 | 62,86 | 435,61 | 72,75 |
| 1.2 | ACTIVOS NO CORRIENTES | 56.596,77 | | | 56.526,88 | | 56.429,61 | |
| 1.2.0.3 | Equipo de Oficina | 585,00 | Balance General 2012 | | 585,00 | 0,00 | 585,00 | 0,00 |
| 1.2.0.4 | (-) Dep. Acumulada de Eq. Oficina | (13,17) | Est. Resul. Proyectado | | (13,61) | (0,44) | (21,78) | (8,17) |
| 1.2.0.5 | Equipo de Computación | 1.400,00 | Balance General 2012 | | 1.400,00 | 0,00 | 1.400,00 | 0,00 |
| 1.2.0.6 | (-) Dep. Acumulada de Eq. Computación | (78,18) | Est. Resul. Proyectado | | (90,72) | (12,54) | (108,91) | (18,19) |
| 1.2.0.9 | Edificio | 25.000,00 | Balance General 2012 | | 25.000,00 | 0,00 | 25.000,00 | 0,00 |
| 1.2.0.10 | (-) Dep. Acumulada de Edificios | (296,88) | Est. Resul. Proyectado | | (353,79) | (56,91) | (424,70) | (70,91) |
| 1.2.0.11 | Terreno | 30.000,00 | Balance General 2012 | | 30.000,00 | 0,00 | 30.000,00 | 0,00 |
| | TOTAL ACTIVOS | 241.072,02 | | | 333.358,18 | | 445.617,03 | |
| 2 | PASIVOS | | | | | | | |
| 2.1. | PASIVOS CORRIENTES | 84.977,24 | | | 102.055,40 | | 122.514,61 | |
| 2.1.01. | Proveedores | 82.977,88 | Porcentaje de Ventas | 10,98% | 99.606,07 | 16.628,19 | 119.574,26 | 19.968,19 |
| 2.1.03. | IESS por Pagar | 117,99 | Porcentaje de Ventas | 0,02% | 181,43 | 63,44 | 217,80 | 36,37 |

COMERCIAL GODOY
DETERMINACIÓN DE PORCENTAJES BASE
CUENTAS PATRIMONIALES CON RESPECTO A LAS VENTAS

| CÓDIGO | CUENTAS | 2012 | FUENTE DE INFORMACIÓN | %BASE | ENERO A DICIEMBRE 2013 | DIFERENCIA | ENERO A DICIEMBRE 2014 | DIFERENCIA |
|-------------|----------------------------------|-------------------|---------------------------|--------|------------------------|------------|------------------------|------------|
| | VENTAS TOTALES | 755.644,51 | Ventas Proyectadas | | 907.159,10 | | 1.089.018,77 | |
| 2.1.04. | Provisiones Patronales por Pagar | 1.156,32 | Porcentaje de Ventas | 0,15% | 1.360,74 | 204,42 | 1.633,53 | 272,79 |
| 2.1.08. | Retención Fuente I.R. por Pagar | 725,05 | Porcentaje de Ventas | 0,10% | 907,16 | 182,11 | 1.089,02 | 181,86 |
| | TOTAL PASIVOS | 84.977,24 | | | 102.055,40 | | 122.514,61 | |
| 3 | PATRIMONIO | | | | | | | |
| 3.1. | CAPITAL | 139.256,12 | | | 167.189,42 | | 200.706,16 | |
| 3.1.01. | Capital | 139.256,12 | Porcentaje de Ventas | 18,43% | 167.189,42 | | 200.706,16 | |
| 3.2. | RESULTADO DEL EJERCICIO | 16.838,66 | | | 55.528,61 | | 96.136,09 | |
| 3.2.01. | Utilidad del Ejercicio | 16.838,66 | Est. Resul. Proyectado | | 55.528,61 | | 96.136,09 | |
| | TOTAL PATRIMONIO | 156.094,78 | | | 222.718,03 | | 296.842,25 | |
| | TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO | 241.072,02 | | | 324.773,43 | | 419.356,86 | |
| | Fondos Adicionales Necesarios | | | | 8.584,75 | | 26.260,17 | |
| | TOTAL | | | | 333.358,18 | | 445.617,03 | |

COMERCIAL GODOY
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROYECTADO
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013

| | | | |
|-------------|---------------------------------------|-------------------|--------------------------|
| 1 | ACTIVO | | |
| 1.1 | ACTIVOS CORRIENTES | | |
| 1.1.0.1 | Caja | 510,00 | |
| 1.1.0.2 | Bancos | 2.610,17 | |
| 1.1.0.3 | Cuentas por Cobrar | 14.877,41 | |
| 1.1.0.4 | (-) Provisión de Cuentas Incobrable | (148,77) | |
| 1.1.0.5 | Mercaderías | 250.545,92 | |
| 1.1.0.6 | Útiles de Oficina | 181,43 | |
| 1.1.0.7 | Anticipo Retención Fuente I.R. | 6.622,26 | |
| 1.1.0.8 | Crédito Tributario | 1.270,02 | |
| 1.1.0.9 | Bienes de Menor Cuantía | 362,86 | |
| | TOTAL ACTIVOS CORRIENTES | <u>276.831,30</u> | |
| 1.2 | ACTIVOS NO CORRIENTES | | |
| 1.2.0.3 | Equipo de Oficina | 585,00 | |
| 1.2.0.4 | (-) Dep. Acumulada de Eq. Oficina | (13,61) | |
| 1.2.0.5 | Equipo de Computación | 1.400,00 | |
| 1.2.0.6 | (-) Dep. Acumulada de Eq. Computación | (90,72) | |
| 1.2.0.9 | Edificio | 25.000,00 | |
| 1.2.0.10 | (-) Dep. Acumulada de Edificios | (353,79) | |
| 1.2.0.11 | Terreno | 30.000,00 | |
| | TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES | <u>56.526,88</u> | |
| | TOTAL ACTIVOS | | <u><u>333.358,18</u></u> |
| 2 | PASIVOS | | |
| 2.1. | PASIVOS CORRIENTES | | |
| 2.1.01. | Proveedores | 99.606,07 | |
| 2.1.03. | IESS por Pagar | 181,43 | |
| 2.1.04. | Provisiones Patronales por Pagar | 1.360,74 | |
| 2.1.08. | Retención Fuente I.R. por Pagar | 907,16 | |
| | TOTAL PASIVOS CORRIENTES | <u>102.055,40</u> | |
| 2.2 | PASIVOS NO CORRIENTES | | |
| | Prestamo Bancario | 8.584,75 | |
| | TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES | <u>8.584,75</u> | |
| | TOTAL PASIVOS | | <u>110.640,15</u> |
| 3 | PATRIMONIO | | |
| 3.1. | CAPITAL | | |
| 3.1.01. | Capital | 167.189,42 | |
| | TOTAL CAPITAL | | 167.189,42 |
| 3.2. | RESULTADO DEL EJERCICIO | | |
| 3.2.01. | Utilidad del Ejercicio | 55.528,61 | |
| | TOTAL RESULTADOS | <u>55.528,61</u> | |
| | TOTAL PATRIMONIO | | <u>222.718,03</u> |
| | TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO | | <u><u>333.358,18</u></u> |

COMERCIAL GODOY
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROYECTADO
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2014

| | | | | |
|-------------|---------------------------------------|------------|-------------------|-------------------|
| 1 | ACTIVO | | | |
| 1.1 | ACTIVOS CORRIENTES | | | |
| 1.1.0.1 | Caja | 3.333,22 | | |
| 1.1.0.2 | Bancos | 17.499,39 | | |
| 1.1.0.3 | Cuentas por Cobrar | 17.859,91 | | |
| 1.1.0.4 | (-) Provisión de Cuentas Incobrable | (178,60) | | |
| 1.1.0.5 | Mercaderías | 340.545,62 | | |
| 1.1.0.6 | Útiles de Oficina | 217,80 | | |
| 1.1.0.7 | Anticipo Retención Fuente I.R. | 7.949,84 | | |
| 1.1.0.8 | Crédito Tributario | 1.524,63 | | |
| 1.1.0.9 | Bienes de Menor Cuantía | 435,61 | | |
| | TOTAL ACTIVOS CORRIENTES | | 389.187,42 | |
| 1.2 | ACTIVOS NO CORRIENTES | | | |
| 1.2.0.3 | Equipo de Oficina | 585,00 | | |
| 1.2.0.4 | (-) Dep. Acumulada de Eq. Oficina | (21,78) | | |
| 1.2.0.5 | Equipo de Computación | 1.400,00 | | |
| 1.2.0.6 | (-) Dep. Acumulada de Eq. Computación | (108,91) | | |
| 1.2.0.9 | Edificio | 25.000,00 | | |
| 1.2.0.10 | (-) Dep. Acumulada de Edificios | (424,70) | | |
| 1.2.0.11 | Terreno | 30.000,00 | | |
| | TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES | | 56.429,61 | |
| | TOTAL ACTIVOS | | | 445.617,03 |
| 2 | PASIVOS | | | |
| 2.1. | PASIVOS CORRIENTES | | | |
| 2.1.01. | Proveedores | 119.574,26 | | |
| 2.1.03. | IESS por Pagar | 217,80 | | |
| 2.1.04. | Provisiones Patronales por Pagar | 1.633,53 | | |
| 2.1.08. | Retención Fuente I.R. por Pagar | 1.089,02 | | |
| | TOTAL PASIVOS CORRIENTES | | 122.514,61 | |
| 2.2 | PASIVOS NO CORRIENTES | | | |
| | Prestamo Bancario | 26.260,17 | | |
| | TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES | | 26.260,17 | |
| | TOTAL PASIVOS | | | 148.774,78 |
| 3 | PATRIMONIO | | | |
| 3.1. | CAPITAL | | | |
| 3.1.01. | Capital | 200.706,16 | | |
| | TOTAL CAPITAL | | 200.706,16 | |
| 3.2. | RESULTADO DEL EJERCICIO | | | |
| 3.2.01. | Utilidad del Ejercicio | 96.136,09 | | |
| | TOTAL RESULTADOS | | 96.136,09 | |
| | TOTAL PATRIMONIO | | | 296.842,25 |
| | TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO | | | 445.617,03 |

Punto de equilibrio

Se lo efectuó en base a la aplicación de la fórmula según la capacidad instalada y en función de las ventas, obteniendo los resultados en valores y porcentajes, además se realizó la representación gráfica con su interpretación de los resultados obtenidos del cálculo del punto de equilibrio.

COMERCIAL GODOY PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 2013

| CUENTA | VALOR | COSTO | |
|-------------------------------------|-------------------|------------------|-------------------|
| | | FIJO | VARIABLE |
| VENTAS | | | 907.159,10 |
| COSTOS Y GASTOS | | | |
| COSTO DE VENTAS | 823.773,43 | | 823.773,43 |
| GASTOS SUELDOS Y SALARIOS | 24.765,43 | 24.765,43 | |
| GASTO IESS | 635,03 | 635,03 | |
| GASTO PROVISIONES PATRONALES | 1.360,74 | 1.360,74 | |
| GASTOS VARIOS | 117,94 | | 117,94 |
| GASTO SERVICIOS BASICOS | 117,94 | | 117,94 |
| CUENTAS INCOBRABLES | 181,42 | | 181,42 |
| CONSUMO ÚTILES DE OFICINA | 117,94 | 117,94 | |
| DESGASTE DE BIENES DE MENOR CUANTÍA | 90,72 | 90,72 | |
| DEPRECIACION EQUIPOS DE OFICINA | 13,61 | 13,61 | |
| DEP. EQUIPOS DE COMPUTACION | 90,72 | 90,72 | |
| DEPRECIACION DE EDIFICIOS | 353,79 | 353,79 | |
| SERVICIOS BANCARIOS | 11,78 | 11,78 | |
| TOTAL COSTOS Y GASTOS | 851.630,49 | 27.439,76 | 824.190,73 |

FUENTE: Comercial Godoy
ELABORADO POR: El Autor

| DATOS 2013 | |
|---------------------------------|------------|
| Costos Variables | 824,190,73 |
| Costos Fijos | 27.429,76 |
| Ventas Totales (Ingresos 2012) | 907.159,10 |

FUENTE: Comercial Godoy
ELABORADO POR: El Autor

PUNTO DE EQUILIBRIO CAPACIDAD INSTALADA

$$P.E_{CI} = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costos Variables}} * 100$$

$$P.E_{CI} = \frac{27.439,76}{907.159,10 - 824.190,73} * 100$$

$$P.E_{CI} = 33,07\%$$

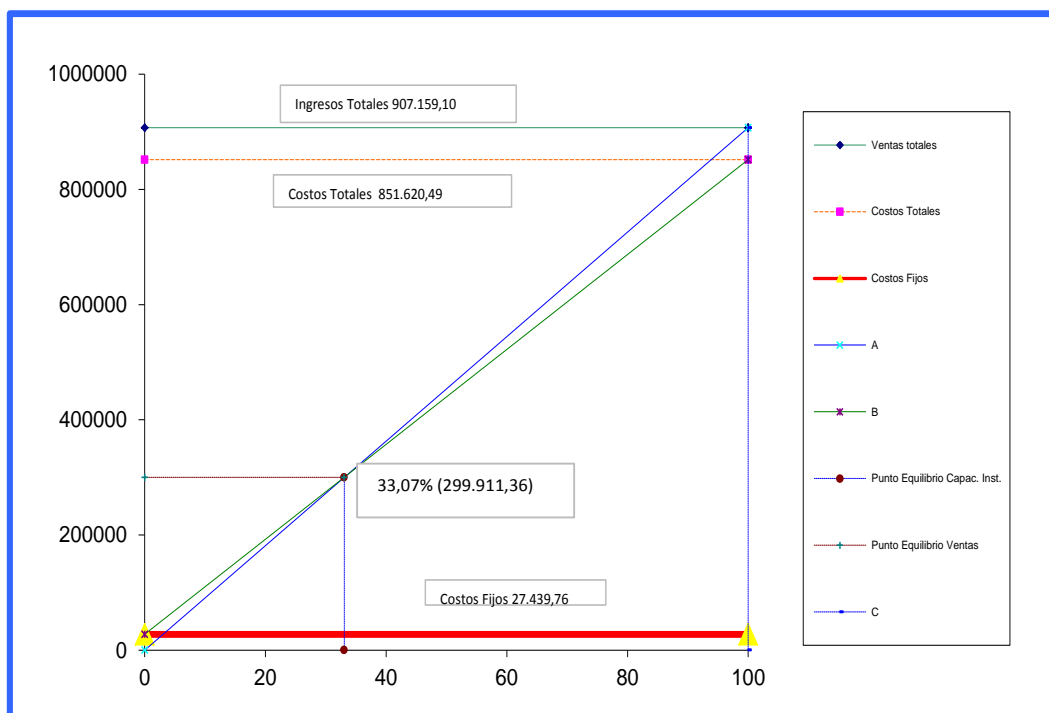
PUNTO DE EQUILIBRIO DE ACUERDO A LAS VENTAS

$$PE = \frac{\text{Costo fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas Totales}}}$$

$$PE = \frac{27.439,76}{0,091459558}$$

$$PE = \frac{27.439,76}{1 - \frac{824.190,73}{907.159,10}}$$

$$PE = 299.911,36$$



FUENTE: Comercial Godoy
ELABORADO POR: El Autor

COMERCIAL GODOY

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 2014

| CUENTA | VALOR | COSTO | |
|-------------------------------------|-------------------|------------------|---------------------|
| | | FIJO | VARIABLE |
| VENTAS | | | 1.089.018,77 |
| COSTOS Y GASTOS | | | |
| COSTO DE VENTAS | 959.435,61 | | 959.435,61 |
| GASTOS SUELDOS Y SALARIOS | 29.730,24 | 29.730,24 | |
| GASTO IEES | 762,30 | 762,30 | |
| GASTO PROVISIONES PATRONALES | 1.633,53 | 1.633,53 | |
| GASTOS VARIOS | 141,58 | | 141,58 |
| GASTO SERVICIOS BASICOS | 141,58 | | 141,58 |
| CUENTAS INCOBRABLES | 217,80 | | 217,80 |
| CONSUMO UTILES DE OFICINA | 141,58 | 141,58 | |
| DESGASTE DE BIENES DE MENOR CUANTÍA | 108,91 | 108,91 | |
| DEPRECIACION EQUIPOS DE OFICINA | 21,78 | 21,78 | |
| DEP. EQUIPOS DE COMPUTACION | 108,91 | 108,91 | |
| DEPRECIACION DE EDIFICIOS | 424,70 | 424,70 | |
| SERVICIOS BANCARIOS | 14,16 | 14,16 | |
| TOTAL COSTOS Y GASTOS | 992.882,68 | 32.946,11 | 959.936,57 |

FUENTE: Comercial Godoy
ELABORADO POR: El Autor

| DATOS 2014 | |
|---------------------------------|--------------|
| Costos Variables | 959.936,57 |
| Costos Fijos | 32.946,11 |
| Ventas Totales (Ingresos 2012) | 1.089.018,77 |

FUENTE: Comercial Godoy
ELABORADO POR: El Autor

PUNTO DE EQUILIBRIO CAPACIDAD INSTALADA

$$P.E_{CI} = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costos Variables}} * 100$$

$$P.E_{CI} = \frac{32.946,11}{1.089.018,77 - 959.936,57} * 100$$

$$P.E_{CI} = 25,52\%$$

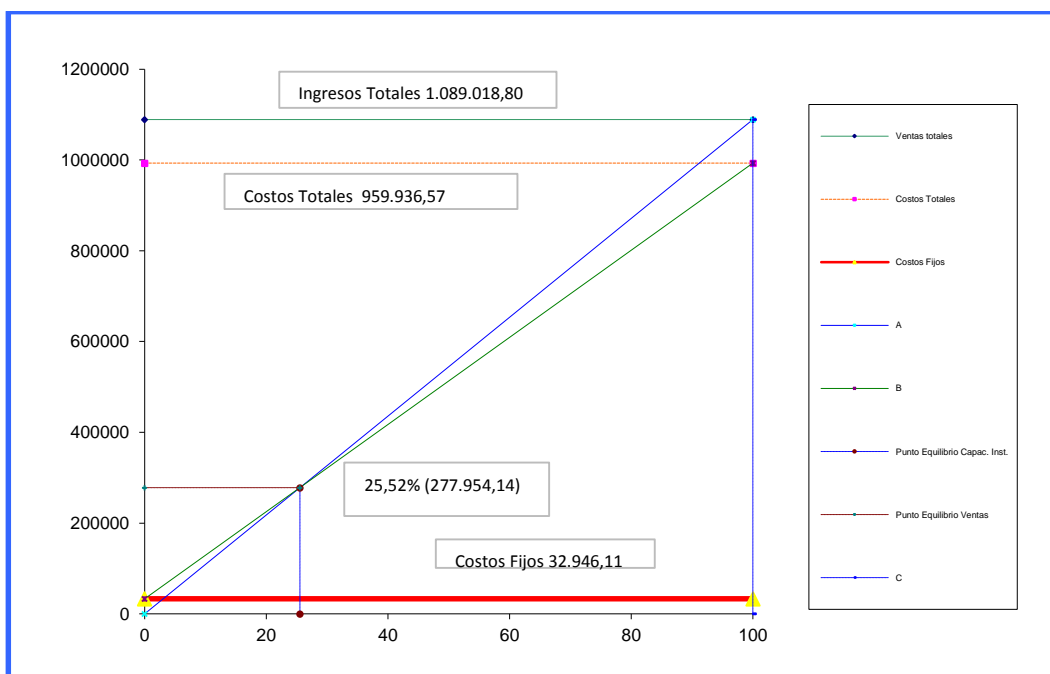
PUNTO DE EQUILIBRIO DE ACUERDO A LAS VENTAS

$$PE = \frac{\text{Costo fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas Totales}}}$$

$$PE = \frac{32.946,11}{0,118530739}$$

$$PE = \frac{32.946,11}{1 - \frac{959.936,57}{1.089.018,80}}$$

$$PE = 277.954,14$$



FUENTE: Comercial Godoy
ELABORADO POR: El Autor

Interpretación: Al aplicar el Punto de Equilibrio en el Comercial Godoy como resultado se obtuvo que el punto de equilibrio para el año 2013 de acuerdo a la capacidad instalada es del 33,07% y el punto de equilibrio de acuerdo a las ventas es de \$299.911,36; y para el 2014 el punto de equilibrio de acuerdo a la capacidad instalada es de 25,52% y de acuerdo

a las ventas es de \$ 277.954,14, por lo tanto el comercial tiene que tomar muy en cuenta estos datos, ya que necesitara de estos ingresos para solventar los costos y gastos que se generen para realizar la actividad económica sin ganar ni perder.

g. DISCUSIÓN

Con la aplicación de la entrevista estructurada al propietario y contadora del comercial Godoy, se obtuvo como resultado que no aplicaban indicadores financieros que le permitan conocer la liquidez, actividad, endeudamiento y rentabilidad del ejercicio económico del año 2012;

Por otro lado tampoco realizaban una Planificación Financiera, lo que no les permitía tener un enfoque claro de las ventas, costos y gastos futuros; Además no elaboran el presupuesto de efectivo para determinar los sobrantes o faltantes de dinero que requiere para invertir o pedir financiamiento, y por ende no realizan estados financieros proforma impidiéndoles visualizar de manera cuantitativa la ejecución de sus metas y así pronosticar situaciones futuras de la empresa.

Con estos antecedentes es indispensable ejecutar una Planificación Financiera que le permita minimizar el riesgo y optimizar los recursos, para decidir anticipadamente sobre las necesidades del efectivo y su correcta aplicación, para buscar su mejor rendimiento maximizando la seguridad financiera y alcanzar los objetivos y metas propuestas.

Para realizar el diagnóstico interno del comercial se utilizó indicadores financieros para determinar la capacidad de pago obteniendo como resultado que dispone de \$ 2,17 para cubrir sus obligaciones, además cuenta con capital de trabajo para realizar inversiones futuras; pero al

aplicar el indicador de prueba ácida se constata que cuenta con \$0,26 demostrando la falta de liquidez inmediata para afrontar las deudas con terceros; También se puede evidenciar que los inventarios rotan aproximadamente en 3 meses; El nivel de endeudamiento representa el 11%; y, el margen bruto de utilidades es del 53% después de cancelar los costos y cuenta con un margen neto de utilidad del 2% después de cancelar los gastos.

Con los resultados obtenidos se procede al desarrollo de la Planificación Financiera, permitiendo el cumplimiento del objetivo general, iniciando desde el pronóstico de ingresos los mismos que arrojaros un valor de \$ 907.159,10 y \$ 1.089.018,77 para el año 2013 y 2014 respectivamente y los gastos representan \$912.199,17 y \$ 1.049.435,31 para los años 2013 y 2014 respectivamente, donde se utilizó el método de Pronostico Porcentual, indispensables para la elaboración del presupuesto del efectivo hasta llegar a los Estados Financieros Proforma efectivo donde se obtiene para el año 2013 una ganancia de \$55.528,61 y para el 2014 el valor de \$96.136,09, finalizando con el punto de equilibrio al que debe llegar el comercial para poder cubrir sus costos y gastos sin tener ganancia alguna, en donde el 33,07% y el 25,52% representan los valores de acuerdo a la capacidad instalada el punto de equilibrio de acuerdo a las ventas es de \$ 299.911,36 y de \$ 277,954,14 para los años 2013 y 2014 respectivamente.

h. CONCLUSIONES

Al finalizar el trabajo de tesis “**PLANIFICACIÓN FINANCIERA EN EL COMERCIAL GODOY PERIODO 2013 – 2014**” se determinó las siguientes conclusiones:

- ✘ Se ejecutó la Planificación Financiera a corto plazo, al Comercial Godoy para los periodos 2013 y 2014 puesto que constituye una herramienta administrativa técnica para validar cualitativamente y cuantitativamente para conocer cómo aprovechar apropiadamente los recursos económicos, financieros y humanos, que ayudaran a mejorar el desarrollo de sus actividades en busca del progreso empresarial.

- ✘ Los Estados Financieros del año 2012 del Comercial Godoy fueron evaluados con la aplicación de Indicadores Financieros relacionados a la actividad económica empresarial, presentando una liquidez normal de \$ 2,17; con un nivel bajo en la rotación promedio de los inventarios de 81,56 días; mientras que el grado de endeudamiento empresarial es bajo con un 11% y un margen bruto de utilidad del 53%.

- ✘ Los pronósticos se los efectuó con un incremento del 35,79% en las ventas y del 17,32% en compras sobre el año 2012 permitiendo determinar las entradas y salidas del efectivo, hasta proyectarnos a

los Estados Financieros obteniendo una utilidad de \$ 55.528,61 y de \$96.136,09 para los periodos 2013 y 2014 respectivamente..

- ✘ Se efectuó el punto de equilibrio para saber la capacidad instalada y el volumen de ventas necesarias para cubrir los costos y gastos sin obtener utilidad, valores precisos e inevitables que ayudaran a generar la actividad económica del comercial.

i. RECOMENDACIONES

Al culminar el trabajo de tesis y haber alcanzado los objetivos propuestos se establece las siguientes recomendaciones:

- ✘ Al Propietario y Contadora deben actualizarse y prepararse en lo referente a la aplicación de indicadores financieros que les permita evaluar la liquidez, endeudamiento y rentabilidad, a la vez el desempeño financiero y operacional del comercial.
- ✘ Que se aplique la Planificación Financiera a corto plazo para tener un enfoque de los ingresos, costos y gastos a futuro, y así tomar estrategias que le permitan realizar nuevas inversiones para el desarrollo comercial.
- ✘ La Contadora deberá tomar muy en cuenta los datos históricos del comercial en lo referente a ventas y compras como fuente de información para realizar los pronósticos que sirvan para el desarrollo empresarial.
- ✘ El propietario deberá buscar estrategias para reducir los costos y los gastos, para que no superen a los ingresos y así evitar pérdidas en un periodo económico.

- ✘ La Contadora debe realizar estados financieros proforma, los cuales le permitirá proyectar sus ingresos, costos y gastos de la empresa, como apoyo para la adecuada toma de decisiones.


j. BIBLIOGRAFIA

- ✘ BRAVO V. Mercedes, “Contabilidad General”, Año 2009.
- ✘ BESLEY Scott, Brigham Eugene, “Fundamentos de la Administración Financiera”. Año 2001. 12va Edición. Universidad Florida- México.
- ✘ CEVALLOS, María E. “Administración y Planificación Financiera”. Universidad Técnica Particular de Loja. 1996.
- ✘ EMERY, Douglas R. FINNERY, Jhon D. y STOWE, Jhon D. “Fundamentos de Administración Financiera”. Año 2000. Primera Edición Editorial Hall Hispanoamericana S.A., México.
- ✘ GITMAN, Lawrence J. “Administración Financiera”. Año 2007. Décima primera edición. Editorial Pearson Educación México.
- ✘ KOONTZ Harold, WEIHRICH Heinz, “Administración una Perspectiva Global”. Año 2008. Onceava Edición, México.
- ✘ LEÓN, García Oscar. “Administración Financiera, Fundamentos y Aplicaciones”. Año 1999. 3era. Edición. Editorial Prensa Moderna impresores S.A. Cali- Colombia.
- ✘ MOSKA, Daniel. Administración Financiera del Capital de Trabajo, Año 1998. Primera Edición, Ecuador
- ✘ ORTEGA; Castro, Alonso, “Planificación Financiera Y Estratégica”, Año 2008. Primera Edición, impreso en India.
- ✘ ORTIZ Anaya; Héctor. “Análisis Financiero Aplicado y Principios de Administración Financiera”, Año 2002. 13 Edición D´Vinni Editorial Ltda. Bogotá-Colombia.

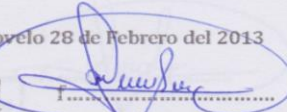
- ✘ RAMÍREZ Padilla, David Noel. “Contabilidad Administrativa”. Año 2002. Sexta Edición. México.
- ✘ ROSS, Stephen, “Fundamentos de Finanzas Corporativas”, Año 2006. Séptima Edición, México.
- ✘ R.W. Johnson, R.W. Melicher: 2005, Administración financiera, Quinta edición, Editorial GRUPO P.A. México
- ✘ SARMIENTO, Rubén. “Contabilidad General”. Séptima Edición, Editorial Voluntad.
- ✘ VASCONEZ, José Vicente, Contabilidad General, Año 2004.
- ✘ U.N.L., AJSA, MÓDULO 8 “La Administración Financiera Operativa” Marzo a Julio 2011.
- ✘ ANDINA E., Objetivos e importancia de una empresa, URL: <http://www.monografias.com/trabajos75/objetivos-importancia-empresa/objetivos-importancia-empresa.shtml>
- ✘ <http://www.buenastareas.com/ojear/>Inicio>Negocios/4/0.html>
- ✘ <http://www.unl.edu.ec/juridica/wpcontent/uploads/2010/03/M%C3%B3dulo-42010.pdf>.
- ✘ <http://www.monografias.com/trabajos34/planificacion/planificacion.shtml>
- ✘ <https://www.civicus.org/new/media/Planificacion%20strategica.pdf>
- ✘ <http://www.freewebs.com/...Datos%20planificaciónoperativa.html>.
- ✘ <http://www.zonaeconomica.com/analisis-financiero/planeacion.html>.
- ✘ www.gestiopolis.com/.../acercamiento-planeación-financiera-gestion.html.

k. ANEXOS:

| "COMERCIAL GODOY" | | |
|--|-------------------------------------|--------------------------|
| ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA | | |
| DEL 1RO. DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012 | | |
| 1 | ACTIVOS | |
| 1.1. | ACTIVOS CORRIENTES | 184.475,25 |
| 1.1.01. | CAJA | 510,00 |
| 1.1.02. | BANCOS | 2.610,17 |
| 1.1.03. | CUENTAS POR COBRAR | 12.370,46 |
| 1.1.04. | (-)PROVISIÓN DE CUENTAS INCOBRABLES | -123,70 |
| 1.1.05. | MERCADERÍAS | 162.120,18 |
| 1.1.06. | ÚTILES DE OFICINA | 144,60 |
| 1.1.10. | ANTICIPO RETENCIÓN FUENTE I.R | 5.515,28 |
| 1.1.11. | CRÉDITO TRIBUTARIO | 1.028,26 |
| 1.1.12. | BIENES DE MENOR CUANTÍA | 300,00 |
| 1.2. | ACTIVOS NO CORRIENTES | 56.596,77 |
| 1.2.03. | EQUIPO DE OFICINA | 585,00 |
| 1.2.04. | (-) DEP. ACUM DE EQUIPO DE OFICINA | -13,17 |
| 1.2.05. | EQUIPO DE COMPUTACIÓN | 1.400,00 |
| 1.2.06. | (-) DEP. ACUM DE COMPUTACIÓN | -78,18 |
| 1.2.09. | EDIFICIO | 25.000,00 |
| 1.2.10. | (-) DEP. ACUM DE EDIFICIO | -296,88 |
| 1.2.11. | TERRENO | 30.000,00 |
| | TOTAL ACTIVOS | <u>241.072,02</u> |
| 2 | PASIVO | |
| 2.1. | PASIVOS CORRIENTES | 84.977,24 |
| 2.1.01. | PROVEEDORES | 82.977,88 |
| 2.1.03. | IESS POR PAGAR | 117,99 |
| 2.1.04. | PROVISIONES PATRONALES POR PAGAR | 1.156,32 |
| 2.1.08. | RETENCIÓN FUENTE I.R. POR PAGAR | 725,05 |
| | TOTAL PASIVOS | <u>84.977,24</u> |
| 3 | PATRIMONIO | |
| 3.1. | CAPITAL | 139.256,12 |
| 3.1.01. | CAPITAL | 139.256,12 |
| 3.2. | RESULTADO DEL EJERCICIO | 16.838,66 |
| 3.2.01. | UTILIDAD DEL EJERCICIO | 16.838,66 |
| | TOTAL PATRIMONIO | <u>156.094,78</u> |
| | TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO | <u>241.072,02</u> |

f. 
 Ing. Iván Godoy Luna
 PROPIETARIO

Dra. Madeleivy Yulissa
 Luna Aquilar Espinosa
 CONTADOR PÚBLICO AUTORIZADO
 RUC: 0703376947001
 M.T. 29486

Portovelo 28 de febrero del 2013

 Dra. Yulissa Aguilar E.
 CONTADORA

"COMERCIAL GODOY"

ESTADO DE RESULTADOS
DEL 1RO. DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012

| | | | |
|---------------|---------------------------------------|-------------------|------------------|
| 4 | INGRESOS | | |
| 4.1. | INGRESOS OPERACIONALES | | |
| 4.1.01 | VENTAS | | 755.644,51 |
| 5.1.04 | COSTO DE VENTAS | | 715.611,26 |
| 1.1.05 | INVENTARIO INICIAL DE MERCADERÍAS | 84.820,14 | |
| 5.1.01 | (+) COMPRAS | 792.911,30 | |
| | MERCADERÍAS DISPONIBLES PARA LA VENTA | 877.731,44 | |
| 1.1.05 | (-) INVENTARIO FINAL DE MERCADERÍAS | <u>162.120,18</u> | |
| 4.1.04 | GANANCIA BRUTA EN VENTAS | | 40.033,25 |
| | TOTAL INGRESOS | | 40.033,25 |
| 5 | COSTOS Y GASTOS | | |
| 5,2 | GASTOS OPERACIONALES | | |
| 5.2.01 | GASTO SUELDOS Y SALARIOS | 20.614,12 | |
| 5.2.02. | GASTO IESS | 528,54 | |
| 5.2.03 | GASTO PROVISIONES PATRONALES | 1.156,82 | |
| 5.2.04 | GASTO VARIOS | 100,78 | |
| 5.2.05 | GASTO SERVICIOS BÁSICOS | 101,50 | |
| 5.2.07 | CUENTAS INCOBRABLES | 123,70 | |
| 5.2.08 | CONSUMO ÚTILES DE OFICINA | 96,40 | |
| 5.2.10 | DESGASTE BIENES DE MENOR CUANTÍA | 75,00 | |
| 5.2.12 | DEP. EQUIPOS DE OFICINA | 13,17 | |
| 5.2.13 | DEP. EQUIPOS DE COMPUTACIÓN | 78,18 | |
| 5.2.15 | DEPRECIACIÓN DE EDIFICIOS | <u>296,88</u> | |
| | TOTAL GASTOS OPERACIONALES | | 23.185,09 |
| 5,3 | GASTOS NO OPERACIONALES | | |
| 5.3.01 | SERVICIOS BANCARIOS | <u>9,50</u> | |
| | TOTAL GASTOS NO OPERACIONALES | | 9,50 |
| | TOTAL GASTOS | | 23.194,59 |
| 3.2.01 | UTILIDAD DEL EJERCICIO | | 16.838,66 |

Portovelo 28 de Febrero del 2013

E.

Ing. Ángel Iván Godoy Luna
PROPIETARIO



Dra. Yulissa Aguilar
CONTADORA

ÍNDICE

| CONTENIDOS | PÁG. |
|--------------------------------|-------------|
| PORTADA | i |
| CERTIFICACIÓN | ii |
| AUTORÍA | iii |
| CARTA DE AUTORIZACION DE TESIS | iv |
| DEDICATORIA | v |
| AGRADECIMIENTO | vi |
| | |
| 1. TITULO | 1 |
| 2. RESUMEN | 2 |
| ABSTRACT | 5 |
| 3. INTRODUCCIÓN | 8 |
| 4. REVISIÓN DE LITERATURA | 10 |
| 5. MATERIALES Y MÉTODOS | 47 |
| 6. RESULTADOS | 50 |
| 7. DISCUSIÓN | 130 |
| 8. CONCLUSIONES | 132 |
| 9. RECOMENDACIONES | 134 |

| | |
|-----------------|-----|
| 10. BIBIOGRAFÍA | 136 |
| 11. ANEXOS | 138 |
| INDICE | 140 |