UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

ÁREA JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

"DIAGNÓSTICO FINANCIERO Y PRONÓSTICO DE VENTAS EN LA EMPRESA INDUSTRIAL "DECORTEJA CIA. LTDA.". DEL CANTÓN CATAMAYO. PROVINCIA DE LOJA"

TESIS PREVIA A OPTAR EL GRADO DE INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÌA CONTADOR PÙBLICO - AUDITOR

AUTORA:

NATHALIA CAROLINA CASTRO BAUTISTA

DIRECTOR DE TESIS:

DR. GALO FRANCISCO VALAREZO CARRIÓN MG. SC.

LOJA- ECUADOR

2014

DR. GALO FRANCISCO VALAREZO CARRIÓN MG. SC DOCENTE DE LA CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA DEL ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA, DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA, Y DIRECTOR DE TESIS.

CERTIFICO:

Que el trabajo de tesis titulado **"DIAGNÓSTICO FINANCIERO Y PRONÓSTICO DE VENTAS EN LA EMPRESA INDUSTRIAL "DECORTEJA CIA. LTDA." DEL CANTÓN CATAMAYO, PROVINCIA DE LOJA.",** presentado por la egresada, **Nathalia Carolina Castro Bautista,** previo a optar el grado de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, Contador Público Auditor, ha sido dirigido y revisado durante todo el proceso de investigación, y luego de haber sido concluido autorizo su presentación ante el respectivo Tribunal de Grado.

DIRECTOR DE TESIS

A U T O R I A

NATHALIA CAROLINA CASTRO BAUTISTA, declaro ser autora 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 mi tesis en el Repositorio Institucional-Biblioteca Virtual.

Autora: **Nathalia Carolina Castro Bautista**

Firma:

Cédula: 1104879521

Fecha: Loja, 15 de Abril del 2014.

CARTA DE AUTORIZACIÓN

Yo **Nathalia Carolina Castro Bautista,** declaro ser autora de la tesis titulada: **"DIAGNÓSTICO FINANCIERO Y PRONÓSTICO DE VENTAS EN LA EMPRESA INDUSTRIAL "DECORTEJA CIA. LTDA." DEL CANTON CATAMAYO, PROVINCIA DE LOJA."**, como requisito para optar al grado de Ingeniera 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 le producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Digital Institucional:

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en el RDI, en las redes de información del país y del exterior, con las cuales tengan convenios 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 declaración, en la ciudad de Loja, a los quince días del mes de abril del dos mil catorce, firma la autora.

Firma: _____
Autora: **Nathalia Carolina Castro Bautista**

Cédula: 1104879521
Dirección: Zamora Huayco
Celular: 0986093435

DATOS COMPLEMENTARIOS
Director de Tesis: Dr. Galo F. Valarezo Carrión Mg. Sc.
Tribunal de Grado: Dra. Beatriz Ordóñez González Mg. Sc.
Dra. Beatriz Calle Oleas Mg. Sc.
Dra. Gladyz Ludeña Eras Mg. Sc.

DEDICATORIA

Con amor, dedico este trabajo a Dios mi fortaleza, de manera muy especial a mis Padres fuente de inspiración porque siempre me guiaron con sus sabios consejos por la senda del bien incentivándome a trabajar con responsabilidad para cumplir mis aspiraciones, a mis hermanos ejemplo de superación.

Nathalia Carolina

AGRADECIMIENTO

Expreso mi más sincero agradecimiento a la Universidad Nacional de Loja, Área Social Jurídica y Administrativa, Carrera de contabilidad y Auditoría en sus dignas autoridades y docentes que desinteresadamente imparten sus conocimientos, que sirvieron de guía en nuestra formación profesional.

De manera especial al Dr. Galo Francisco Valarezo Carrión Mg. Sc., quien orientó y asesoró para lograr el ideal propuesto.

Así mismo, quiero agradecer al propietario de la **"Empresa Industrial DECORTEJA",** por haberme facilitado la información necesaria que me permitió el avance y culminación de este trabajo investigativo.

A todos mi eterna gratitud

LA AUTORA

a. TITULO

“DIAGNÓSTICO FINANCIERO Y PRONÓSTICO DE VENTAS EN LA EMPRESA INDUSTRIAL “DECORTEJA CIA. LTDA.”, DEL CANTÓN CATAMAYO, PROVINCIA DE LOJA”

b. RESUMEN

El trabajo de tesis titulado **“DIAGNÓSTICO FINANCIERO Y PRONÓSTICO DE VENTAS EN LA EMPRESA INDUSTRIAL “DECORTEJA CIA. LTDA.”, DEL CANTÓN CATAMAYO, PROVINCIA DE LOJA.”,** se lo realizó como requisito previo a optar el Grado de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, Contador Público Auditor, de la Universidad Nacional de Loja; la misma que está orientada a mejorar su eficiente desarrollo y desenvolvimiento de la empresa en estudio, dedicada a la elaboración de productos como son de diferentes tipo de tejas, industria que se encuentra ubicada en el Cantón Catamayo provincia de Loja, para el desarrollo del trabajo de tesis se dio cumplimiento al objetivo general “Proponer un Diagnóstico Financiero y Pronostico de ventas, que permita conocer la solvencia de la empresa y como estarán sus ventas a futuro, para la toma de decisiones y el cumplimiento de metas y objetivos”.

Para cumplir con los objetivos específicos se realizó un análisis horizontal o comparativo para conocer los aumentos y disminuciones de cada una de las cuentas en los periodos 2009-2010, también se aplicó indicadores de liquidez, endeudamiento, rentabilidad, sistema Dupont y EVA obteniendo como resultado conocer la salud financiera de la compañía, para la correcta toma decisiones.

La Proyección de Ventas se la realizó por medio del método de incremento porcentual en base a datos históricos mensuales tanto de compras como de ventas, egresos propios de la actividad económica de la industria y proceder a proyectar el programa de entradas y salidas de efectivo que servirá para sustentar el presupuesto de efectivo y llegar a elaborar los Estados Financieros Proyectados de los periodos 2011-2012-2013.

Al finalizar se presenta un informe del Diagnostico Financiero y Proyección de Ventas para que los directivos conozcan la real situación financiera de la compañía y así mejorar su participación en el mercado local y provincial.

Finalmente se concluye que la compañía mantiene un alto nivel de Activos Fijos y una baja rotación de inventarios, lo que ha ocasiona que se invierta una considerable cantidad de dinero y en consecuencia aumentar las obligaciones con los proveedores.

Como recomendación los Directivos de la empresa Industrial Decorteja deberán realizar un estudio minucioso del nivel de las ventas, margen de utilidad y tratar de reducir los costos y gastos operativos, buscando tácticas adecuadas para minimizar el riesgo, sin dañar la calidad del producto y por ende mejorar la rentabilidad empresarial.

ABSTRACT

The thesis entitled "FINANCIAL DIAGNOSIS AND PROGNOSIS IN INDUSTRIAL SALES COMPANY" DECORTEJA CIA. LTDA.", CATAMAYO CANTON, Loja Province," as it did prior to opt Engineer Degree in Accounting and Auditing, Certified Public Auditor, National University of Loja requirement, the same that is designed to improve your efficient development and development of the company under study, dedicated to the production of products such as different kind of tejas industry that is located in the Canton Catamayo province of Loja, to develop the thesis compliance was given to the overall objective "Offer Financial Diagnosis and forecast sales that allows to know the solvency of the company and how will their future sales , for decision -making and the achievement of goals and objectives."

To meet the specific objectives a horizontal or comparative for increases and decreases in each of the accounts in the 2009-2010 period analysis was performed, liquidity indicators also applied, yield debt, Dupont EVA system and resulting in found the financial health of the company, for sound decision making.

Sales Projection is performed by the method of percentage increase in monthly historical data based on both purchases and sales of own expenses in economic activity in the industry and proceed to plan the program of cash

inflows and outflows that will serve to sustain the cash budget and come up with elaborate Projected Financial Statements for the periods 2011-2012-2013.

Upon completion a report Diagnose Financial and Sales Projection presents for managers know the true financial situation of the company and improve their participation in local and provincial market.

Finally it is concluded that the company maintains a high level of fixed assets and low inventory turnover, which has causes a considerable amount of money is invested and consequently increase the obligations with suppliers.

To enhance the utility must conduct a thorough study of the level of sales, profit margin and trying to reduce costs and operating expenses, seeking suitable tactics to minimize risk and thus improve business utility.

c. INTRODUCCIÓN

El Diagnóstico Financiero analiza la real situación y comportamiento de una empresa, más allá de la realización del proceso contable, de acuerdo a su carácter, es decir, de acuerdo a su naturaleza en cuanto a su magnitud, capital y organización; Además, el Pronóstico de Ventas permite financiar adecuadamente inversiones para mejorar las ventas y beneficios aumentando el valor empresarial.

Al realizar el Diagnóstico Financiero y Pronóstico de Ventas se puede determinar la situación actual de la Empresa Industrial **"DECORTEJA" Cía. Ltda.,** servirá como aporte ya que con la aplicación de las diferentes herramientas de planificación financiera permitirá a los directivos tener una visión clara de la posición empresarial en los años analizados y proyectados y así lograr obtener un panorama integral de la situación económica y financiera, la capacidad de endeudamiento cobro de deudas, capital de trabajo, medir el grado de efectividad con que se utilizan sus recursos y capacidad para la obtención de utilidades.

El trabajo de tesis está estructurado de la siguiente manera: **Título** donde consta el tema a investigar; **Resumen** en castellano y traducido al inglés donde se sintetiza el trabajo de tesis de acuerdo a los objetivos planteados; **Introducción** donde consta la importancia del tema el aporte a la empresa

y la estructura del trabajo; **Revisión de Literatura** consta de conceptos y fundamentos teóricos de varios autores sobre diagnóstico financiero y pronóstico de ventas; **Materiales y Métodos,** hace referencia a los materiales, métodos y técnicas que fueron utilizados para dar cumplimiento a los objetivos planteados; **Resultados** donde se presenta el procedimiento completo del diagnóstico financiero y pronóstico de ventas para concluir con la presentación del respectivo informe detallando los resultados obtenidos; **Discusión** que es el contraste de la situación pasada y presente de la empresa.

Conclusiones a las cuales se llegó para luego determinar las oportunas **Recomendaciones** a los directivos que le permitan el manejo oportuno, eficiente de los recursos para el logro de objetivos; **Bibliografía** en la cual se cita los libros y direcciones electrónicas que fueron utilizados como fuentes de información para extraer el marco teórico base y guía del trabajo investigativo; y, finalmente los **Anexos** constituye el sustento de todo este trabajo de tesis.

d. REVISIÓN DE LA LITERATURA

EMPRESA

Concepto

"Es una entidad compuesta por capital y trabajo que se dedica a actividades de producción, comercialización y prestación de bienes y servicios a la colectividad."[1]

Objetivo

- Su posición e imagen en el mercado.
- Innovaciones.
- Productividad.
- Recursos Físicos y Financieros.
- Rentabilidad.
- Posición y responsabilidad gerencial.
- Posición y actitudes del trabajador.
- Responsabilidad social.

Importancia

Su importancia radica en la obtención de utilidades, o bien, la prestación

[1] BRAVO Mercedes, CONTABILIDAD GENERAL, Sexta Edición, Quito 2005

de servicios a la comunidad, coordinados por un administrador que toma decisiones en forma oportuna para la consecución de los objetivos para los que fueron creadas.

Clasificación de las Empresas

Existen algunos criterios para clasificar las empresas.

a. **Empresas de Servicio.-** Se la define a la empresa como "el organismo formado por personas, bienes materiales, aspiraciones y realizaciones comunes para dar satisfacciones a su clientela"[2]

b. **Empresas Comerciales.-** Son aquellas que se dedican o realizan el acto propio de comercio, y su función principal es la compra-venta de productos terminados en la cual interfieren dos intermediarios que son el productor y el consumidor[3].

c. **Empresas Industriales.-** Es la unidad jurídica y económica de producción, en la que se establece la combinación del trabajo y el capital para la producción de los bienes industriales. Ésta puede ser:

- **Tipos de Empresas Industriales.-** La variedad de productos que se pueden fabricar o transformar hace que

[2] ROMERO Ricardo, Marketing, Editora Palmir E.I.R.L., Pág. 9.
[3]http://html.rincondelvago.com/empresas_su-clasificacion.html

la actividad industrial presente una extraordinaria complejidad.

1. Las Industrias de Base

Son aquellas que trasforman las materias primas en productos semielaborados, necesarios para el desarrollo de otras actividades industriales. Las más importantes son:

- **Las Industrias Siderometalúrgicas:** conjunto de industrias que transforman los minerales en metales. Ejemplo **La metalurgia del aluminio**: utilizan como materia prima la bauxita, (un mineral complejo que contiene sílice, óxido de hierro y óxido de aluminio). Exige energía eléctrica abundante y barata, de ahí que los países productores sean desarrollados.
- **Las Industrias de Equipo o Equipamiento:** Son aquellas que usando como materia prima los productos elaborados por la industria de base, fabrican bienes que se utilizan para producir bienes, es decir, máquinas y equipos industriales, o utillaje de transporte pesado.
- Las industrias de **construcción y obras públicas** se dedican a la producción de bienes para la construcción de viviendas, presas, carreteras, puentes, minas, etc.
- Las **industrias de transformados metálicos** son muy variadas, y engloban, entre otras, a la construcción naval, maquinaria agrícola, maquinaria para procesos industriales.

2. Las industrias de Uso y Consumo

Son aquellas que, con las materias primas producidas por las industrias de base, y con la maquinaria proporcionada por la de equipo, elaboran bienes que se dedican al consumo directo. Las más importantes son las siguientes:

- Las Industrias textiles.
- Las industrias alimenticias
- Las industrias electromecánicas
- Las industrias de química ligera a productos farmacéuticos, cosméticos, perfumes, plásticos, productos de limpieza**.**
- La industria automovilística.

Tipos de Industria Según el Tamaño

Hay diferentes criterios para clasificar a las industrias.

1. De acuerdo a Tamaño.

- **Pequeña industria.-** Alberga hasta 49 obreros y empleados, con activos fijos menores de 20 mil dólares.
- **Mediana Industria.-** Alberga de 50 a 99 obreros, y el capital fijo no debe sobrepasar de 120 mil dólares.

- **Grandes Empresas.-** Son aquellas que tienen más de 100 trabajadores y 120 mil dólares en activos fijos.

Tabla 1

Variables	Micro Empresa	Pequeña Empresa	Mediana Empresa	Grandes Empresas
Personal ocupado	De 1 a 9	De 10 a 49	De 50 a 199	≥200
Valor Bruto de Ventas Anuales	≤ 100.000	100.001 - 1.000.000	1.000.001- 5.000.000	> $ 5,000.000,00
Monto de Activos	Hasta US $ 100.000	De US $ 100.001 hasta US $ 750.000	De US $ 750.001 hasta US $ 3,999.999	≥ $ 4.000.000,00

ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

Es aquella que se encarga de la administración correcta de los recursos financieros, teniendo como finalidad obtener rentabilidad y liquidez.

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.

Objetivos

- Obtener y controlar el uso de los recursos financieros.
- Minimizar el riesgo del patrimonio de la empresa y maximizar su

riqueza.

- Determinar la calidad del servicio o producto a través del mínimo costo.

Administrador Financiero

Concepto

Es el encargado de captar recursos monetarios en las mejores condiciones del mercado financiero y destinarlos a las diferentes áreas de la organización. Todo ello, con el objetivo de generar el máximo valor agregado a la empresa.

Principales Funciones del Administrador Financiero

- La prevención y la planificación financiera.
- El empleo del dinero en proyectos de inversión.
- La consecución de los fondos necesarios para financiar proyectos.
- La coordinación y el control.
- La relación con los mercados financieros

ESTADOS FINANCIEROS

“Los estados financieros se definen como el arte de registrar, clasificar,

resumir e interpretar los datos financieros, con el fin de que estos sirvan a los diferentes usuarios interesados en las operaciones de una empresa”[4].

Objetivo

Servicio

Proporcionar información en forma resumida y concreta de las actividades económicas de una empresa de un ejercicio económico, para que sean útiles los estados financieros, esta debe ser:

- **Pertinente.-** Es útil para tomar decisiones y evaluar el desempeño pasado.
- **Confiable.-** Esta libre de errores importantes y libre de perjuicios desde un punto de vista particular.
- **Comparable.-** Se puede comparar de un periodo a otro para ayudar a los inversionistas y acreedores a seguir el proceso del negocio a través del tiempo.

Naturaleza de los Estados Financieros

Los estados financieros se preparan para presentar un informe periódico acerca de la situación del negocio, los progresos de la administración y los

[4] NUÑEZ González, Ana y VIEITES Rodríguez, Roberto. Diagnóstico Financiero de la Empresa. Primera Edición. México 2008. Editorial GALICIA. Pág. 6

resultados obtenidos durante el periodo que se estudia, constituyendo una combinación de hechos registrados, convenciones contables y juicios personales.

- Los hechos registrados se refieren a los datos sacados de los registros contables, tales como la cantidad del efectivo o el valor de las obligaciones.
- Las convenciones contables se relacionan con ciertos procedimientos y supuestos, tales como la forma de valorar los activos, la capitalización de los gastos financieros, etc.
- El juicio personal hace referencia a las decisiones que puede tomar el contador en cuanto a utilizar o cual método de depreciación o valorización de inventarios, amortización de diferidos en un término más corto o más largo, etc.

Clasificación de los Estados Financieros

- Estado de Resultados
- Balance de Situación Financiera
- Estado de Flujo de Efectivo.
- Estado de Cambios en el Patrimonio Neto.
- Notas explicativas

1. Estado de Resultados

También se lo conoce como estado de ingresos y gastos. Se lo elabora al

finalizar el periodo contable con el objetivo de determinar la situación económica de la empresa.

Es un estado dinámico, el cual se refleja la actividad. Es acumulativo, es decir, resume las operaciones de una empresa desde el primero hasta el último día del periodo económico.

Ingresos:

- **Ingresos Operacionales.-** Incluyen todos los ingresos obtenidos por la venta de un producto o un servicio.
- **Ingresos no Operacionales.-** No se relacionan directamente con la actividad principal de la empresa (intereses sobre cuentas por cobrar, venta en activos fijos).

Gastos

- **Gastos Operacionales.-** Son desembolsos que realiza la empresa con el objetivo de cumplir con su actividad principal.
- **Gastos no Operacionales.-** Son los desembolsos no relacionados directamente con la actividad principal de la empresa como (intereses sobre préstamos, perdidas en venta de activos)
- **Resultado Final.-** Al final de un periodo económico, esta puede ser: utilidad o pérdida.

  Utilidad.- Cuando los ingresos son superiores a los gastos.

Pérdida.- Cuando los gastos son superiores a los ingresos.

2. Balance General

"Representa la situación financiera o las condiciones de un negocio, en un momento dado, según se reflejan en los registros contables. El nombre más utilizado para este estado es balance general"[5].

Estructura del estado de situación financiera:

- **Activo.-** Representa lo bienes y derechos de la empresa; dentro del concepto de bienes están los inventarios, los activos fijos, etc. Dentro del concepto de derechos se pueden clasificar las cuentas por cobrar, las inversiones en papeles del mercado, las valorizaciones, etc.

  a. Activo corriente
  b. Activos no corriente

- **Pasivo.-** Representa las obligaciones totales de la empresa, en el corto y largo plazo, cuyos beneficiarios son por lo general personas o entidades diferentes a los dueños de la empresa, aunque ocasionalmente existen pasivos con los socios, accionistas de la compañía. Encajan dentro de esta definición las obligaciones bancarias, las obligaciones con proveedores, las cuentas por pagar, etc.

[5] ORTÍZ Anaya, Héctor. Análisis Financiero. Última Edición. Colombia 2009. Editorial tecno textos. Págs. 27.

a. Pasivo corriente

b. Pasivo no corrientes

- **Patrimonio.-** Se agrupan las cuentas que representan el derecho del propietario o propietarios sobre los activos de la empresa.

3. Flujo del Efectivo

Es un informe contable principal que presenta en forma condensada y clasificada los diversos conceptos de entrada y salida de recursos monetarios, efectuados durante un periodo, con el propósito de medir la habilidad gerencial en el uso racional del efectivo y proyectar la capacidad financiera empresarial en función de su liquidez.

4. Estado de Cambios en el Patrimonio Neto

Los cambios en el patrimonio neto de la empresa, entre dos balances consecutivos, reflejarán el incremento o disminución sufridos por sus activos netos.

Notas Explicativas

Las notas se presentarán, en la medida en que sea practicable, de una forma sistemática. Cada partida del balance, de la cuenta de resultados,

del estado de cambios en el patrimonio neto y del estado de flujos de efectivo.

DIAGNÓSTICO FINANCIERO

El Diagnóstico Financiero, es la técnica más utilizada actualmente para el análisis económico y financiero de las empresas a través de la utilización de razones financieras.

Concepto

"El Diagnóstico Financiero puede entenderse al estudio que se hace de la información disponible para tratar de determinar la situación financiera de la empresa o de un sector especificado de esta"[6].

Importancia

"Permitirá a la empresa atender correctamente sus compromisos financieros, financiar adecuadamente las inversiones, así como mejorar ventas y beneficios, aumentando el valor de la empresa. Para que el diagnóstico sea útil, debe realizarse de forma continuada en el tiempo sobre la base de datos fiables, y debe ir acompañado de medidas correctivas para solucionar las desviaciones que se vayan detectando"[7].

---

[6] LEÓN García, Oscar. Administración Financiera-Fundamentos y Aplicaciones. Tercera Edición. México 2009. Editorial Pearson. Pág. 190

[7] NUÑEZ González, Ana y VIEITES Rodríguez, Roberto. Diagnóstico Financiero de la Empresa. Primera Edición. México 2008. Editorial GALICIA. Pág. 10

Objetivos:

- Informar sobre la situación financiera a una fecha determinada y sobre los resultados alcanzados en un ejercicio económico.
- Analizar las tendencias de las diferentes cuentas que constituyen el Balance General y el Estado de Ganancias y Pérdidas.
- Mostrar la participación de cada cuenta o subgrupo de cuentas con relación al total de partidas que conforman los estados financieros.
- Calcular y utilizar los diferentes índices financieros para el análisis de la información contable.

Características del Diagnóstico Financiero

- Debe ser claro, preciso, resumido de tal forma que sea una herramienta válida para tomar decisiones acertadas.
- Permite analizar el equilibrio financiero y económico de la empresa.

Alcance del Diagnóstico Financiero

“Por diagnóstico financiero o análisis financiero puede entenderse el estudio que se hace de la información que proporciona la contabilidad y de toda la demás información disponible, para tratar de determinar la situación financiera de la empresa o de un sector específico de ésta.

Aunque la información contenida en los estados financieros es la que en primera instancia ayuda a conocer algo sobre la empresa, no quiere decir

que sea concluyente en un estudio de la situación financiera de ésta. La contabilidad muestra cifras históricas, hechos cumplidos, que no necesariamente determinan lo que sucederá en el futuro. Se hace necesario, por lo tanto, recurrir a otro tipo de información cuantitativa y cualitativa que complemente la contable y permita conocer con precisión la situación del negocio”[8].

Técnicas del Diagnóstico Financiero

Las técnicas para la aplicación de un diagnostico financiero son:

a. **Comparación.-** Consiste en determinar analogías y diferencias contables, con el objetivo de ponderar su cuantía en función de valores absolutos y relativos para diagnosticar las mutaciones y variaciones.
b. **Interpretación de Indicadores.-** Dar a conocer las variables extraídas de los estados financieros, con el propósito de formar una idea acerca del comportamiento de las actividades económicas.
c. **Representación Gráfica.-** Representa los resultados obtenidos por medio de gráficos como: barras, circulares, etc.

Diferencia entre Análisis Financiera y Diagnóstico Financiero

Análisis financiero

- Las características del análisis financiero de una empresa.
- La descripción financiera de la empresa.

[8] LEÓN García, Oscar. Administración Financiera-Fundamentos y Aplicaciones. Tercera Edición. México 2009. Editorial Pearson. Pág. 192

- La información, las técnicas y las perspectivas del análisis financiero.
- El procedimiento estándar para realizar el análisis financiero de una empresa.
- La especificación de la finalidad y del enfoque del análisis.

Diagnóstico Financiero.

- Comparación de masas de los estados financieros.
- Análisis de Ratios.
- Método Gráfico.

Etapas del Diagnóstico Financiero

Antes de comenzar un análisis debe establecerse muy claramente el objetivo que se persigue con éste.

1. “Etapa Preliminar.

Antes de comenzar cualquier análisis debe determinarse cuál es el objetivo que se persigue con éste, lo cual depende en gran parte del tipo de usuario que se es frente a la información (acreedor, administrador, etc.). El objetivo puede ser planteado de tres formas:

- Bajo la primera se supone que se palpa un problema en la empresa y se hace un análisis con el fin de determinar sus causas y solucionarlo. Es el caso, por ejemplo, del ejecutivo que "siente" que su empresa se

está quedando ilíquida y lleva a cabo un análisis para tratar de determinar cuál es la causa y así poder enfrentarla.

- La segunda forma de plantear el objetivo supone que no se palpa problema alguno en la empresa y se hace el análisis con la finalidad de sondear la existencia de alguno. Puede que no lo haya. Es el caso del ejecutivo que mensualmente pide los estados financieros para darles una revisión general y ver cómo se han comportado las diferentes áreas de actividad del negocio. Obsérvese cómo a pesar de que no se siente ningún problema, la información es analizada pues puede haber alguno o algunos ocultos a la vista del analista. Esta modalidad de análisis debe convertirse en costumbre de todo ejecutivo ya que generalmente en las empresas los problemas se dan como especies de cáncer, que se detectan cuando ya son muy difíciles de curar, y por lo tanto se requiere, para poderlos enfrentar con éxito, detectarlos cuando apenas comienzan a gestarse lo que se logra mediante el análisis periódico de la información financiera.
- La última forma se refiere al planteamiento de un objetivo específico, por ejemplo, hacer un estudio de la información financiera con la finalidad de determinar si la empresa está en capacidad de tomar un mayor endeudamiento, o cuando un banco analiza la información para determinar si puede o no conceder crédito a la empresa que lo ha solicitado. Evaluar la información relacionada con la producción y venta de una línea de producto también constituye un objetivo específico.

Una vez que se haya planteado el objetivo del análisis se estará en condiciones de determinar qué información se requiere para lograrlo y el grado de precisión que deberá tener, ya que si no se cuenta con toda la información requerida o ésta no tiene la precisión deseada, es posible que las conclusiones se vean limitadas. Por ejemplo, si para analizar un problema de liquidez el analista estima necesario conocer el detalle de las cuentas por cobrar, cliente por cliente, factura por factura y esta información no está disponible en el tiempo que se requiere, es posible que los juicios que se emitan con la demás información que se tenga no sean claros.

2. Etapa del Análisis Formal.

Una vez cumplida la primera etapa se entra en el proceso de recolección de información de acuerdo con los requerimientos del análisis y la disponibilidad de ésta. En esta segunda etapa, que se denomina del análisis formal, la información es agrupada en forma de relaciones, cuadros estadísticos, gráficos e índices; es, pues, la parte mecánica del análisis.

3. Etapa del Análisis Real.

Es la parte culminante del análisis y en ella se procede a estudiar toda la información organizada en la etapa anterior. Se comienza entonces, la emisión de juicios acerca de los índices (y la demás información), mediante la metodología de comparación que se describió anteriormente. En este proceso que sencillamente podría llamarse de "atar cabos" con la información, se trata de identificar los posibles problemas y sus causas, se

plantean alternativas de solución, se evalúan, se elige la más razonable y se implementa. Estos pasos describen el proceso de toma de decisiones a través del análisis financiero. Hacer un análisis siguiendo la metodología propuesta en las tres etapas descritas disminuirá la posibilidad de emitir juicios erróneos y tomar decisiones desacertadas”[9].

Análisis Horizontal o Comparativo

Concepto

Es un análisis direccional, es decir, nos revela modificaciones ascendentes o descendentes. Lamentablemente, suele haber una aplicación parcial de esta técnica, basada en esta direccionalidad, pues no se trata solo de identificar tendencias, sino de vincular esas tendencias (aumento-disminución) entre partidas de los estados financieros cuyo comportamiento esta correlacionado.”[10]

Importancia

El análisis horizontal es de gran importancia porque se evalúan la variación que ha sufrido una partida o agrupación de partidas en relación con los valores que han mostrado dichos periodos. Este análisis se le conoce también como histórico porque estudia los cambios experimentados por la

[9] LEÓN García, Oscar. Administración Financiera-Fundamentos y Aplicaciones. Tercera Edición. México 2009. Editorial Pearson. Pág. 195

[10] ESTUPIÑAN Gaitán, Rodrigo y ESTUPIÑAN Gaitán, Orlando. Análisis Financiero y de Gestión. Segunda Edición. Bogotá 2009. Editorial Jerveth. Pág. 117

entidad a través del tiempo a la hora de establecer si una empresa tiene aumentos y disminuciones y de acuerdo a las necesidades financieras y operativas de la empresa.

Procedimiento

Este Análisis se denomina dinámico y para su aplicación se utiliza la siguiente metodología:

1. Se toma como base dos años debido a que se trata de un análisis comparativo.
2. Se hace una lista de los nombres de varias cuentas que aparecen en los balances generales.
3. A la derecha de estos nombres y en dos columnas los valores en forma paralela se ponen las cifras aplicables a varias cuentas.
4. La primera columna se utiliza para los datos más recientes y se toma de base al más antiguo de los dos años.
5. La variación absoluta, es la diferencia entre las dos cifras; es decir entre el año base y el año actual.
6. Para obtener el porcentaje se divide la diferencia para el año base y se multiplica por cien.
7. Para el cálculo de la razón se divide el año actual para el año base.

Indicadores Financieros

Un Índice o Indicador Financiero, es una relación entre cifras extractadas bien sea de los estados financieros principales o de cualquier otro informe interno o estado financiero complementario o de propósito especial, con el cual el analista o usuario busca formarse una idea acerca del comportamiento de un aspecto, sector o área de decisión específica de la empresa.

Como analizar los Indicadores Financieros

Las relaciones financieras, expresadas en términos de razones o indicadores, tienen poco significado por sí mismas. Por consiguiente no se puede determinar si indican situaciones favorables o desfavorables, a menos que exista la forma de compararlas con algo.

Los estándares de comparación que se utilizan son los siguientes:

- Las razones o indicadores de la misma empresa, obtenidos en años anteriores, los cuales son relativamente fáciles de obtener, especialmente por el analista que trabaje dentro de la misma. Estos permiten apreciar la tendencia financiera del negocio, ya sea positiva o negativa.
- Finalmente los parámetros mentales del analista, es decir, aquellos que ha logrado asimilar a través del estudio y la experiencia y que van

formando el propio criterio sobre lo que es adecuado o inadecuado para un negocio determinado.

- Para analizar correctamente los indicadores de una empresa es necesario antes de todo conocer, con cierto detalle la actividad que realiza, la forma como opera, la etapa de desarrollo en que se encuentra la empresa, la situación general de la economía, etc.

¿Cuáles son los "Signos Vitales Financieros" de una Empresa?

Dichos signos vitales son tres:

- Liquidez
- Endeudamiento y,
- Rentabilidad.

1. Indicadores de Liquidez

Estos indicadores surgen de la necesidad de medir la capacidad que tiene las empresas para cancelar sus obligaciones a corto plazo (1 año) para atender con normalidad sus operaciones.

Clasificación de indicadores de Liquidez.

a. **Razón Corriente.-** Trata de verificar las disponibilidades de la empresa, a corto plazo ósea para pagar sus compromisos o deudas también a corto plazo. Estándar entre 1.5 y 2

- Si es menor de 1.5 indica que hay peligro de suspensión de pagos.
- Si es mayor a 2 significa que se tenga activos ociosos que influyen negativamente sobre la rentabilidad total.

$$Solvencia = \frac{Activo\ Corriente}{Pasivo\ Corriente}$$

b. **Capital Neto de Trabajo.-** Este no es propiamente un indicador sino más bien una forma de apreciar de manera cuantitativa (en peso) los resultados de la razón corriente.

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

c. **Prueba Ácida.-** Es un test más riguroso, en el cual pretende verificar la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes pero sin depender de la venta de sus existencias. Estándar entre 0.5 y 1.0

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

d. **Rotación de Inventarios.-** Señala el número de veces que el inventario de productos terminados o mercaderías se ha renovado como resultado de las ventas efectuadas en un periodo determinado. Es preferible una rotación elevada frente a una baja; no se puede establecer un valor estándar, porque la rotación depende del tipo de

actividad de la empresa y de la naturaleza de los productos comercializados. El promedio de los inventarios se obtiene sumando el inventario inicial más el inventario final y se divide para dos.

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

e. **Permanencia de Inventarios.-** Se refiere al número de días que, en promedio, el inventario de productos terminados o mercadería ha permanecido en las bodegas antes de venderse.

$$Permanencia\ de\ Inventarios = \frac{360(Días)}{Rotación\ de\ Inventarios}$$

f. **Rotación de Cuentas por Cobrar.-** Establece el número de veces que se han recuperado las ventas a crédito dentro del ciclo de operación. Es preferible una rotación alta a una rotación lenta. Se debe tomar en cuenta los problemas derivados de pérdidas de clientes por presión en los cobros o concesión de plazos reducidos fuera del promedio de la competencia.

$$Rotación\ de\ Cuentas\ por\ Cobrar = \frac{Ventas\ a\ credito\ en\ el\ Periodo}{Cuentas\ por\ Cobrar}$$

g. **Permanencia de Cuentas por Cobrar.-** Señala el número de días que la empresa se demora, en promedio, para recuperar las ventas a crédito; permite evaluar la eficiencia de la gestión comercial y de cartera

(cobros). Se compara con el plazo medio normal que la empresa da a sus clientes y se puede establecer un atraso o un adelanto promedio en los cobros.

$$Permanencia\ de\ Cuentas\ por\ Cobrar = \frac{360(Días)}{RotaciónCuentas\ por\ Cobrar}$$

h. **Rotación de Activos Fijos.-** Este índice se basa en la comparación del monto de las ventas con el total del activo total fijo neto. Todo activo requiere de pasivo que lo financie.

$$Rotación\ Activos\ Fijos = \frac{Ventas\ Netas}{Activo\ Fijo\ Bruto}$$

i. **Rotación Activo Total.-** La rotación de activos se da en días, es decir que la rotación de los activos está diciendo cada cuantos días los activos de la empresa se están rotando y convirtiéndose en efectivo.

$$Rotación\ Activos\ Total = \frac{Ventas\ Netas}{Activo\ Totales\ \ Brutos}$$

j. **Rotación de Activos Corrientes**.- Refleja la capacidad de la empresa generando un volumen determinado de ventas con respecto a un volumen determinado de activos corrientes.

$$Rotación\ de\ \ Activos\ Corrientes = \frac{Ventas\ Netas}{Activos\ Corrientes}$$

k. **Rotación de Proveedores.**- Expresa el número de veces que las cuentas por pagar a proveedores rotan durante un periodo de tiempo determinado o, en otras palabras, el número de veces en que tales cuentas por pagar se cancelan usando recursos líquidos de la empresa.

$$Rotación\ de\ Proveedores = \frac{Compras}{Cuentas\ por\ Pagar} * 360$$

Análisis de la liquidez

Se relaciona con la evaluación de la capacidad de la empresa para atender sus compromisos corrientes o de corto plazo, lo cual permite formarse una idea del eventual riesgo de liquidez que esta corre, dada la composición de su estructura corriente.

l. **KTNO: "**El resultado que se obtiene refleja la cantidad de dólares que la empresa vende por cada dólar invertido en el KTNO. Es, por lo tanto, la medida más pura de la eficiencia con que una empresa se aprovechan los resultados con el propósito de aumentar su valor." [11]

Recordemos que:

El Capital de Trabajo neto (KTO)= Ctas. Por Cobrar + Inv. - Ctas. Por Pagar

[11]León García, Óscar, Administración Financiera, Pág. 233

a. **Productividad del Capital de Trabajo.-** Da una idea de la capacidad de generar ventas con respecto a un volumen determinado de KTNO.

Mide en Cifras

$$Productividad\ Capital\ Trabajo = \frac{Ventas}{KTNO}$$

2. Indicadores de Endeudamiento.

Los indicadores de endeudamiento tienen por objetivo medir en qué grado y de qué forma participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa.

Clasificación de los Indicadores de Endeudamiento.

a. **Solidez.-** Permite evaluar la estructura de financiamiento del Activo Total. Mientras menor sea la participación del Pasivo Total en el financiamiento del Activo Total, menor es el riesgo financiero de la empresa, mayor es el margen de garantía y seguridad para los acreedores y mayor es la capacidad de endeudamiento adicional para atender expansiones.

$$Solidez = \frac{Total\ Pasivo}{Total\ Activo} * 100$$

b. **Apalancamiento o Leverage.-** Muestra la participación de terceros en el capital de trabajo de la empresa; es decir compara el financiamiento

originado por tercero con los recursos de los accionistas, socios o dueños, para establecer cuál de las dos partes corre mayor riesgo.

$$Apalancamiento\ Total = \frac{Pasivo\ Total}{Patrimonio\ Total}\ x\ 100$$

c. **Carga Financiera.-** Monto del interés generado del préstamo, que la empresa los cancela con los ingresos operacionales.

$$Impacto\ a\ la\ Carga\ Financiera = \frac{Gastos\ Financieros}{Ventas\ Netas} * 100$$

d. **Apalancamiento Financiero.-** Se trata de establecer la relación existente entre los compromisos financieros y el patrimonio de la empresa. Para este efecto se toman todas las obligaciones, tanto a corto como a largo plazo.

$$Apalancamiento\ Financiero = \frac{Obligaciones\ Financiera}{Patrimonio} * 100$$

Conduce a la determinación de dos aspectos:

- El riesgo que asume la empresa tomando deuda y su efecto sobre la rentabilidad del patrimonio.
- La capacidad de endeudarse en un determinado nivel, es decir, la determinación de la capacidad de endeudamiento.

a. **Cobertura de Intereses.-** Muestra las veces que los intereses son cubiertos por las utilidades operativas.

$$Cobertura\ de\ Intereses = \frac{Utilidad\ Operativa}{Intereses}$$

b. **Relación Deuda Permanente a Capitalización Total.-** Es una versión complementaria del índice de endeudamiento total y muestra el peso que la deuda a largo plazo tiene sobre la estructura de capital de la empresa.

$$Relación\ Deuda\ Pendiente\ a\ CT = \frac{Deuda\ a\ largo\ Plazo}{Deuda\ al\ Largo\ Plazo + Patrimonio}$$

Indicadores de Rentabilidad.

Los indicadores de rentabilidad, denominados también de rendimiento o lucratividad, sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos, y de esta manera convertir las ventas en utilidad.

Clasificación de los Indicadores de Rentabilidad.

Los indicadores de rentabilidad denominados también de rendimiento o lucratividad, sirven para medir la efectividad de la administración de la

empresa para controlar los costos y gastos, y de esta manera convertir las ventas en utilidades.

a. **Margen Bruto de Utilidad.-** Sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos.

$$Margen\ Bruto\ de\ Utilidad = \frac{Utilidad\ Bruta}{Ventas\ Netas} * 100$$

b. **Rentabilidad Sobre Ventas.-** Permite conocer la utilidad por cada dólar invertido. Este índice cuando es más alto representa una mayor rentabilidad, esto depende del tipo de negocio o actividad de la empresa.

$$Rentabilidad\ Sobre\ las\ Ventas = \frac{Utilidad\ Neta\ del\ Ejercicio}{Ventas} * 100$$

c. **Rentabilidad sobre el Patrimonio**.- Indica el beneficio logrado en función de la propiedad total de los accionistas, socios o propietarios. Si el porcentaje es mayor el rendimiento promedio del mercado financiero y de la tasa de inflación del ejercicio, la rentabilidad sobre el patrimonio obtenida se considera buena.

$$Rentabilidad\ sobre\ el\ Patrimonio = \frac{Utilidad\ Neta}{Patrimonio} * 100$$

d. **Rendimiento del Activo Total (ROE).-** Mide el beneficio logrado en función de los recursos de la empresa, independiente de sus fuentes de financiamiento.

$$Rendimiento\ del\ Activo\ Total = \frac{Utilidad\ Neta}{Activo\ Total} * 100$$

e. **Rentabilidad sobre los Activos Fijos o Rentabilidad Económica.-** Mide el grado de rentabilidad obtenida entre la utilidad neta del ejercicio y los activos fijos promedio. Es de mucha utilidad en el análisis de empresas industriales, mineras, de transporte, y en general de las que tenga una gran inversión en activos fijos."[12]

$$Rendimiento\ sobre\ Activo\ Fijos = \frac{Utilidad\ Neta}{Activo\ Fijos} * 100$$

Análisis de Rentabilidad

Tiene que ver con la determinación de la eficiencia con la que se han utilizado los activos de la empresa, en lo cual tiene incidencia no solamente el margen de utilidad que generan las ventas, sino también el volumen de inversión en activos utilizado para ellos.

[12] BERSTEIN, Leopoldo. Análisis a los Estados Financieros. Segunda Edición. México 2010. Editorial Novografic. Pág. 556

a. **Rentabilidad del Activo antes de Impuestos.-** Es el índice por excelencia para medir el éxito empresarial pues refleja la capacidad que una empresa tiene de generar ventas con respecto a un volumen determinado de activos de operación.

$$\textit{Rentabilidad del Activo antes de impuesto} = \frac{Utilidad\ \ antes\ de\ Impuestos}{Activos} * 100$$

b. **Rentabilidad del Patrimonio.-** Determina el costo de oportunidad del capital comprometido en una determinada actividad.

$$\textit{Rentabilidad del Patrimonio\ \ Antes de Impto} = \frac{Utilidad\ Antes\ de\ Impuesto}{Patrimonio} * 100$$

SISTEMA DUPONT

Permite desglosar los componentes sobre el patrimonio para tomar decisiones y mejorar la rentabilidad. Este cálculo se deriva de los cálculos del rendimiento sobre los activos y del rendimiento sobre el patrimonio."[13].

a. **Rendimiento sobre los activos**

Margen.- Se refiere a la utilidad neta derivada de las ventas.

Rotación.- Las veces que ha dado la vuelta los activos durante un periodo.

[13] CAMPOS Cárdenas, Eliecer. Contabilidad Financiera. Primera Edición. Capítulo 6. México 2009. Editorial Pearson. Pág. 206

b. Rendimiento sobre el Patrimonio

Nivel de apalancamiento que usa la empresa.

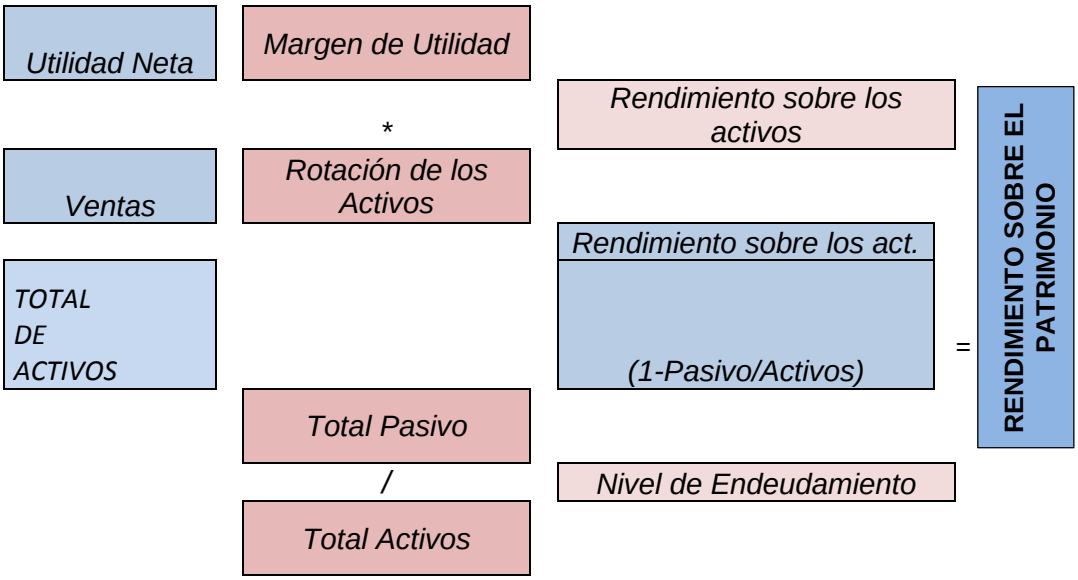
c. Rendimiento Sobre los Activos

$$RSA = \frac{Utilidad\ Neta}{Activos} = \overset{\boldsymbol{Margen}}{\frac{Utilidad\ Neta}{Ventas}}\ x\ \overset{\boldsymbol{Rotación}}{\frac{Ventas}{Activos}}$$

d. Rendimiento sobre el Patrimonio

$$RSP = \frac{Utilidad\ Neta}{Patrimonio} = \overset{\boldsymbol{Margen}}{\frac{Utilidad\ Neta}{Ventas}}\ x\ \overset{\boldsymbol{Rotación}}{\frac{Ventas}{Activos}}\ x\ \overset{\boldsymbol{Apalancamiento}}{\frac{Activos}{Patrimonio}}$$

Formato del Sistema Dupont



VALOR ECONÓMICO AGREGADO (EVA)

Es una medida de desempeño basada en el valor, que surge al comparar la rentabilidad obtenida por una empresa o compañía con el costo de los recursos de capital utilizados para conseguirlo.

EVA POSITIVO: La empresa crea valor

EVA NEGATIVO: La rentabilidad no cubre los costos.

Para conocer el EVA debemos conocer las siguientes abreviaturas:

EVA: Valor Económico Agregado.

UAIDI: Utilidad operativa antes de interés y después de intereses.

ACTIVOS NETOS: Activos totales menos los pasivos que no pagan intereses.

CAPITAL: Fuentes de financiamiento por medio de deuda y de capital de los accionistas.

CPPC: Costo promedio de capital.

EVA: UAIDI – CPP * CAPITAL

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."[14]

"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."[15]

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

---

[14] ORTEGA Castro, Alfonso L, "Planeación Financiera Estratégica", Año 2008 Primera Edición, India, Pág. 192.
[15]GONZÁLEZ, José Pedro, "Planeación Financiera" disponible en: http://.zonaeconómica.com/analisisfinanciero/planeación

desempeño de la compañía expresado en forma de programas, presupuestos e informes del probable estado futuro de las cuentas y su 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"[16]

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

[16] www.gestiopolis.com/.../acercamiento-planeación-financiera-gestion

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”[17].

- 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”[18]
- **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

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

[18] GITMAN, Lawrence J. Principios de Administración Financiera. Año 2007. Decimoprimera Edición. Editorial Pearson Educación. México. Pág. 103.

productos o líneas de negocio; el pago o retiro de deudas pendientes y cualquier adquisición planeada.

Beneficios de la Planificación Financiera

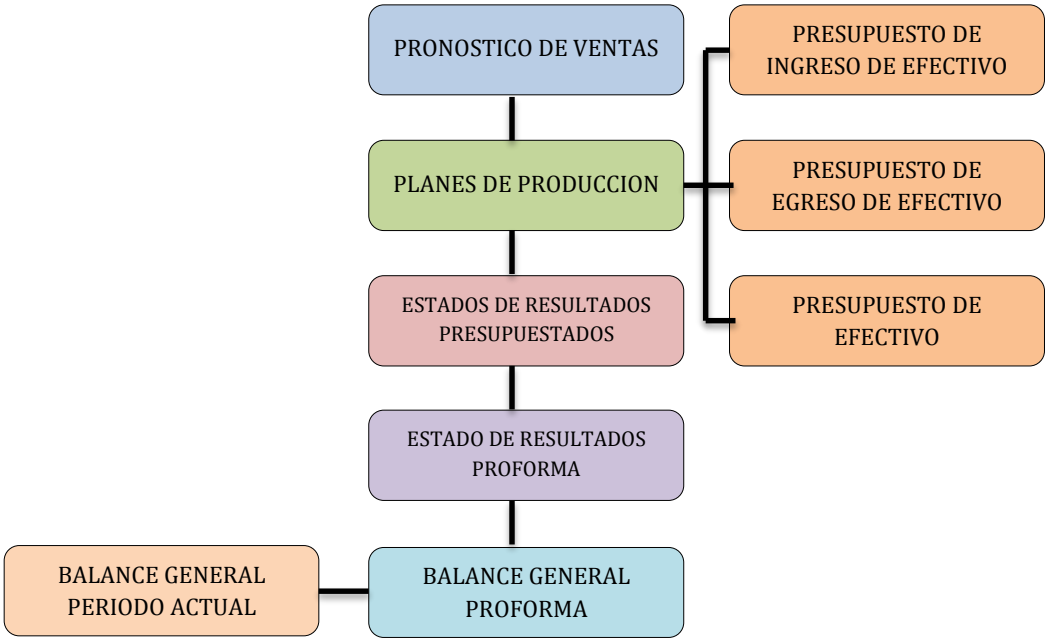
El objetivo del proceso de la planificación es ayudar a maximizar el valor de la empresa. A la luz de este objetivo, hay varios beneficios que una empresa espera obtener del proceso de planeación:

- **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”[19]

[19] 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.

Proceso de la Planificación Financiera



FUENTE: Gitman Lawrence, "Administración Financiera"
ELABORADO POR: Autora

"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"[20].

[20] GITMAN, Lawrence, "Administración Financiera", Año 2007. Décima Edición, Pearson Educación, México . Pág.97.

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.
- 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”[21].

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 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.”[22]

- **Método Histórico**.- Considerar el método histórico para las

[21] BESLEY Scott, BRIGHAM Eugene, Fundamentos de la Administración Financiera. 12va Edición. Universidad Florida- México. 2001 Pág. 149-151
[22] http://www.monografias.com

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

Fórmula:

$$\boldsymbol{IP = V(R) x \, \%IP} \qquad \boldsymbol{PVM = IP + V(R)}$$

IP	=	Incremento porcentual
V(R)	=	Ventas del periodo real
PVM	=	Pronostico ventas mensuales
%IP	=	Porcentaje incremento porcentual

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

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

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”[23].

- **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.
- **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.

[23] GITMAN Lawrence J, “Principios de Planificación Financiera, Año 2008. Décimo primera edición, México, Pág. 92

- **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	xxxx	xxxx
(=)	Flujo de efectivo neto	xxxx	xxxx
(+)	Efectivo inicial	xxxx	xxxx
(=)	Efectivo final	xxxx	xxxx
(-)	Saldo de efectivo mínimo	xxxx	xxxx
	Financiamiento total requerido	xxxx	xxxx
	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."[24]

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
- a fin de detectar si existe sobre o subinversión.
- Fijar políticas de dividendos en la empresa."[25]

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**

[24] EMERY Duglas R., Fundamentos de Administración Financiera, Capitulo 5, Pág. 652
[25] RAMIREZ Padilla, David Noel, Contabilidad Administrativa, Año 2002. Sexta Edición, México, pág. 292

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**

Planificación de Utilidades

Estados Financieros Proforma

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

Los estados financieros proforma 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:

- 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:

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

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

$$\frac{GASTOS\ POR\ INTERES}{VENTAS}$$

Formato:

EMPRESA "XY"
ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA
Al……de…….de

INGRESOS	2012	2013	2014
INGRESOS OPERACIONALES			
Ingresos Cooperativa	xxx	xxx	xxx
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	xxx	xxx	xxx
INGRESOS NO OPERACIONALES			
Ingresos Arriendos	xxx	xxx	xxx
Total Ingresos No Operacionales	xxx	xxx	xxx
TOTAL INGRESOS	xxx	xxx	xxx
GASTOS			
GASTOS OPERACIONALES			
Gasto Personal	xxx	xxx	xxx
GASTOS NO OPERACIONALES			
Mantenimiento y Reparación	xxx	xxx	xxx
TOTAL GASTOS	xxx	xxx	xxx
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."[26]

[26] GITMAN, Lawrence, Administración Financiera". Año 2007. Decimoprimera Edición, editorial Pearson Educación, México. Pág. 112-115

Formato:

EMPRESA "XY"

BALANCE GENERAL PROFORMA
Del……de…….al……de……

ACTIVO	2012	2013	2014
ACTIVO CORRIENTE			
Caja	xxx	xxx	xxx
Cuentas por Cobrar	xxx	xxx	xxx
TOTAL ACTIVO COORIENTE	xxx	xxx	xxx
ACTIVO NO CORRIENTE			
Muebles y Enseres	xxx	xxx	xxx
Equipos de Computación	xxx	xxx	xxx
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	xxx	xxx	xxx
TOTAL ACTIVOS	xxx	xxx	xxx
PASIVO			
PASIVO CORRIENTE			
Cuentas por Pagar	xxx	xxx	xxx
TOTAL PASIVOS	xxx	xxx	xxx
PATRIMONIO			
Capital Pagado	xxx	xxx	xxx
Utilidad del Ejercicio	xxx	xxx	xxx
TOTAL PATRIMONIO	xxx	xxx	xxx
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	xxx	xxx	xxx

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 perdida; 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

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

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:

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

CFT = *Costos Fijos Totales*

CVT = *Costo de Ventas Totales*

VT = *Ventas Totales*

Objetivos

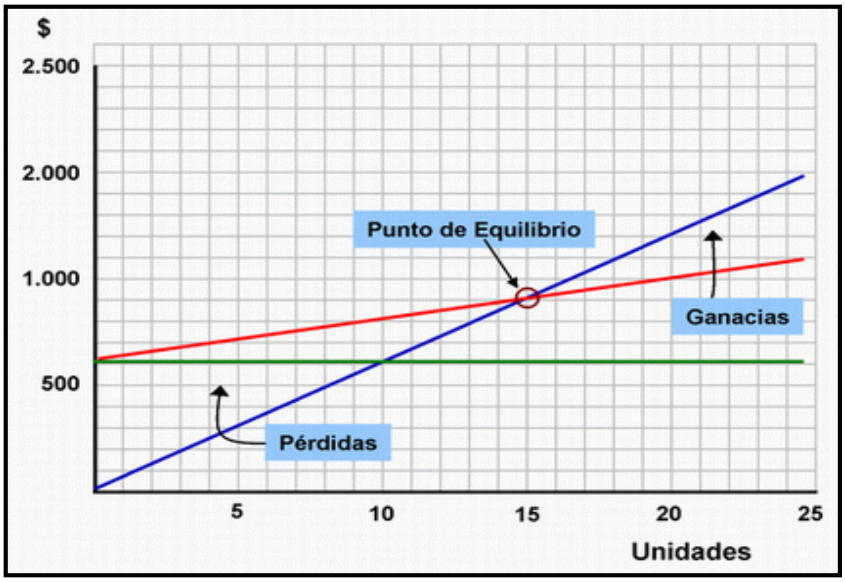
- Determinar en qué momento son iguales los ingresos y los gastos.
- Medir la eficiencia de operación y controlar las sumas por cifras predeterminadas.
- Influye de forma importante para poder realizar el análisis, planificación y control de los recursos de la institución.

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.



INFORME DEL DIAGNÓSTICO FINANCIERO

El informe financiero es un documento que transcribe una reflexión personal o grupal sobre un tema definido por una problemática que haya generado dentro o fuera de la organización, en el cual se analiza y produce

una reflexión sobre un tema determinado. Se realiza con el fin de favorecer la toma de decisiones, al proponer soluciones aplicables que impulsen la acción.

Estructura

El analista debe presentar un informe de análisis financiero que contendrá los siguientes elementos:

a. **Encabezado.-** Nombre de la empresa y los estados financieros que se van a analizar con su respectivo período, nombre del informe (que haga alusión al tema que se tratará), fecha y lugar del análisis
b. **Resumen de los aspectos más relevantes de la empresa.-** Debe incluirse un pequeño resumen de las actividades que realiza la empresa, las características mercantiles y jurídicas, y sus principales objetivos a corto y largo plazo.
c. **Objetivos del Informe.-** Enumeración de los propósitos que tiene el informe y el área de la empresa a la que se dirige.
d. **Identificación de los Problemas.-** Describir de manera detallada y resumida cada uno de los problemas que llevaron a la elaboración del informe. No es aconsejable que en un mismo informe se traten diferentes problemáticas que no estén relacionadas entre sí. Generalmente se analizan diferentes indicadores financieros (de liquidez, endeudamiento, de rentabilidad, etc.), los cuales permiten identificar algunos problemas de la compañía.

e. **Análisis de las Causas.-** Detallar de manera clara y concisa cuáles han sido las causas de los problemas identificados en el punto anterior. Se pueden utilizar gráficos para que la información sea clara y precisa, y resumir las cifras de los estados financieros resaltando las más importantes en el estudio que se está realizando.

f. **Recomendaciones y Conclusiones.-** Describir de forma clara y breve qué puede y debe hacer la compañía para solucionar los problemas que se están presentando (las diferentes estrategias que puede utilizar la empresa). Además, se deben incluir unas breves conclusiones de la situación en la que se encuentra la organización.

g. **Cierre.-** Incluir los nombres de las personas que realizaron el informe, con su respectivo número de identificación y el cargo que ocupan en la compañía.

e. MATERIALES Y MÉTODOS

Materiales

Se utilizaron materiales como:

- Suministros de oficina
- Internet
- Libros
- Tesis
- Computador
- Carpetas
- Estados financieros
- Otros

MÉTODOS

Los métodos empleados para la siguiente tesis se describen a continuación.

- **Científico:** Se lo utilizó en todo el proceso investigativo, especialmente para recolectar información de carácter científico como la redacción del marco teórico y los diversos procesos del diagnóstico financiero y pronóstico de ventas.

- **Deductivo:** Este método se lo aplicó para la realización del marco teórico, en donde se presentó conceptos, definiciones y principios para fundamentar la importancia del trabajo investigativo, partiendo de situaciones generales se llegó a situaciones particulares de la empresa industrial “Decorteja Cía. Ltda.”

- **Inductivo:** Permitió conocer la situación actual de la empresa industrial, durante el periodo analizado y así elaborar el marco teórico con la información necesaria que ayude a fundamentar los referentes teóricos sobre Diagnóstico Financiero y Pronóstico de Ventas.

- **Estadístico:** Se lo utilizó para representar gráficamente los porcentajes obtenidos en cuanto a la participación de las principales cuentas en el análisis Horizontal como también de los indicadores financieros.

- **Analítico**: Proporcionó información cuantitativa y cualitativa, con el objeto de poder determinar con exactitud los resultados a obtenerse en el diagnostico financiero y pronóstico de ventas.

- **Sintético:** Mediante este método se analizó e interpretó las causas y efectos del problema del proyecto, los resultados a obtenerse del Diagnostico Financiero y Pronóstico de Ventas, permitiendo realizar las respectivas conclusiones y recomendaciones.

f. RESULTADOS

CONTEXTO EMPRESARIAL

La Empresa Industrial “DECORTEJA” fue creada en 1971, con el nombre de “EMPRESA ARTESANAL DE CERAMICA DECORTEJA CIA. LTDA” hasta el año de 1998, donde cambio su nombre a “INDUSTRIAL DECORTEJA CIA. LTDA.”, su principal objetivo es la elaboración de sus productos con vidriado ecológico sin plomo, contribuyendo así a la protección de la salud y el medio ambiente, son productos que por su belleza, resistencia y durabilidad crean un estilo diferente, realzando los proyectos arquitectónicos.

La Empresa Industrial “DECORTEJA” esta denominada cómo persona natural de derecho privado, de nacionalidad Ecuatoriana domiciliada en el cantón Catamayo, provincia de Loja”, ubicada en el barrio Trapichillo, con finalidades de lucro su duración es indefinida conforme a su estatuto; formada por: Presidente, Gerente General, Contador, Jefe de Producción entre otros, siendo su objetivo principal es “Satisfacer las necesidades de la ciudadanía a través de las promociones que realiza por las ventas en esta prestigiosa empresa industrial”.

Base Legal

Para el cumplimiento de los objetivos está sujeta a las siguientes leyes, reglamentos y códigos.

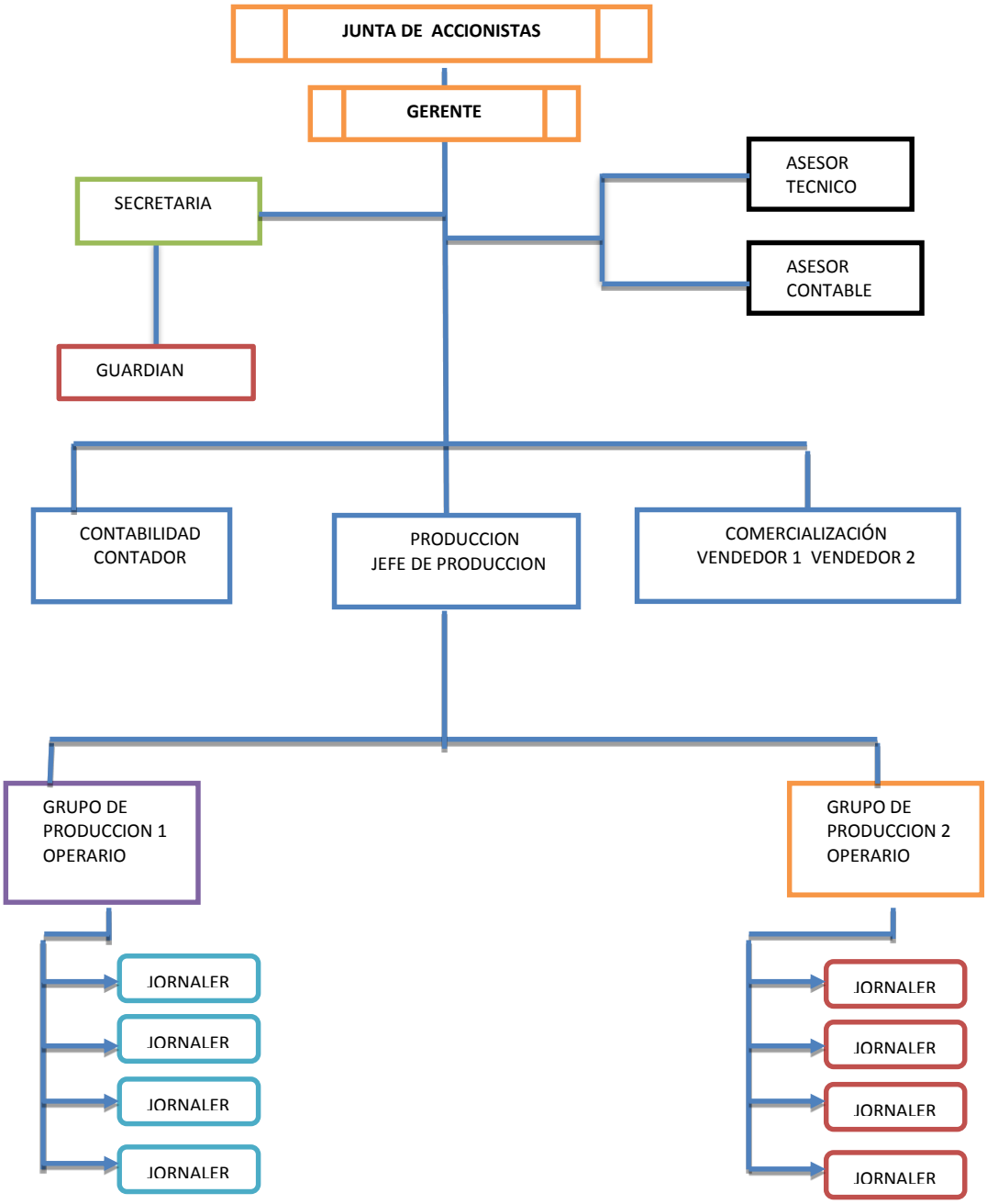
- Constitución Política del Estado.
- Ley de Régimen Tributario Interno.
- Ley de Compañías
- Código de Trabajo.
- Ordenanzas y Permisos Municipales
- Reglamento Interno de la Empresa

Objetivos

- Satisfacer las necesidades de los clientes bridando un buen servicio y ofreciendo productos de buena calidad.
- Contribuir al mantenimiento del ecosistema elaborando tejas sin plomo.
- Contratar personal idóneo capaz de enfrentar el reto que cada día el profesional tiene, en su trayectoria.
- Ofrecer un servicio personalizado, apoyando al cliente en todas sus necesidades.
- Propiciar la superación profesional y personal.

Organigrama

Empresa Industrial "DECORTEJA" CIA. LTDA.



PRELIMINAR

EMPRESA INDUSTRIAL DE CERÁMICA DECORTEJA CIA. LTDA.

BALANCE GENERAL

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2010

ACTIVO			
ACTIVO CORRIENTE			
BANCOS	67.499,62		
CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	189.284,31		
OTRAS CUENTAS Y DTOS. POR COBRAR COBR.	134.503,13		
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		391.287,06	
ACTIVO NO CORRIENTE			
INMUEBLES	58.054,58		
MUEBLES Y ENSERES	20.972,13		
MAQUINARIA Y EQUIPO	216.496,89		
EQUIPO DE COMPUTACIÓN Y SOFWARE	3.087,45		
VEHICULO, EQUIPOS DE TRANSPORTE	87.630,74		
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE ACTIVOS FIJOS	-81.080,70		
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE		305.161,09	
TOTAL ACTIVOS			696.448,15
PASIVOS			
PASIVO CORRIENTE			
CUENTAS POR PAGAR	310.836,00		
RETENCIÓN EN LA FUENTE POR PAGAR	4.864,44		
PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR	34.181,16		
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR	18.131,54		
TOTAL PASIVO CORRIENTE		368.013,14	
PASIVO NO CORRIENTE			
OBLIGACIONES INSTIT. FINANCIERAS LARGO PLAZO	162.250,00		
OTRAS CUENTAS Y DTOS POR PAGAR	26.433,39		
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE		188.683,39	
TOTAL PASIVOS			556.696,53

PATRIMONIO			
CAPITAL SOCIAL			
CAPITAL SUSCRITO Y/O ASIGNADO	400,00		
CAPITALIZACIÓN	59.570,49		
TOTAL CAPITAL SOCIAL		59.970,49	
RESULTADOS			
UTILIDAD NO DISTRIBUIDA DE EJERCICIOS ANTERIORES	87.952,74		
(-)PÉRDIDA ACUMULADA EJERCICIOS ANTERIORES	-168.431,52		
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO ACTUAL	160.259,91		
TOTAL RESULTADOS		79.781,13	
TOTAL PATRIMONIO			139.751,62
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO			696.448,15

SR. MÁXIMO RODRIGUEZ MORENO
GERENTE GENERAL

GUISELA CELI T.
CONTADORA

EMPRESA INDUSTRIAL DE CERÁMICA DECORTEJA CIA. LTDA.

BALANCE GENERAL

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2009

ACTIVO			
ACTIVO CORRIENTE			
BANCOS	245.947,39		
CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	102.999,64		
INVENTARIOS	1.850,00		
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		350.797,03	
ACTIVO NO CORRIENTE			
MUEBLES Y ENSERES	1.133,93		
MAQUINARIA Y EQUIPO	11.870,71		
EQUIPO DE COMPUTACIÓN Y SOFWARE	955,35		
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE		13.959,99	
OTROS ACTIVOS			
ANTICIPO A PROVEEDORES	12.250,69		
RETENCIÓN IMPUESTO A LA RENTA 1%	3.452,42		
TOTAL OTROS ACTIVOS		15.703,11	
TOTAL ACTIVOS			380.460,13
PASIVOS			
PASIVO CORRIENTE			
CUENTAS POR PAGAR	229.571,95		
OBLIGACIONES CON EL IESS	30.118,70		
OBLIGACIONES CON EMPLEADOS	11.193,03		
RETENCIÓN EN LA FUENTE POR PAGAR	4.698,95		
RETENCIONES IVA POR PAGAR	706,71		
IVA EN VENTAS	39.398,40		
TOTAL PASIVO CORRIENTE		315.687,74	
OTROS PASIVOS			
ANTICIPO A CLIENTES	3.004,22		
TOTAL OTROS PASIVOS		3.004,22	
TOTAL PASIVOS			318.691,96

PATRIMONIO			
RESULTADOS			
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO ACTUAL	61.768,17		
TOTAL RESULTADOS		61.768,17	
TOTAL PATRIMONIO			61.768,17
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO			380.460,13

SR. MÁXIMO RODRIGUEZ MORENO
GERENTE GENERAL

GUISELA CELI T.
CONTADORA

EMPRESA INDUSTRIAL DE CERÁMICA DECORTEJA CIA. LTDA.

BALANCE DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2010

INGRESOS			
INGRESOS OPERACIONALES			
VENTAS IVA 12%	1.318.365,47		
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES		1.318.365,47	
TOTAL INGRESOS			
COSTOS Y GASTOS			
COSTOS			
COSTOS DE PRODUCCIÓN	29.870,00		
SERVICIOS	13.082,02		
GASTOS DIRECTOS	3.671,38		
GASTOS INDIRECTOS	236.195,78		
TOTAL COSTOS		282.819,18	
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS			1.035.546,29
GASTOS OPERATIVOS			
GASTOS DE PERSONAL	321.938,47		
GASTOS DE VIAJE	893,56		
REMUNERACIÓN PERSONAL CONTRATADO	85.980,67		
GASTOS OPERATIVOS	131.535,80		
GASTOS DE DEPRECIACIÓN	20.790,38		
NOTARIALES	779,46		
TASAS CONTRIBUCIONES Y OTROS IMP.	6.248,10		
ALICUOTAS	704,00		
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	23,39		
TRANSPORTES Y CORREOS	184.938,67		
PROMOCION Y PUBLICIDAD	51.153,40		
SEGUROS Y REASEGUROS	1.171,88		
TOTAL GASTOS OPERATIVOS		806.157,78	
GASTOS NO OPERATIVOS			
INTERESES PAGADOS	10.567,80		
IVA QUE SE CARGA AL GASTO	6.233,04		
ICE QUE SE CARGA AL GASTO	15,06		
TOTAL GASTOS NO OPERATIVOS		16.815,90	
TOTAL GASTOS			822.973,68
UTILIDAD DEL EJERCICIO ANTES DE IMPUESTOS			212.572,61

SR. MÁXIMO RODRIGUEZ MORENO — GUISELA CELI T.

GERENTE GENERAL — CONTADORA

EMPRESA INDUSTRIAL DE CERÁMICA DECORTEJA CIA. LTDA.

BALANCE DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2009

INGRESOS			
INGRESOS OPERACIONALES			
VENTAS IVA 12%	799.248,24		
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES		799.248,24	
TOTAL INGRESOS			
COSTOS Y GASTOS			
COSTOS			
COSTOS DE PRODUCCIÓN	13.561,24		
SERVICIOS	1.804,52		
GASTOS DIRECTOS	2.179,21		
GASTOS INDIRECTOS	136.803,23		
TOTAL COSTOS		154.348,20	
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS			644.900,04
GASTOS OPERATIVOS			
GASTOS DE PERSONAL	193.256,82		
GASTOS DE VIAJE	3.779,28		
REMUNERACIÓN PERSONAL CONTRATADO	35.940,84		
GASTOS OPERATIVOS	143.704,47		
NOTARIALES	1.611,94		
TASAS CONTRIBUCIONES Y OTROS IMP.	3.715,86		
ALICUOTAS	162,00		
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	116,28		
TRANSPORTES Y CORREOS	154.411,05		
PROMOCION Y PUBLICIDAD	8.634,98		
SEGUROS Y REASEGUROS	743,78		
TOTAL GASTOS OPERATIVOS		546.077,30	
GASTOS NO OPERATIVOS			
GASTOS BANCARIOS	1.429,54		
INTERESES PAGADOS	35.605,23		
ICE QUE SE CARGA AL GASTO	19,80		
TOTAL GASTOS NO OPERATIVOS		37.054,57	
TOTAL GASTOS			583.131,87
UTILIDAD DEL EJERCICIO ANTES DE IMPUESTOS			**61.768,17**

SR. MÁXIMO RODRIGUEZ MORENO
GERENTE GENERAL

GUISELA CELI T.
CONTADORA

EMPRESA INDUSTRIAL DE CERÁMICA DECORTEJA CIA. LTDA.
ANÁLISIS COMPARATIVO DEL BALANCE GENERAL PERIODO 2009-2010

CÓDIGO	CUENTAS	AÑO		VARIACIÓN	PORCENTAJE	RAZÓN
		2010	2009			
1.	**ACTIVO**					
1.01.	**ACTIVO CORRIENTE**					
1.01.02	BANCOS	67.499,62	245.947,39	-178.447,77	-73%	0,27
1.01.03	CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	189.284,31	102.999,64	86.284,67	84%	1,84
1.01.04	OTRAS CUENTAS Y DTOS. POR COBRAR CORR.	134.503,13	0,00	134.503,13	0%	0,00
1.01.05	INVENTARIOS	0,00	1.850,00	-1.850,00	-100%	0,00
	TOTAL ACTIVO CORRIENTE	**391.287,06**	**350.797,03**	40.490,03	12%	1,12
1.02.	**ACTIVO NO CORRIENTE**					
1.02.01	INMUEBLES	58.054,58	0,00	58.054,58	0%	0,00
1.02.02	MUEBLES Y ENSERES	20.972,13	1.133,93	19.838,20	1750%	18,50
1.02.03	MAQUINARIA Y EQUIPO	216.496,89	11.870,71	204.626,18	1724%	18,24
1.02.04	EQUIPO DE COMPUTACIÓN Y SOFWARE	3.087,45	955,35	2.132,10	223%	3,23
1.02.05	VEHICULO, EQUIPOS DE TRANSPORTE	87.630,74	0,00	87.630,74	0%	0,00
1.02.06	(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE ACTIVOS FIJOS	-81.080,70	0,00	-81.080,70	0%	0,00
	TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	**305.161,09**	**13.959,99**	291.201,10	2086%	21,86
1.03	**OTROS ACTIVOS**					
1.03.01	ANTICIPO A PROVEEDORES	0,00	12.250,69	-12.250,69	-100%	0,00
1.03.02	RETENCIÓN IMPUESTO A LA RENTA 1%	0,00	3.452,42	-3.452,42	-100%	0,00
	TOTAL OTROS ACTIVOS	**0,00**	**15.703,11**	-15.703,11	-100%	0,00
	TOTAL ACTIVOS	**696.448,15**	**380.460,13**	315.988,02	83%	**1,83**
	PASIVOS					
2.01	**PASIVO CORRIENTE**					
2.01.01	CUENTAS POR PAGAR	310.836,00	229.571,95	81.264,05	35%	1,35
2.01.02	OBLIGACIONES CON EL IESS	0,00	30.118,70	-30.118,70	-100%	0,00
2.01.03	OBLIGACIONES CON EMPLEADOS	0,00	11.193,03	-11.193,03	-100%	0,00

EMPRESA INDUSTRIAL DE CERÁMICA DECORTEJA CIA. LTDA.
ANÁLISIS COMPARATIVO DEL BALANCE GENERAL PERIODO 2009-2010

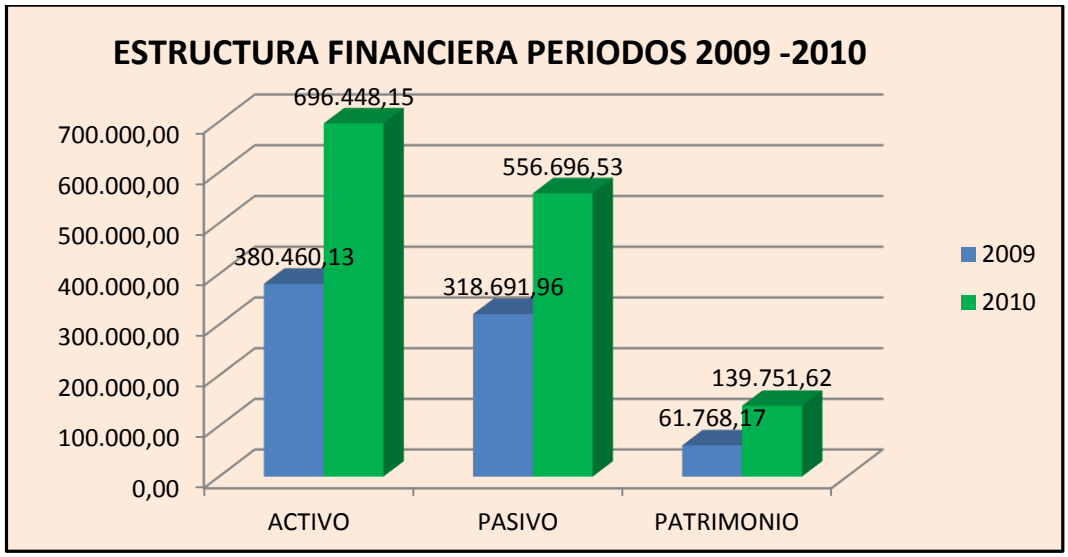
CÓDIGO	CUENTAS	AÑO		VARIACIÓN	PORCENTAJE	RAZÓN
		2010	2009			
2.01.06	RETENCIÓN EN LA FUENTE POR PAGAR	4.864,44	4.698,95	165,49	4%	1,04
2.01.07	RETENCIONES IVA POR PAGAR	0,00	706,71	-706,71	-100%	0,00
2.01.08	IVA EN VENTAS	0,00	39.398,40	-39.398,40	-100%	0,00
2.01.09	PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR	34.181,16	0,00	34.181,16	0%	0,00
2.01.10	IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR	18.131,54	0,00	18.131,54	0%	0,00
	TOTAL PASIVO CORRIENTE	**368.013,14**	**315.687,74**	52.325,40	**17%**	**1,17**
2.02	**PASIVO NO CORRIENTE**					
2.02.01	OBLIGACIONES INSTIT. FINANCIERAS LARGO PLAZO	162.250,00	0,00	162.250,00	0%	0,00
2.02.02	OTRAS CUENTAS Y DTOS POR PAGAR	26.433,39	0,00	26.433,39	0%	0,00
	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	**188.683,39**	**0,00**	188.683,39	**0%**	**0,00**
2.03	**OTROS PASIVOS**					
2.03.01	ANTICIPO A CLIENTES	0,00	3.004,22	-3.004,22	-100%	0,00
	TOTAL OTROS PASIVOS	**0,00**	**3.004,22**	-3.004,22	-100%	0,00
	TOTAL PASIVOS	**556.696,53**	**318.691,96**	238.004,57	**75%**	**1,75**
3.	**PATRIMONIO**					
3.01	**CAPITAL SOCIAL**					
3.01.01	CAPITAL SUSCRITO Y/O ASIGNADO	400,00	0,00	400,00	0%	0,00
3.01.02	CAPITALIZACIÓN	59.570,49	0,00	59.570,49	0%	0,00
	TOTAL CAPITAL SOCIAL	**59.970,49**	**0,00**	59.970,49	**0%**	**0,00**
3.02	**RESULTADOS**					
3.02.01	UTILIDAD NO DISTRIBUIDA DE EJERCICIOS ANTERIORES	87.952,74	0,00	87.952,74	0%	0,00
3.02.02	(-)PÉRDIDA ACUMULADA EJERCICIOS ANTERIORES	-168.431,52	0,00	-168.431,52	0%	0,00
3.02.03	UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO ACTUAL	160.259,91	61.768,17	98.491,74	159%	2,59
	TOTAL RESULTADOS	**79.781,13**	**61.768,17**	18.012,96	29%	1,29
	TOTAL PATRIMONIO	**139.751,62**	**61.768,17**	**77.983,45**	**126%**	**2,26**
	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	**696.448,15**	**380.460,13**	**315.988,02**	**83%**	**1,83**

ESTRUCTURA FINANCIERA AL BALANCE GENERAL PERIODOS 2009 – 2010.

CUADRO No. 1

DESCOMPOSICIÓN DE LOS GRUPOS		
TIPO	**VALOR 2009**	**VALOR 2010**
ACTIVO	380.460,13	696.448,15
PASIVO	318.691,96	556.696,53
PATRIMONIO	61.768,17	139.751,62

GRÁFICO No. 1



FUENTE: ESTADOS FINANCIEROS DECORTEJA CIA. LTDA.
ELABORADO: LA AUTORA

Interpretación.- Al realizar la Estructura Financiera al Balance General de los años 2009 y 2010 de la empresa DECORTEJA Cía. Ltda., presenta en Activos $380.460,13 y $696.448,15; Pasivos por $ 318.691,96 y $ 556.696,53; Patrimonio de $ 61.768,17 y $ 139.751,62 en los años 2009 y 2010 respectivamente lo que se puede evidenciar que ha existido un aumento en los activos de 315.988,02 con un porcentaje del 83%; en los Pasivos asciende a 238.004,57 con un porcentaje del 75% y el Patrimonio

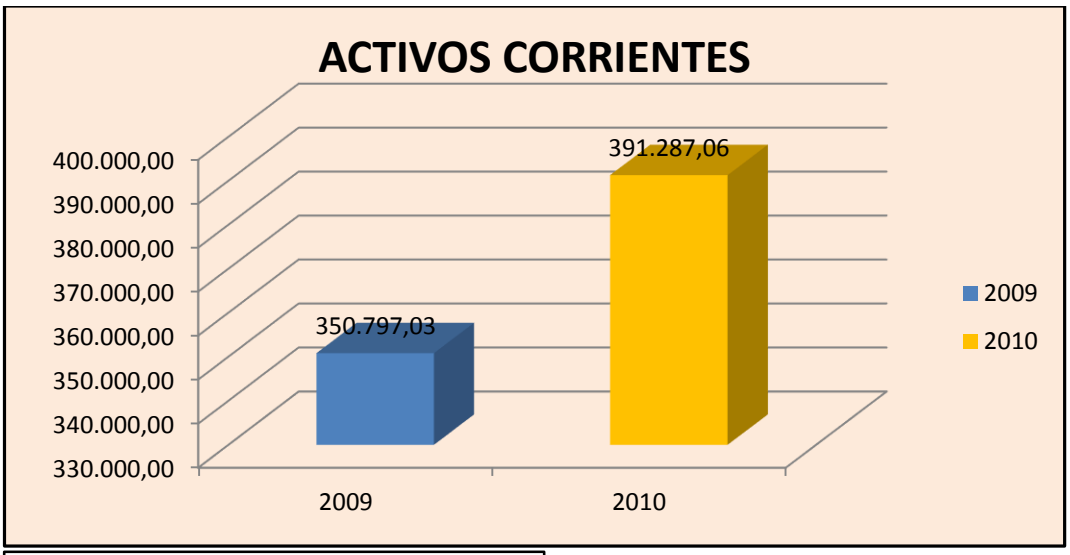
tiene un acrecentamiento de 77.983,45 con un porcentaje del 126% demostrando la eficiente administrativa que tiene la compañía ya que del año 2009 al 2010 se han realizado nuevas inversiones, más ventas más producción aumentado la utilidad para sus socios como también la satisfacción a la colectividad.

ANALISIS COMPARATIVO A LOS RUBRO DEL BALANCE GENERAL DE LOS PERIODOS 2009-2010.

CUADRO No. 2

ACTIVO CORRIENTE			
AÑOS	**VALOR $**	**DIFERENCIA**	**PORCENTAJE**
2009 2010	350.797,03 391.287,06	40.490,03	12%

GRÁFICO No. 2



FUENTE: ESTADOS FINANCIEROS DECORTEJA CIA. LTDA.
ELABORADO: LA AUTORA

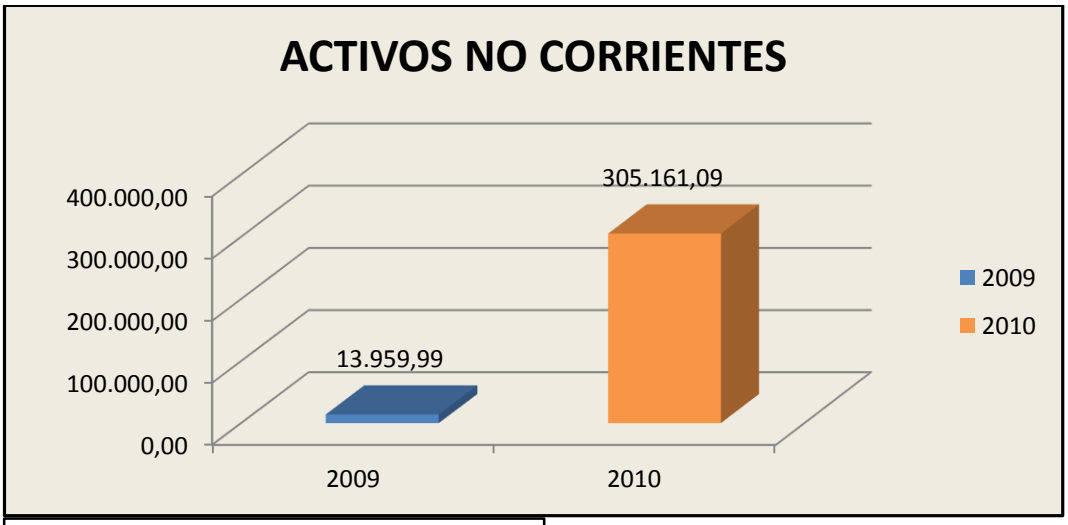
Interpretación.- Al realizar el análisis Horizontal al balance general de

la empresa DECORTEJA Cía. Ltda., durante los años 2009 – 2010, podemos decir que los valores de los Activos Corrientes en el año 2010 son superiores en relación al 2009, ya que presenta un aumento de $40.490,03 con un porcentaje del 12%. En este rubro las cuentas que tuvieron mayor relevancia fueron: Bancos que presenta una disminución de $–178.447,77 con un porcentaje de 73% esto se debe a los pagos realizados a los proveedores; otra cuenta representativa es Cuentas por Cobrar Clientes que presenta un aumento al año 2010 de $86.284,67 con el 84% y son los créditos que concede a los clientes en la adquisición de nuestros productos valor considerable y que la compañía deberá poner más énfasis para disminuir el saldo de cuenta ya sea con nuevas políticas de crédito y de cobro.

CUADRO No. 3

ACTIVO NO CORRIENTE			
AÑOS	**VALOR $**	**DIFERENCIA**	**PORCENTAJE**
2009 2010	13.959,99 305.161,09	291.201,10	2086%

GRÁFICO No. 3



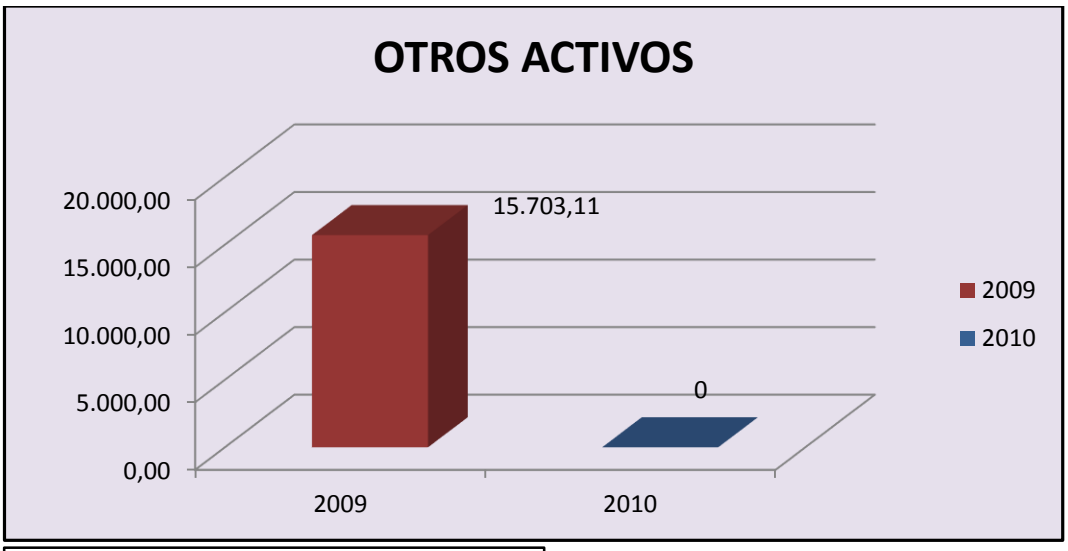
FUENTE: ESTADOS FINANCIEROS DECORTEJA CIA. LTDA.
ELABORADO: LA AUTORA

Interpretación.- Al realizar el análisis horizontal al Balance General de los periodos 2009-2010 que presentan un valor de $13.959,99 y $305.161,09 respectivamente, donde se puede evidenciar un aumento de $291.201,10, que representan el 2086% demostrando que la compañía ha realizado buenas inversiones como es la cuenta Inmuebles que el año 2010 representan un valor de $ 58.054,58; asimismo encontramos la cuenta Maquinaria y Equipo con un valor de $ 11.870,71 en el 2009 y de $216.496,89 en el 2010 presentando un aumento de 204.626,18, es decir la empresa industrial ha modernizado su maquinaria para prestar un servicio eficiente rápido y eficaz hacia sus clientes; también presenta un valor de $87.630,74 en el año 2010 en la adquisición de nuevos vehículos para la transportación de materia prima o entrega de pedidos a los clientes; por otro lado la cuenta Depreciación Acumulada de Activos fijos por un valor de $ 81.080,70, disminución que se realiza a este tipo de activos por estar al servicio de la empresa y ser bienes de larga duración.

CUADRO No. 5

OTROS ACTIVOS			
AÑOS	**VALOR $**	**DIFERENCIA**	**PORCENTAJE**
2009 2010	15.703,11 0,00	-15.703,11	-100%

GRÁFICO No. 5



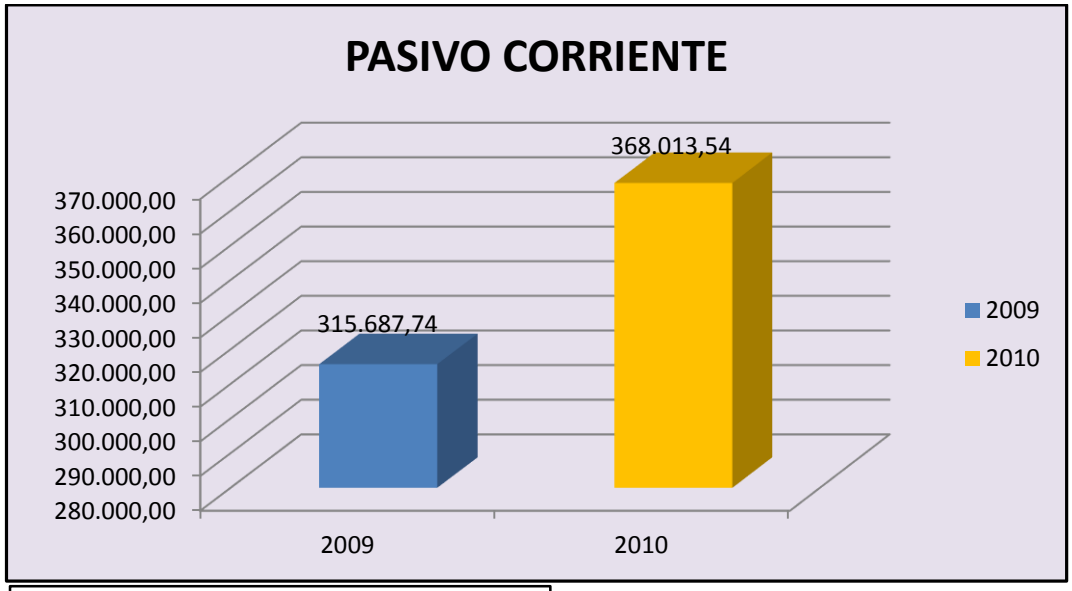
FUENTE: ESTADOS FINANCIEROS DECORTEJA CIA. LTDA.
ELABORADO: LA AUTORA

Interpretación.- Del análisis horizontal realizado al Balance General se evidencia que en el año 2009 presenta $15.703,11 a diferencia que en el año 2010 este rubro desaparece; Las cuentas más representativas de este rubro se encuentra la cuenta Anticipo a Proveedores con un valor $12.250,69 y que son cancelaciones que se han realizados por pagos anticipados de materias primas a los diferentes proveedores; otra cuenta es Retención Impuesto a la Renta 1% con un valor de $ 3.452,42 y que son las retenciones realizadas por los clientes al momento de adquirir nuestros productos, por otro lado esta cuenta desaparece año tras año al momento de realizar el cálculo del impuesto a la renta que si se obtiene un valor a pagar esta cuenta ayudará a disminuir dicho valor.

CUADRO No. 6

PASIVO CORRIENTE			
AÑOS	**VALOR $**	**DIFERENCIA**	**PORCENTAJE**
2009 2010	315.687,74 368.013,54	52.325,40	17%

GRÁFICO No. 6



FUENTE: ESTADOS FINANCIEROS DECORTEJA CIA. LTDA.
ELABORADO: LA AUTORA

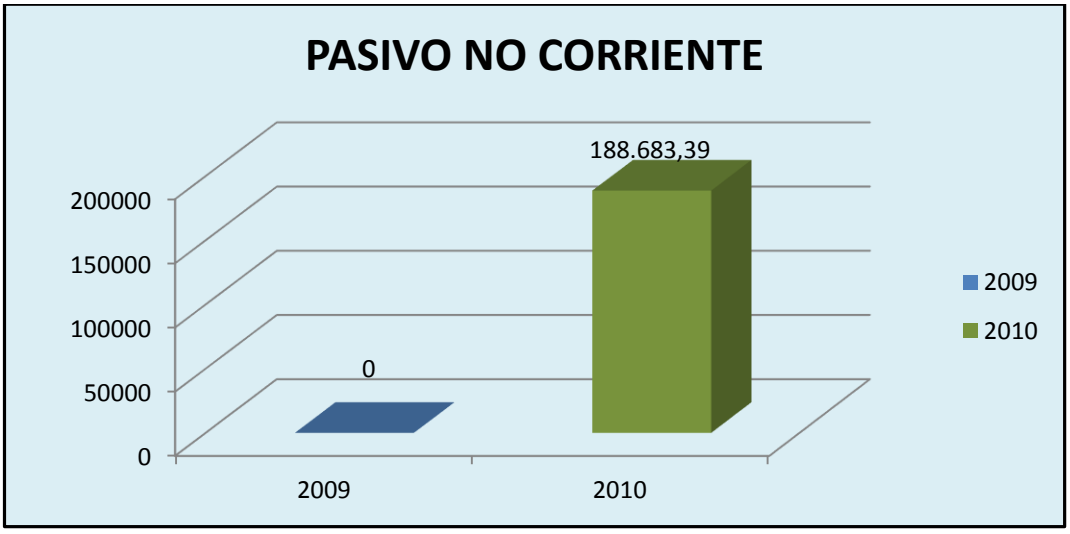
Interpretación.- Como resultado del análisis comparativo realizado al rubro de Pasivos Corrientes tenemos que estos presentan un valor de $315.687,74 y de $ 368.013,14 en los años 2009 – 2010 respectivamente donde se evidencia un aumento de 52.325,40 que representan el 17%, lo que se observa que los pasivos corrientes tienen mayor movimiento en las Cuentas por Pagar con un valor de $229.571,95 y de $310.836,00 presentando una diferencia de 81.264,05 con un porcentaje del 35% y que se da por los créditos concedidos por los proveedores en las compras

realizadas de materias primas o servicios y así cumplir con la actividad económica industrial; Otra cuenta es IVA en Ventas que en el 2009 tiene un valor de $39.398,40 y en el 2010 no registra movimiento alguno teniendo una disminución del 100%, la misma que es el valor agregado obligatorio impuesto al costo de nuestro producto y que mensualmente se debe liquidar con el IVA en Compras; En el 2010 también tienen movimiento las cuentas Participación de Trabajadores por Pagar y el Impuesto a la Renta por Pagar con un aumento del 100% del 2009 al 2010, porcentajes que se toman de la Utilidad obtenida en el periodo económico y que por Ley se debe cancelar anualmente.

CUADRO No. 7

PASIVO NO CORRIENTE			
AÑOS	**VALOR $**	**DIFERENCIA**	**PORCENTAJE**
2009 2010	0,00 188.683,39	188.683,39	0%

GRÁFICO No. 7



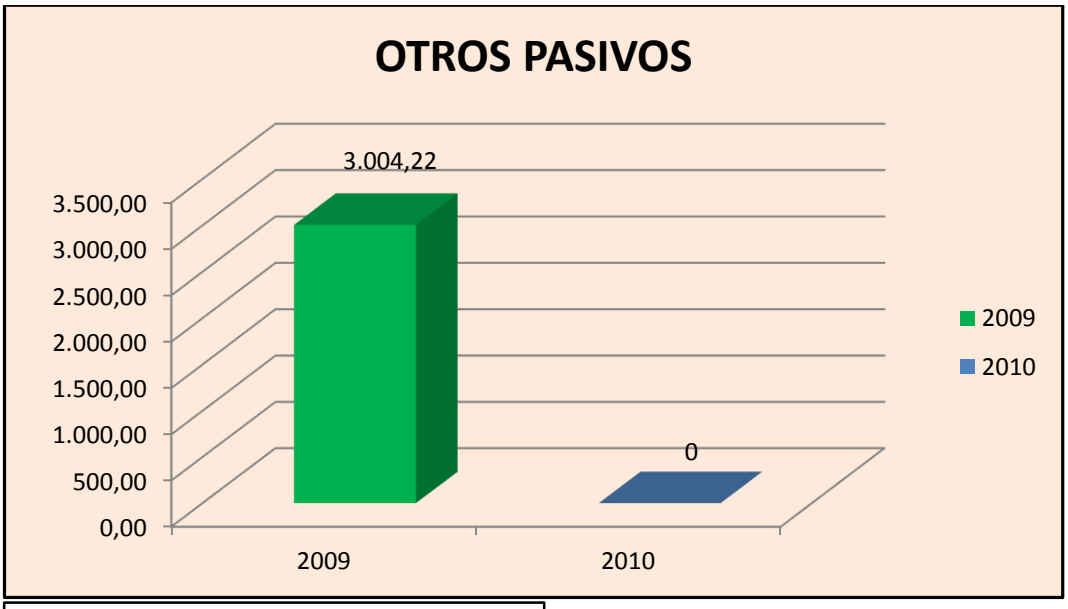
FUENTE: ESTADOS FINANCIEROS DECORTEJA CIA. LTDA.
ELABORADO: LA AUTORA

Interpretación.-Del análisis comparativo realizado al rubro de los Pasivos No Corrientes presentan movimiento en el año 2010 con un valor de $188.683,39, en donde la cuenta más representativa es Obligaciones con Instituciones Financieras a Largo Plazo con un valor de $162.250,00 préstamos solicitados para realizar inversiones en la compras de inmuebles, maquinaria y vehículos indispensables para desarrollo de la actividad económica industrial y para prestar un servicio eficiente y de calidad a los clientes.

CUADRO No. 8

OTROS PASIVOS			
AÑOS	**VALOR $**	**DIFERENCIA**	**PORCENTAJE**
2009 2010	3.004,22 0,00	-3.004,22	-100%

GRÁFICO No. 8



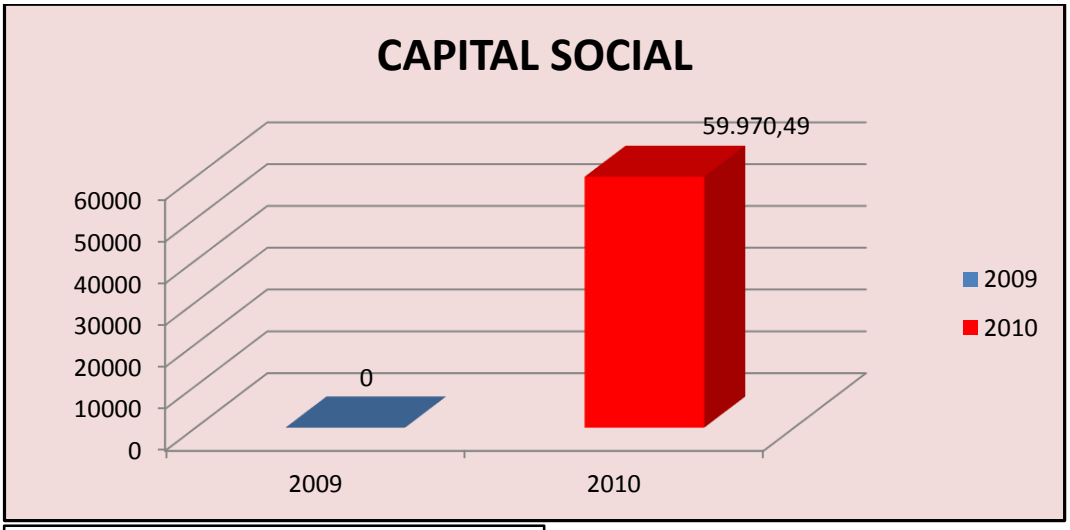
FUENTE: ESTADOS FINANCIEROS DECORTEJA CIA. LTDA.
ELABORADO: LA AUTORA

Interpretación.- Del análisis horizontal realizado se puede evidenciar que el rubro Otros Pasivos presenta en el 2009 el valor de $3004,22 disminuyendo al 100% en el año 2010, siendo la cuenta Anticipo a Clientes y que son producto de los anticipos que dejan los clientes sobre los pedidos de nuestros productos.

CUADRO No. 9

CAPITAL SOCIAL			
AÑOS	**VALOR $**	**DIFERENCIA**	**PORCENTAJE**
2009 2010	0,00 59.970,49	59.970,49	0%

GRÁFICO No. 9



FUENTE: ESTADOS FINANCIEROS DECORTEJA CIA. LTDA.
ELABORADO: LA AUTORA

Interpretación.- Del análisis horizontal realizado al rubro de Capital Social con un valor de $59.970,49 en el año 2010 con un porcentaje del 0% es decir en año 2009 no registra valor alguno en cambio en el 2010 presenta las cuentas Capital Suscrito y/o Asignado por un valor de $ 400,00 que no

es otra cosa que la aportación que realizaron los socios para suscribir la compañía y que por ley se debe realizar; otra cuenta es Capitalización con un valor de $ 59.570,49 y que representan la inyección de capital para realizar nuevas inversiones.

CUADRO No. 10

RESULTADOS			
AÑOS	**VALOR $**	**DIFERENCIA**	**PORCENTAJE**
2009 2010	61.768,17 79.781,13	18.012,96	29%

GRÁFICO No. 10

FUENTE: ESTADOS FINANCIEROS DECORTEJA CIA. LTDA.
ELABORADO: LA AUTORA

Interpretación.- Del análisis realizado al Balance General, el rubro de Resultados presenta un valor de $ $61.768,17 y $ 79.781,13 en los años 2009 - 2010 respectivamente observando se un aumento del 18.012,96 con un porcentaje del 29%, en donde la cuenta más representativa es Utilidad del Ejercicio Actual con un valor de $ 61.768,17 en el 2009 y $ 160.259,91

en el 2010 con un aumento de 98.491,74 que representa un porcentaje del 159% existiendo en la compañía una estabilidad y confianza de los socios por la creciente utilidad de un periodo a otro; La cuenta Pérdidas Acumuladas Ejercicios Anteriores con un valor de $-168.431,52 y que representan las pérdidas de periodos anteriores y que se irán amortizando año tras año restando a la utilidad que obtenga la empresa industrial.

EMPRESA INDUSTRIAL DE CERÁMICA DECORTEJA CIA. LTDA.
ANÁLISIS COMPARATIVO BALANCE DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PERIODOS 2009-2010

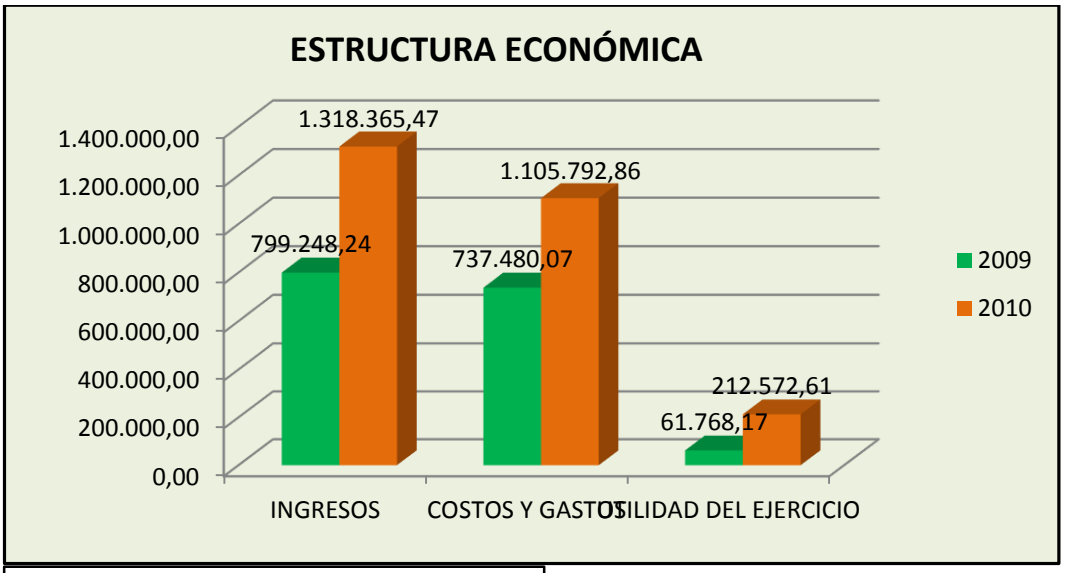
CÓDIGO	CUENTAS	AÑO		VARIACIÓN	PORCENTAJE	RAZÓN
		2010	2009			
4.	**INGRESOS**					
4.01.	**INGRESOS OPERACIONALES**					
4.01.01	VENTAS IVA 12%	1.318.365,47	799.248,24	519.117,23	65%	1,65
	TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	**1.318.365,47**	**799.248,24**	**519.117,23**	**65%**	**1,65**
	TOTAL INGRESOS	**1.318.365,47**	**799.248,24**	**519.117,23**	**65%**	**1,65**
5.	**COSTOS Y GASTOS**					
5.01.	**COSTOS**					
5.01.01	COSTOS DE PRODUCCIÓN	29.870,00	13.561,24	16.308,76	120%	2,20
5.01.02	SERVICIOS	13.082,02	1.804,52	11.277,50	625%	7,25
5.01.03	GASTOS DIRECTOS	3.671,38	2.179,21	1.492,17	68%	1,68
5.01.04	GASTOS INDIRECTOS	236.195,78	136.803,23	99.392,55	73%	1,73
	TOTAL COSTOS	**282.819,18**	**154.348,20**	**128.470,98**	83%	1,83
5.01.05	**UTILIDAD BRUTA EN VENTAS**	**1.035.546,29**	**644.900,04**	**390.646,25**	61%	1,61
5.02.	**GASTOS OPERATIVOS**					
5.02.01	GASTOS DE PERSONAL	321.938,47	193.256,82	128.681,65	67%	1,67
5.02.02	GASTOS DE VIAJE	893,56	3.779,28	-2.885,72	-76%	0,24
5.02.03	REMUNERACIÓN PERSONAL CONTRATADO	85.980,67	35.940,84	50.039,83	139%	2,39
5.02.04	GASTOS OPERATIVOS	131.535,80	143.704,47	-12.168,67	-8%	0,92
5.02.05	GASTOS DE DEPRECIACIÓN	20.790,38	0,00	20.790,38	0%	0,00
5.02.06	NOTARIALES	779,46	1.611,94	-832,48	-52%	0,48
5.02.07	TASAS CONTRIBUCIONES Y OTROS IMP.	6.248,10	3.715,86	2.532,24	68%	1,68
5.02.08	ALICUOTAS	704,00	162,00	542,00	335%	4,35
5.02.09	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	23,39	116,28	-92,89	-80%	0,20
5.02.10	TRANSPORTES Y CORREOS	184.938,67	154.411,05	30.527,62	20%	1,20
5.02.11	PROMOCION Y PUBLICIDAD	51.153,40	8.634,98	42.518,42	492%	5,92
5.02.12	SEGUROS Y REASEGUROS	1.171,88	743,78	428,10	58%	1,58
	TOTAL GASTOS OPERATIVOS	**806.157,78**	**546.077,30**	**260.080,48**	48%	1,48
5.03	**GASTOS NO OPERATIVOS**					
5.03.01	GASTOS BANCARIOS	0,00	1.429,54	-1.429,54	-100%	0,00
5.03.02	INTERESES PAGADOS	10.567,80	35.605,23	-25.037,43	-70%	0,30
5.03.03	IVA QUE SE CARGA AL GASTO	6.233,04	0,00	6.233,04	0%	0,00
5.03.04	ICE QUE SE CARGA AL GASTO	15,06	19,80	-4,74	-24%	0,76
	TOTAL GASTOS NO OPERATIVOS	**16.815,90**	**37.054,57**	-20.238,67	-55%	0,45
	TOTAL GASTOS	**822.973,68**	**583.131,87**	239.841,81	41%	1,41
3.02.03	**UTILIDAD DEL EJERCICIO ANTES DE IMPUESTOS**	**212.572,61**	**61.768,17**	150.804,44	244%	3,44

ESTRUCTURA ECONÓMICA AL BALANCE DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS A LOS PERIODOS 2009 – 2010.

CUADRO No. 11

DESCOMPOSICIÓN DE LOS GRUPOS		
TIPO	**VALOR 2009**	**VALOR 2010**
INGRESOS	799.248,24	1.318.365,47
COSTOS Y GASTOS	737.480,07	1.105.792,86
UTILIDAD DEL EJERCICIO	61.768,17	212.572,61

GRÁFICO No. 11



FUENTE: ESTADOS FINANCIEROS DECORTEJA CIA. LTDA.
ELABORADO: LA AUTORA

Interpretación.- Al realizar la Estructura Económica del Balance de Pérdidas y Ganancias encontramos que el Grupo de los Ingresos tienen un valor de $799.248,24 en el 2009 y $1.318.365,47 en el año 2010 existiendo un aumento de 519.117,23 que representan el 65% siendo el resultado de las ventas realizadas de nuestros productos y que han ganado posicionamiento en el mercado local y provincial. El rubro de los Costos y

Gastos tienen un valor de $737.480,07 en el 2009 y $1.105.792,86 en el 2010 obteniendo un aumento de 368.312,79 con un porcentaje 50% erogaciones realizadas por la compañía para el desarrollo de la actividad económica propia para la cual fue creada la misma; y por último tenemos el rubro de la utilidad del ejercicio con un valor de $61.768,17 en el 2009 y de 212.572,61 en el 2010 acrecentando en un valor de 150.804,44 con un porcentaje del 244% y que es el resultado de la diferencia entre los Ingresos, Costo y Gastos.

CUADRO No. 12

INGRESOS OPERACIONALES			
AÑOS	**VALOR $**	**DIFERENCIA**	**PORCENTAJE**
2009 2010	799.248,24 1.318.365,47	519.117,23	65%

GRÁFICO No. 12

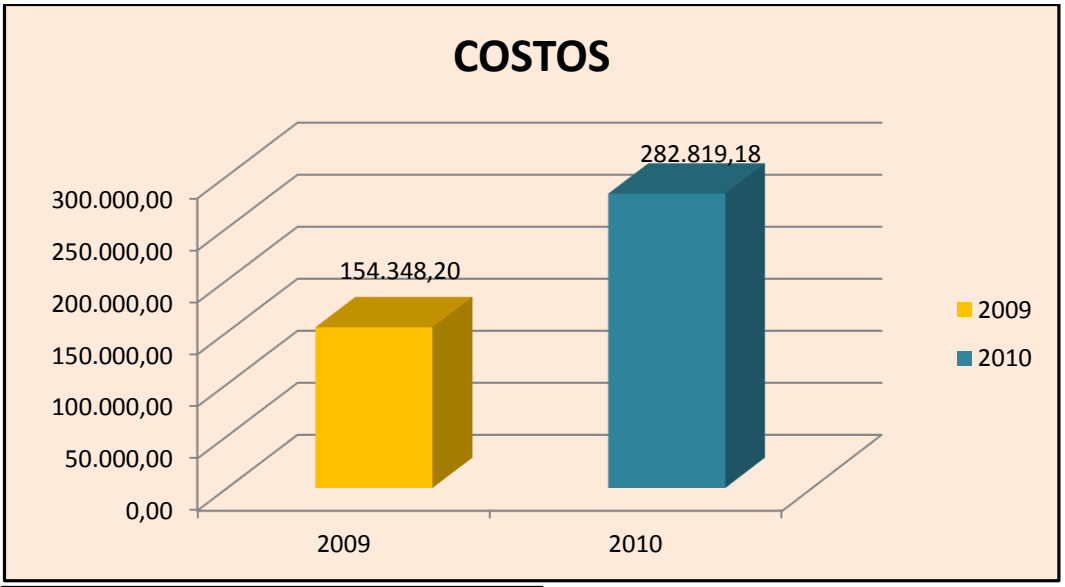
FUENTE: ESTADOS FINANCIEROS DECORTEJA CIA. LTDA.
ELABORADO: LA AUTORA

Interpretación.- Del análisis horizontal realizado al Balance de Pérdidas y Ganancias los Ingresos Operacionales tienen un valor de $ 799.248,24 en el año 2009 y de 1.318.565,47 en el año 2010 presentando un aumento de 519.117,23 con un porcentaje del 65% y que son el resultado de las ventas realizadas de los productos que se elaboran en la compañía y que han sido acogidas por el mercado local y provincial, también se demuestra la eficiente administración que tienen los directivos que están al frente de la industria.

CUADRO No. 13

COSTOS			
AÑOS	**VALOR $**	**DIFERENCIA**	**PORCENTAJE**
2009 2010	154.348,20 282.819,18	128.470,98	83%

GRÁFICO No. 13



FUENTE: ESTADOS FINANCIEROS DECORTEJA CIA. LTDA.
ELABORADO: LA AUTORA

Interpretación.- Del análisis realizado el rubro de los Costos presentan un valor de $154.348,20 en el año 2009 y del año 2010 con un valor de $282.819,18, obteniendo como resultado un acrecentamiento de 128.470,98 con un porcentaje 83% siendo los costos los egresos que realizo la compañía para la producción de tejas en sus diferentes diseños; En este rubro la cuenta más representativa es Gastos Indirectos con un valor de $136.803,23 en el año 2009 y de $236.195,78 en el 2010 con una diferencia de 99.392,55 que representan el 73% erogaciones que se realizaron por materiales, mano de obra y otros costos indirectos de fabricación necesarios para la elaboración de los productos.

CUADRO No. 14

GASTOS OPERATIVOS			
AÑOS	**VALOR $**	**DIFERENCIA**	**PORCENTAJE**
2009 2010	546.077,30 806.157,78	260.080,48	48%

GRÁFICO No. 14

FUENTE: ESTADOS FINANCIEROS DECORTEJA CIA. LTDA.
ELABORADO: LA AUTORA

Interpretación.- Como resultado del análisis comparativo del Balance de Pérdidas y Ganancias tenemos al rubro de Gastos Operativos que presentan un valor de $546.077,30 en el año 2009 y de $806.157,78 en el año 2010 presentando un aumento de 260.080,48 con un porcentaje del 48%, salidas de dinero necesarias para el desarrollo de la actividad económica, siendo la cuenta más representativa Gastos de Personal con los siguientes valores $193.256,82 y $321.938,47 para los años 2009 y 2010 respectivamente, donde se puede evidenciar un aumento del 67% y que se da por las alzas de sueldos anuales por parte del Gobierno Central acrecentando la parte patronal como son los Beneficios Sociales y Obligaciones con el IESS; otra cuenta representativa es Transportes y Correos que se evidencia un aumento del 20% y son gastos que realiza la empresa para la transportación de materia prima para su procesamiento y de producto terminado para su venta; La cuenta Promoción y Publicidad presenta un aumento del 492% en año 2010 lo que se evidencia que la compañía industrial realizo gastos en campañas publicitarias para dar a conocer la calidad de su producto y poder llegar al mercado local y provincial; La cuenta Remuneración Personal Contratado también presenta un aumento del 139% ya que la empresa contrato personal idóneo y capacitado para la elaboración de su producto teniendo que cancelar de acuerdo a lo que ley dispone.

CUADRO No. 15

GASTOS NO OPERATIVOS			
AÑOS	**VALOR $**	**DIFERENCIA**	**PORCENTAJE**
2009 2010	37.054,57 16.815,90	-20.238,67	-55%

GRÁFICO No. 15

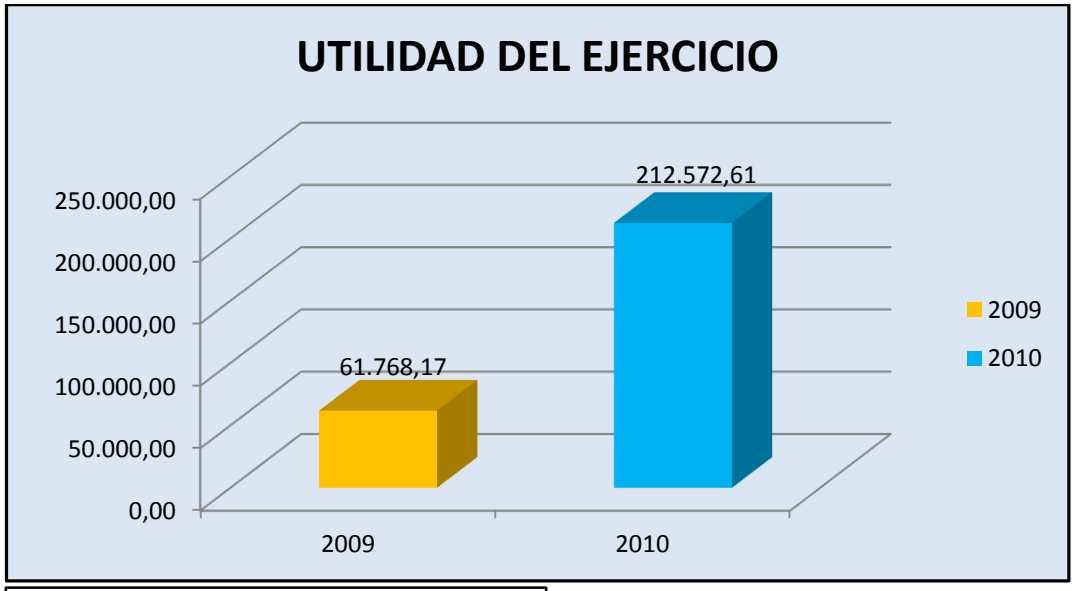
FUENTE: ESTADOS FINANCIEROS DECORTEJA CIA. LTDA.
ELABORADO: LA AUTORA

Interpretación.-Los Gastos No Operativos de los Balances de Pérdidas y Ganancias del 2009 y 2010 representan $37.054,57 y $16.815,90 respectivamente, donde se evidencia una disminución del -55%, siendo la cuenta más representativa Intereses Pagados con un valor de $35.605,23 en el año 2009 y $10.567,80 en el año 2010 y son pagos realizados por los intereses que se han cancelado por los prestamos a largo plazo para realizar nuevas inversiones a favor de la compañía.

CUADRO No. 16

UTILIDAD DEL EJERCICIO			
AÑOS	**VALOR $**	**DIFERENCIA**	**PORCENTAJE**
2009 2010	61.768,17 212.572,61	150.804,44	244%

GRÁFICO No. 16



FUENTE: ESTADOS FINANCIEROS DECORTEJA CIA. LTDA.
ELABORADO: LA AUTORA

Interpretación.- Del análisis horizontal realizado al Balance de Pérdidas y Ganancia, a la cuenta Utilidad del ejercicio presenta los siguientes valores de $61.768,17 en el 2009 y de $212.572,61 en el año 2010 donde se evidencia un aumento de 150.804,44 con un porcentaje del 244%, resultado que se obtiene del Total de los Ingresos restando los Costos y Gastos del periodo, donde se determina la Utilidad del ejercicio antes de distribuir a empleados y trabajadores, el impuesto a la renta que por ley se

debe cancelar y la diferencia para recapitalizar o dividir entre los accionistas si así lo decidieran; aquí también se determina la eficiencia y eficacia con la cual se han manejado los recursos materiales, humanos y financieros para el logro de los objetivos trazados por parte de los directivos de la misma.

ANÁLISIS FORMAL

EMPRESA INDUSTRIAL "DECORTEJA" CIA. LTDA.

APLICACIÓN DE INDICADORES

1. INDICADORES DE LIQUIDEZ

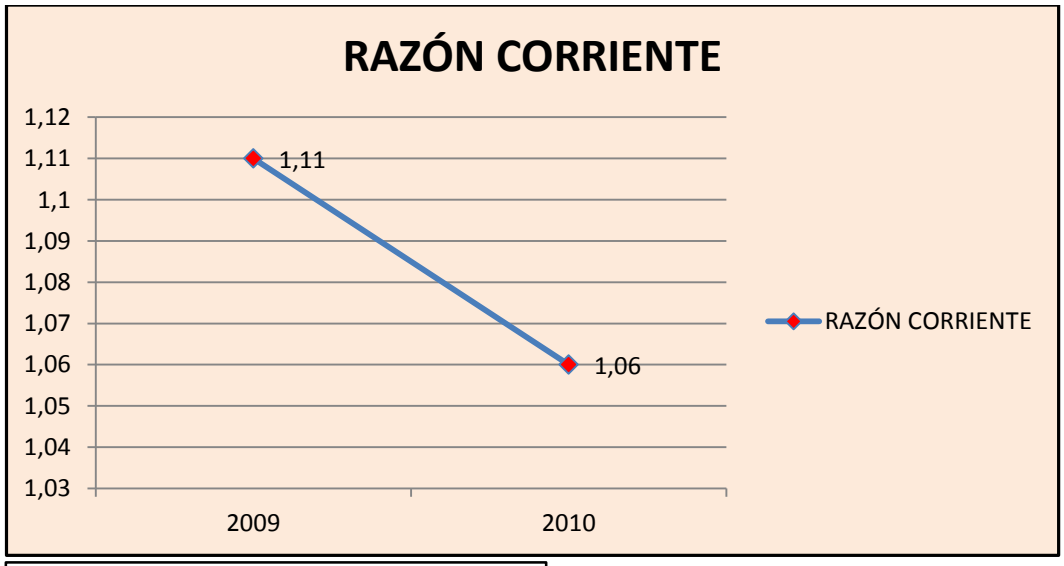
a. Razón Corriente

$$Solvencia = \frac{Activo\ Corriente}{Pasivo\ Corriente}$$

CUADRO No. 17

RUBRO	AÑOS	
	2009	2010
ACTIVO CORRIENTE	350.797,03	391.287,06
PASIVO CORRIENTE	315.687,74	368.013,14
SOLVENCIA O LIQUIDEZ	**1,11**	**1,06**

GRÁFICO No. 17



FUENTE: ESTADOS FINANCIEROS DECORTEJA CIA. LTDA.
ELABORADO: LA AUTORA

Interpretación.- Al aplicar el indicador de Razón Corriente a los Estados Financieros de la Compañía DECORTEJA, se obtiene un valor de $1,11 en el año 2009 y de $1,06 en el año 2010, donde se puede verificar que las disponibilidades que mantiene la empresa son insuficientes para cumplir con los compromisos a corto plazo ya que existe peligro de suspensión de pagos, ya que el estándar óptimo es de 1,5 a 2.

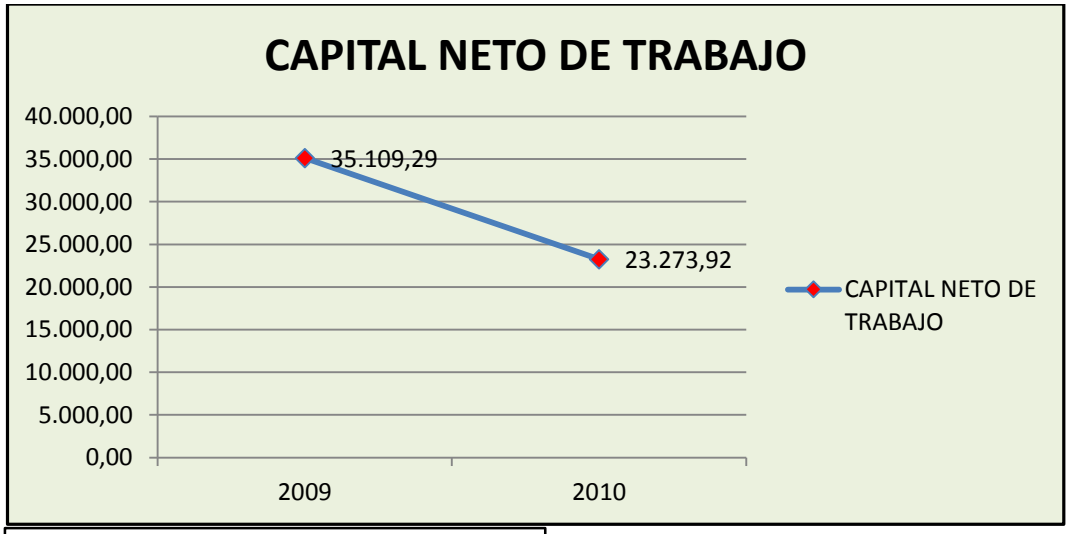
b. Capital Neto de Trabajo

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

CUADRO No. 18

RUBRO	AÑOS	
	2009	2010
ACTIVO CORRIENTE	350.797,03	391.287,06
PASIVO CORRIENTE	315.687,74	368.013,14
CAPITAL NETO DE TRABAJO	**35.109,29**	**23.273,92**

GRÁFICO No. 18



FUENTE: ESTADOS FINANCIEROS DECORTEJA CIA. LTDA.
ELABORADO: LA AUTORA

Interpretación.- Al Aplicar el Indicador de Capital Neto de trabajo se obtiene para el año 2009 un valor de $35.109,29 y para el 2010 de $23.273,92, es decir la compañía cuenta con este capital para seguir operando y financiando a la empresa cuando lo óptimo sería que su Capital de trabajo aumente no disminuya para que así pueda solventar cualquier eventualidad y no tener que recurrir a préstamos.

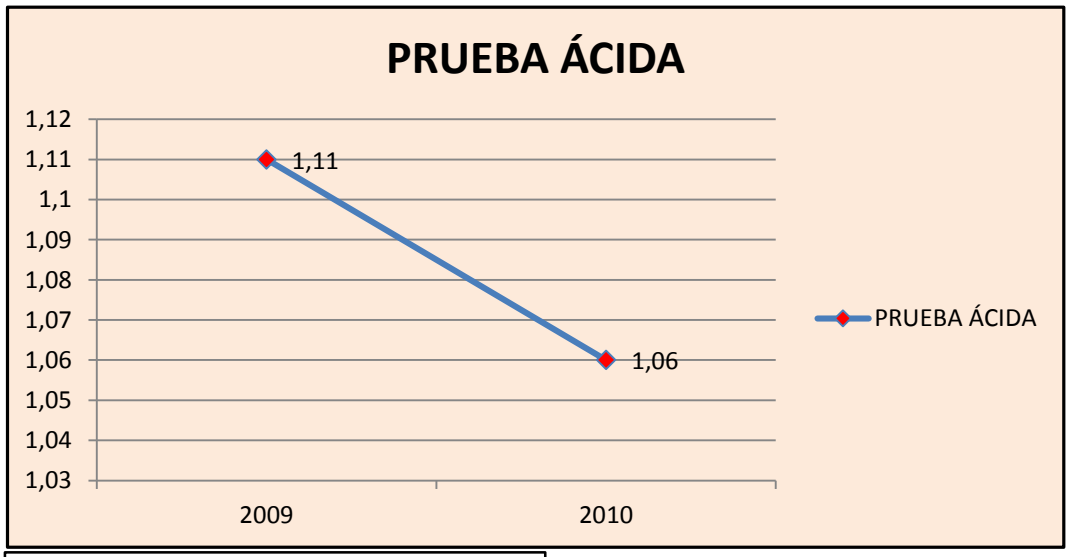
c. Prueba Ácida

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

CUADRO No. 19

RUBRO	AÑOS	
	2009	2010
ACTIVO CORRIENTE	350.797,03	391.287,06
INVENTARIOS	1.850,00	**0,00**
PASIVO CORRIENTE	315.687,74	368.013,14
PRUEBA ÁCIDA	**1,11**	**1,06**

GRÁFICO No. 19



FUENTE: ESTADOS FINANCIEROS DECORTEJA CIA. LTDA.
ELABORADO: LA AUTORA

Interpretación.- La compañía presenta una prueba acida de $1,11 en el año 2009 y para el año 2010 de $1,06, lo quiere decir que por cada dólar que se debe a corto plazo se cuenta para su cancelación con 1,11 ctvs., sin tener que depender de la venta de sus existencia. Además se encuentra dentro del estándar que es de 0,5 a 1.

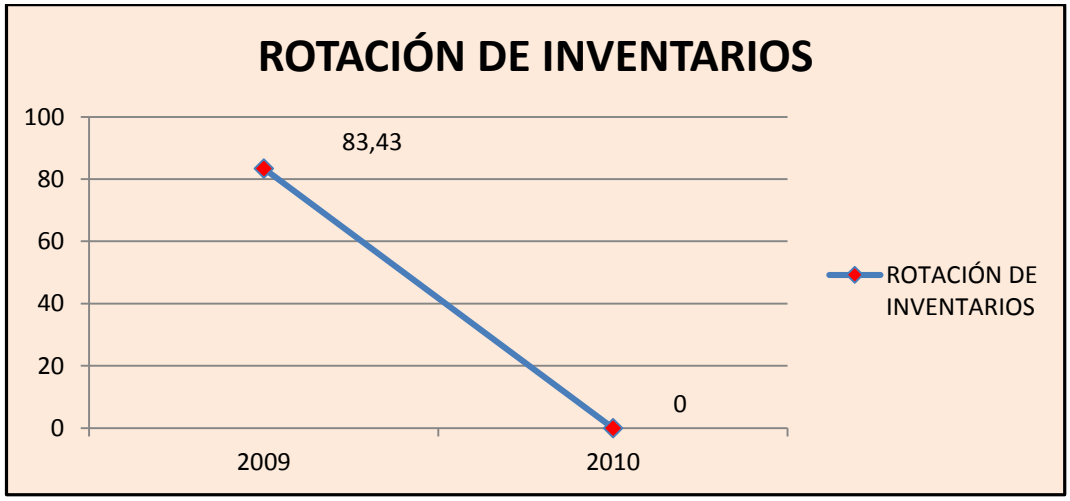
d. Rotación de Inventarios

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

CUADRO No. 20

RUBRO	AÑOS	
	2009	2010
COSTO DE VENTAS	154.348,20	282.819,18
PROMEDIO DE INVENTARIOS	1.850,00	**0,00**
ROTACIÓN DE INVENTARIOS	**83,43**	**0,00**

GRÁFICO No. 20



FUENTE: ESTADOS FINANCIEROS DECORTEJA CIA. LTDA.
ELABORADO: LA AUTORA

Interpretación.- Al aplicar este indicador se obtuvo durante los periodos

2009 el 83,43 veces esto quiere decir que los productos elaborados rotaron 83,43 veces en este año y por ende se convirtió en efectivo o cuentas por cobrar, su rotación es elevada pero es necesario indicar que al final de cada periodo se minimiza la producción de tejas, evitando que queden productos en proceso, con estos antecedentes en el año 2010 no se obtuvo resultado alguno porque los inventarios estaban cero, o también significa que todo lo que producen se vende inmediatamente.

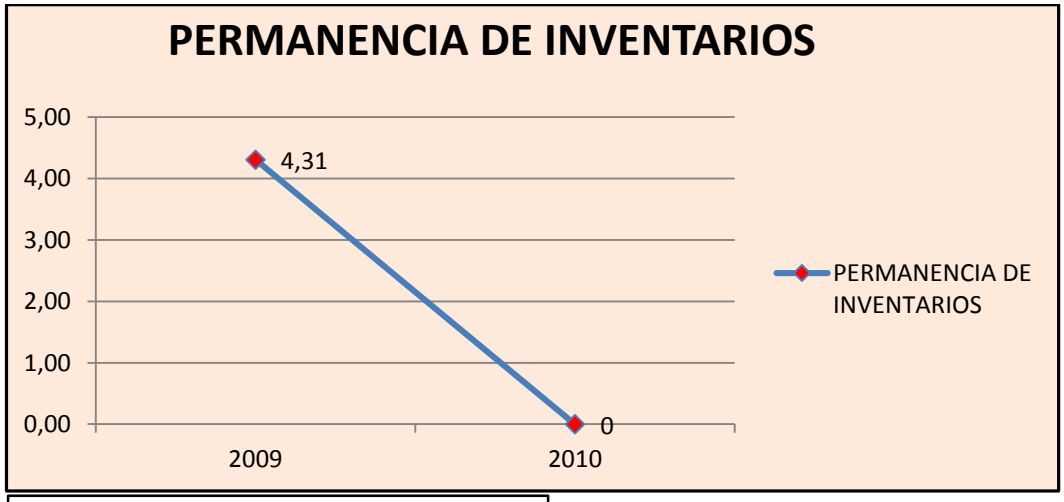
e. Permanencia de Inventarios

$$Permanencia\ de\ Inventarios = \frac{360(días)}{Rotación\ de\ Inventarios}$$

CUADRO No. 20

RUBRO	AÑOS	
	2009	2010
DÍAS	360	360
ROTACIÓN DE INVENTARIOS	83,43	0,00
PERMANENCIA DE INVENTARIOS	**4,31**	**0,00**

GRÁFICO No. 20



FUENTE: ESTADOS FINANCIEROS DECORTEJA CIA. LTDA.
ELABORADO: LA AUTORA

Interpretación.- Con la aplicación de este indicador a la empresa industrial DECORTEJA, sus inventarios han permanecido en bodega 4,31días en el 2009 y para el 2010 no tenemos valor, ciertamente los productos permanecen poco tiempo. Cabe señalar que la compañía tiene políticas de ventas que han contribuido a incrementar las salidas de estos productos, ayudando a los ingresos operacionales y el costo del dinero en el tiempo que transcurre desde la elaboración hasta la venta.

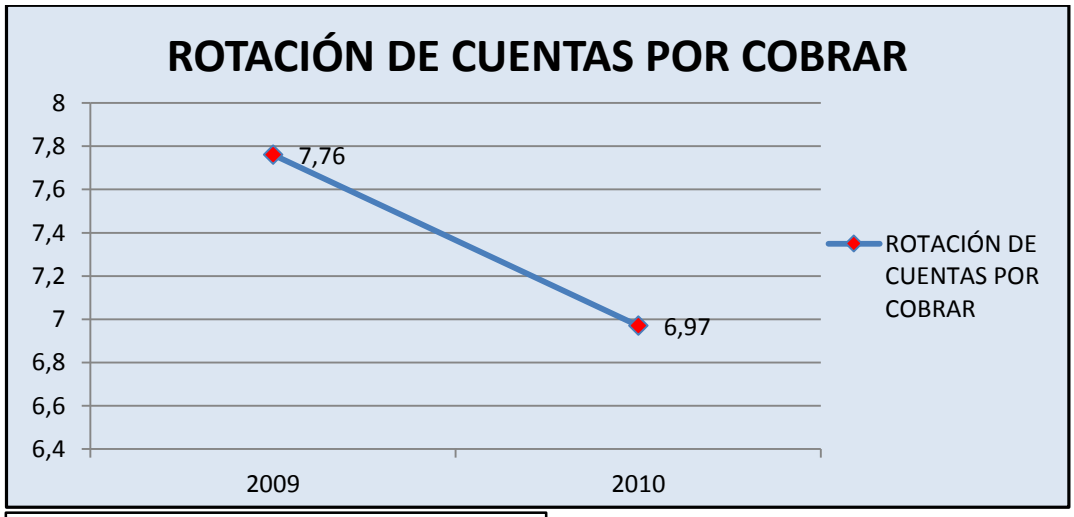
f. Rotación de Cuentas por Cobrar

$$Rotación\ de\ Cuentas\ por\ Cobrar = \frac{Ventas\ Netas}{Cuentas\ por\ Cobrar}$$

CUADRO No. 21

RUBRO	AÑOS	
	2009	2010
VENTAS A CRÉDITO EN EL PERIODO	799.248,24	1.318.365,47
CUENTAS POR COBRAR PROMEDIO	102.999,64	189.284,31
ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR	**7,76**	**6,97**

GRÁFICO No. 21



FUENTE: ESTADOS FINANCIEROS DECORTEJA CIA. LTDA.
ELABORADO: LA AUTORA

Interpretación.- Por medio de este indicador se determinó que sus cuentas por cobrar en el año 2009 roto 7,76 veces y en el año 2010 roto 6,97 veces, resultado favorable para el tipo de actividad económica. Es decir la compañía tiene buenas políticas de cobro y que son seguras creando confianza en los socios en la recuperación de sus créditos permitiéndole contar con liquidez y seguir elaborando sus productos.

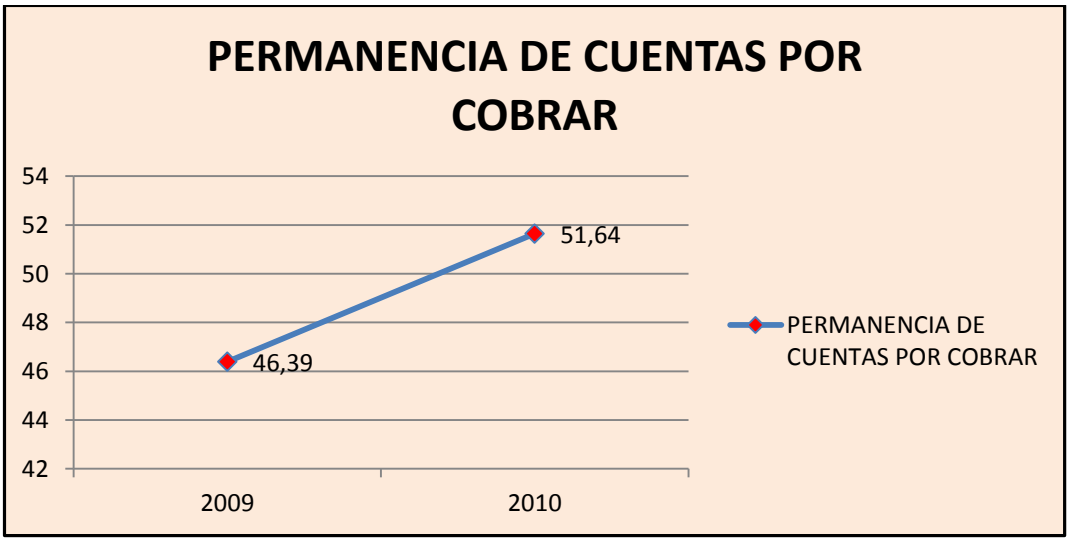
g. Permanencia de Cuentas por Cobrar.-

$$Permanencia\ de\ Cuentas\ por\ Cobrar = \frac{360(Días)}{Rotación\ Cuentas\ por\ Cobrar}$$

CUADRO No. 21

RUBRO	AÑOS	
	2009	2010
DIAS (ANUAL)	360	360
ROTACIÓN DECUENTAS POR COBRAR	7,76	6,97
PERMANECIA DE CUENTAS POR COBRAR	**46,39**	**51,64**

GRÁFICO No. 21



FUENTE: ESTADOS FINANCIEROS DECORTEJA CIA. LTDA.
ELABORADO: LA AUTORA

Interpretación.- Las cuentas por cobrar giraron 46,39 días durante el año 2009 y 51,64 días en el año 2010, ósea es el tiempo que transcurre desde la venta hasta el cobro en efectivo de la misma. Este tiempo no esta tan alto pero el adecuado sería recuperar cada 30 días los créditos otorgados o en los plazos establecidos, de esta manera la empresa contaría con el efectivo necesario para hacer frente sus cuentas por pagar y no perder su capacidad de pago.

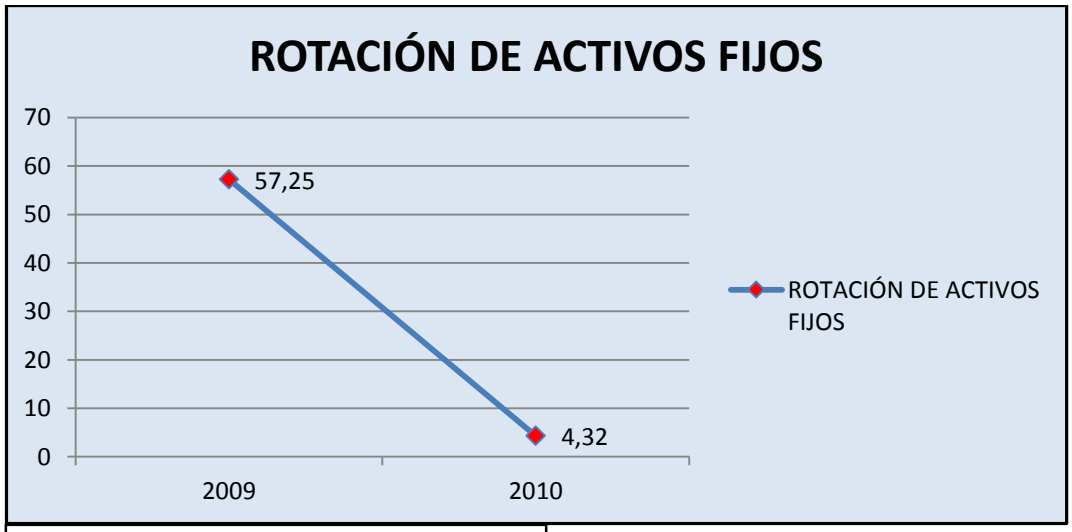
h. Rotación de Activos Fijos.-

$$Rotación\ de\ Activos\ Fijos = \frac{Ventas\ Netas}{Activo\ Fijo\ Bruto}$$

CUADRO No. 22

RUBRO	AÑOS	
	2009	2010
VENTAS NETAS	799.248,24	1.318.365,47
ACTIVO FIJO BRUTO	13.959,99	305.161,09
ROTACIÓN DE ACTIVOS FIJOS	**57,25**	**4,32**

GRÁFICO No. 22



FUENTE: ESTADOS FINANCIEROS DECORTEJA CIA. LTDA.
ELABORADO: LA AUTORA

Interpretación.- El resultado anterior indica que los activos fijos rotaron 57,25 veces en el año 2009, esto significa que por cada dólar invertido en activos fijos la empresa vendió $57,25 valor muy representativo ya que se han utilizado los activos fijos en forma correcta mejorando los ingresos operacionales en este periodo, pero también cabe mencionar que los activos fijos de la compañía tienen un valor sumamente bajo ya sea por la disminución que han sufrido por la depreciación anual y ya han cumplido su ciclo de vida; En cambio en el año 2010 su rotación es de 4,32 veces rotación no tan representativa como en el año anterior esto se debe por la compra de nueva maquinaria que realizo la empresa para prestar un servicio de calidad, aquí determinamos que por cada dólar de venta los activos fijos han producido $4,32.

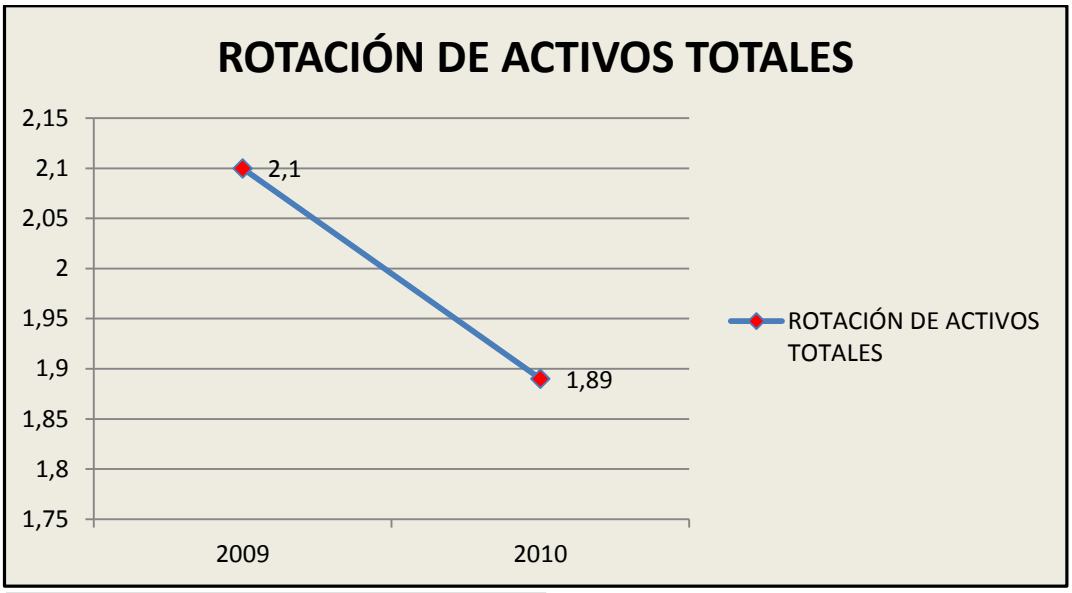
i. Rotación de Activos Totales.-

$$Rotación\ de\ Activos\ Totales = \frac{Ventas\ Netas}{Activos\ Totales\ Bruto}$$

CUADRO No. 23

RUBRO	AÑOS	
	2009	2010
VENTAS NETAS	799.248,24	1.318.365,47
ACTIVOS TOTALES BRUTOS	380.460,13	696.448,15
ROTACIÓN DE ACTIVOS TOTAL	**2,10**	**1,89**

GRÁFICO No. 23



FUENTE: ESTADOS FINANCIEROS DECORTEJA CIA. LTDA.
ELABORADO: LA AUTORA

Interpretación.- Los activos totales en el año 2009 han rotado 2,10 veces y en el año 2010 han rotado 1,89, este nivel es bajo, ya que aquí tomamos el total de activos por lo que debería ser mayor su rotación lo que se traduce en mayores ingresos y en el menor tiempo. Ante esto la compañía debe buscar nuevos mecanismos que le permitan acortar el tiempo en que se genera tal rotación ya que en el año solo han rotado 2 veces y lo mismo para convertirse en efectivo.

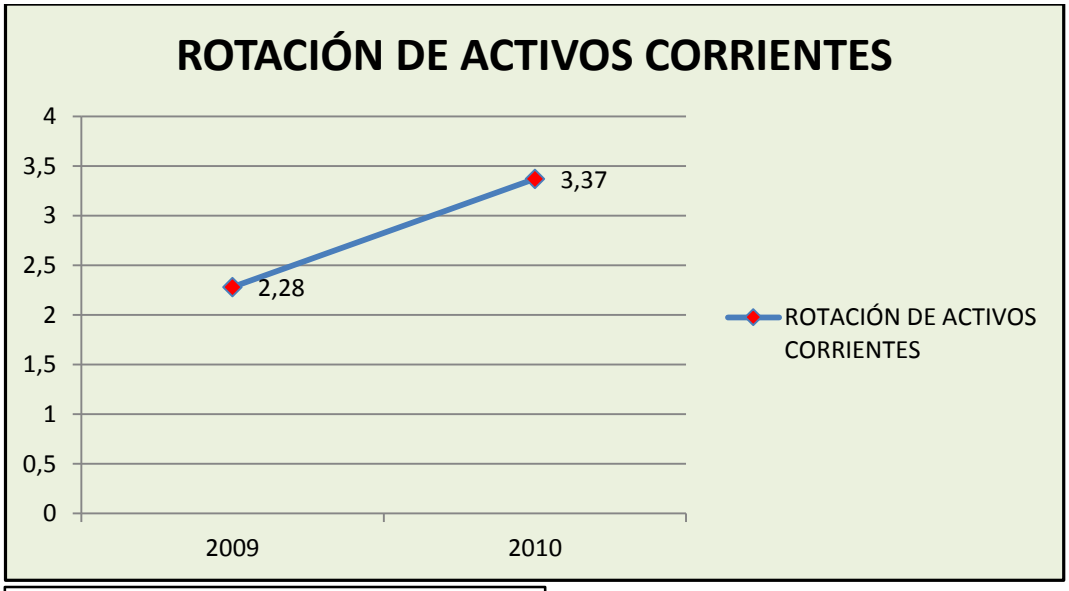
j. Rotación de Activos Corrientes.-

$$Rotación\ de\ Activos\ Corrientes = \frac{Ventas\ Netas}{Activos\ Corrientes}$$

CUADRO No. 24

RUBRO	AÑOS	
	2009	2010
VENTAS NETAS	799.248,24	1.318.365,47
ACTIVOS CORRIENTES	350.797,03	391.287,06
ROTACIÓN DE ACTIVOS CORRIENTES	**2,28**	**3,37**

GRÁFICO No. 24



FUENTE: ESTADOS FINANCIEROS DECORTEJA CIA. LTDA.
ELABORADO: LA AUTORA

Interpretación.- Los activos totales en el año 2009 han rotado 2,10 veces y en el año 2010 han rotado 1,89, este nivel es bajo, ya que aquí tomamos el total de activos por lo que debería ser mayor su rotación lo que se traduce en mayores ingresos y en el menor tiempo. Ante esto la compañía debe buscar nuevos mecanismos que le permitan acortar el tiempo en que se genera tal rotación ya que en el año solo han rotado 2 veces y el mismo tiempo para convertirse en efectivo.

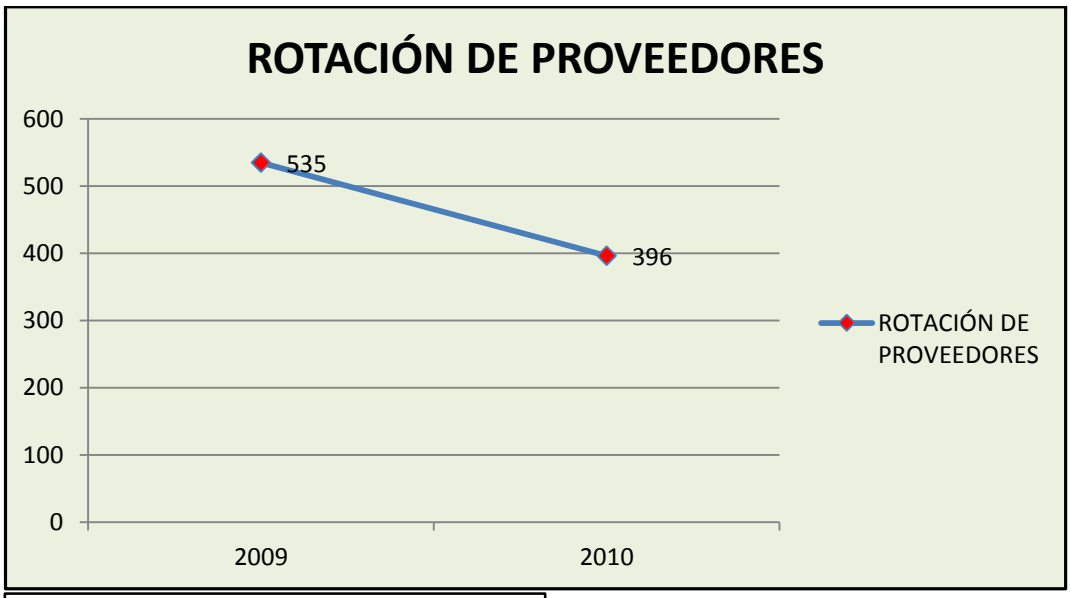
k. Rotación de Proveedores

$$Rotación\ de\ Proveedores = \frac{Cuentas\ por\ Pagar}{Compras\ a\ Crédito} * 360$$

CUADRO No. 25

RUBRO	AÑOS	
	2009	2010
CUENTAS POR PAGAR	229.571,95	310.836,00
COMPRAS A CRÉDITO	154.348,20	282.819,18
ROTACIÓN DE PROVEEDORES	535 DÍAS	396 DIAS

GRÁFICO No. 25



FUENTE: ESTADOS FINANCIEROS DECORTEJA CIA. LTDA.
ELABORADO: LA AUTORA

Interpretación.- Al aplicar este indicador las obligaciones que tiene la compañía con los proveedores ya sean por compras de materias primas, servicios y gastos indirectos durante el año 2009 se han renovado 1,49 veces y en el año 2010 se han renovado en 1,10 veces aproximadamente, y cancela en 535 días en el 2009 y 396 días en el 2010 lo que significa que

se hacen desembolsos de recursos y que termina de cancelar sus crédito en los periodos antes mencionados la administración deberá cancelar en un tiempo prudente sus cuentas por pagar para evitar la desconfianza de sus proveedores.

2. INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO

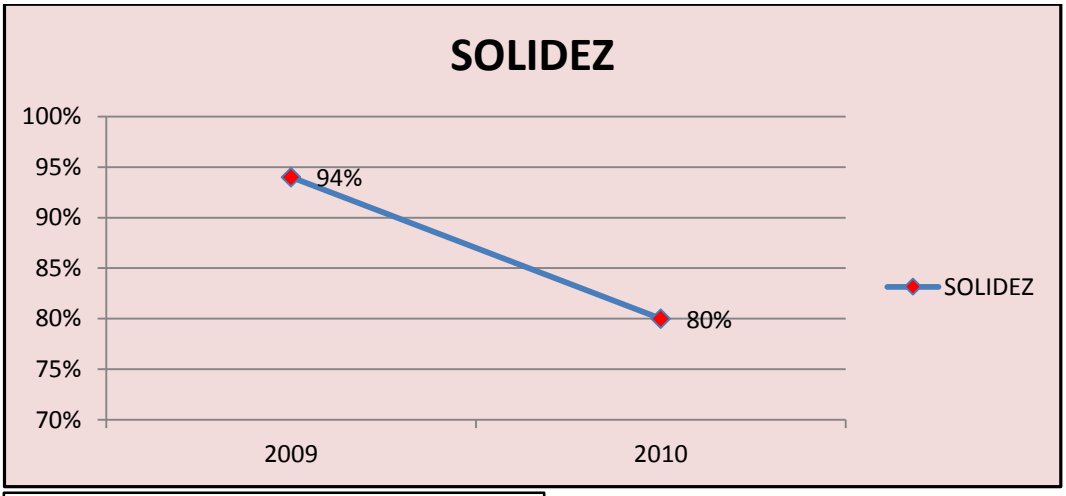
a. Solidez

$$Solidez = \frac{Total\ Pasivo}{Total\ Activo} * 100$$

CUADRO No. 26

RUBRO	AÑOS	
	2009	2010
TOTAL PASIVO	318.691,96	556.696,53
TOTAL ACTIVO	340.460,13	696.448,15
PORCENTAJE	100	100
SOLIDEZ	**94%**	**80%**

GRÁFICO No. 26



FUENTE: ESTADOS FINANCIEROS DECORTEJA CIA. LTDA.
ELABORADO: LA AUTORA

Interpretación.- Al aplicar el indicador de Solidez se obtiene como resultado en el año 2009 el 94% y para el año 2010 el 80% lo que demuestra que la compañía recibe financiamiento de terceras personas en un 94% y 80% es decir que estos tienen derechos sobre la misma, siendo a los proveedores que les corresponden la mayor parte.

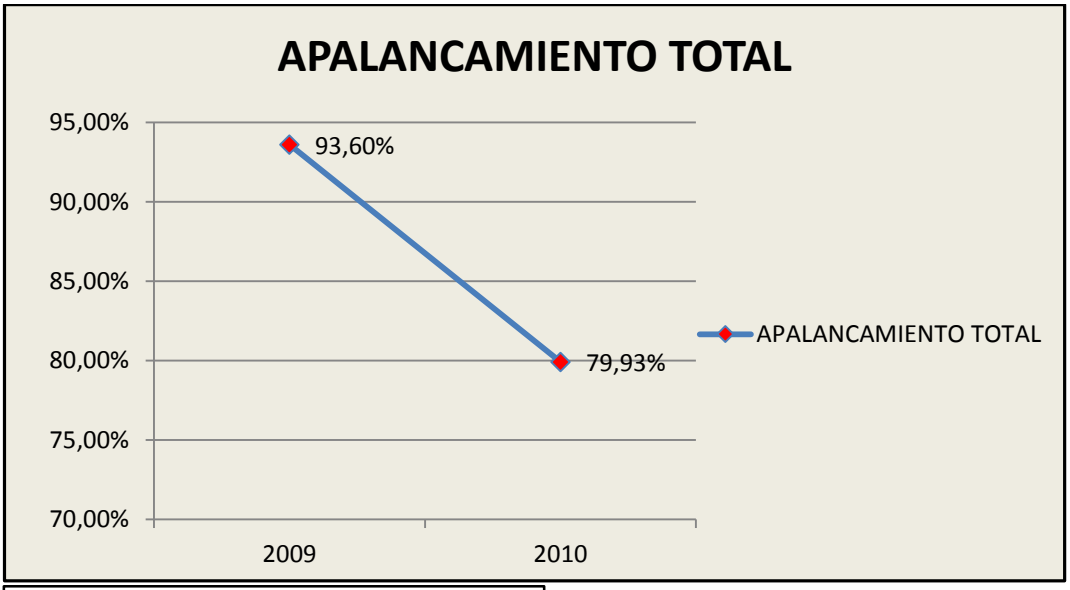
b. Apalancamiento Total

$$Apalancamiento\ Total = \frac{Pasivo\ Total}{Patrimonio\ Total}\ x\ 100$$

CUADRO No. 27

RUBRO	AÑOS	
	2009	2010
PASIVO TOTAL	318.691,96	556.696,53
PATRIMONIO TOTAL	340.460,13	696.448,15
APALANCAMIENTO TOTAL	**93,60%**	**79,93%**

GRÁFICO No. 27



FUENTE: ESTADOS FINANCIEROS DECORTEJA CIA. LTDA.
ELABORADO: LA AUTORA

Interpretación.- Al aplicar este indicador se puede observar que el nivel de endeudamiento que posee la empresa es alto ya que en el año 2009 se presenta en un 93,60% y para el año 2010 disminuye al 79,93% porcentajes que demuestran que el patrimonio está comprometido y corre el riesgo de no poder cubrir sus deudas, los directivos deberán ir disminuyendo poco a poco la participación de las terceras personas para poder obtener independencia tanto económica como financiera.

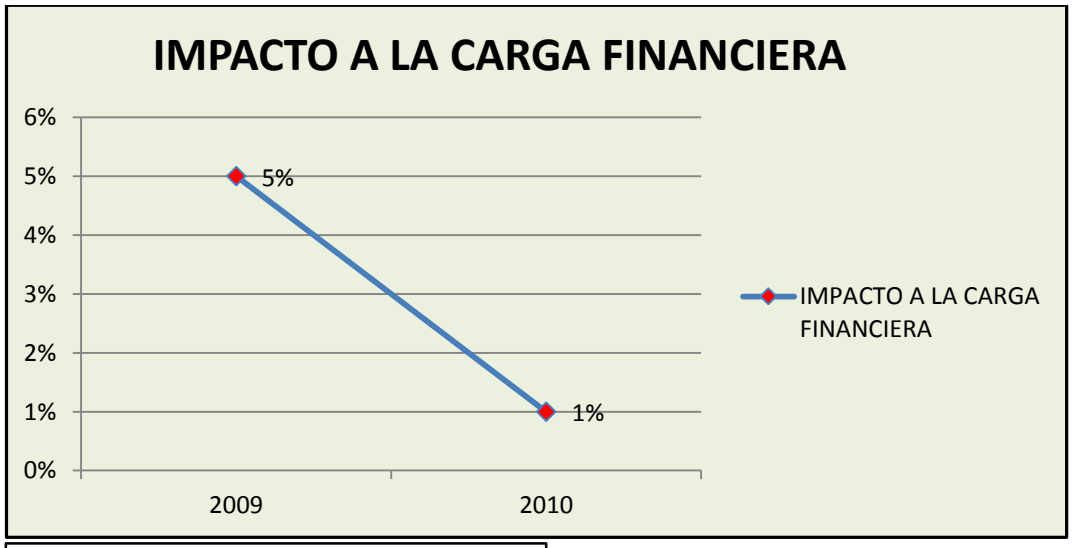
c. Carga Financiera.-

$$\textit{Impacto a la Carga Financiera} = \frac{Gastos\ Financieros}{Ventas\ Netas} * 100$$

CUADRO No. 28

RUBRO	AÑOS	
	2009	2010
GASTOS FINANCIEROS (Gastos Banc.+ Inter.)	1.429,54+35.605,23	0,00+10.567,80
VENTAS NETAS	799.248,24	1.318.365,47
IMPACTO A LA CARGA FINANCIERA	5%	1%

GRÁFICO No. 28



FUENTE: ESTADOS FINANCIEROS DECORTEJA CIA. LTDA.
ELABORADO: LA AUTORA

Interpretación.- Al aplicar este indicador la compañía tuvo que destinar en el 2009 el 5% y en el año 2010 disminuye al 1% del total de las ventas para cubrir sus gastos financieros porcentajes que no son tan representativos y no tienen un impacto sobre los ingresos operacionales.

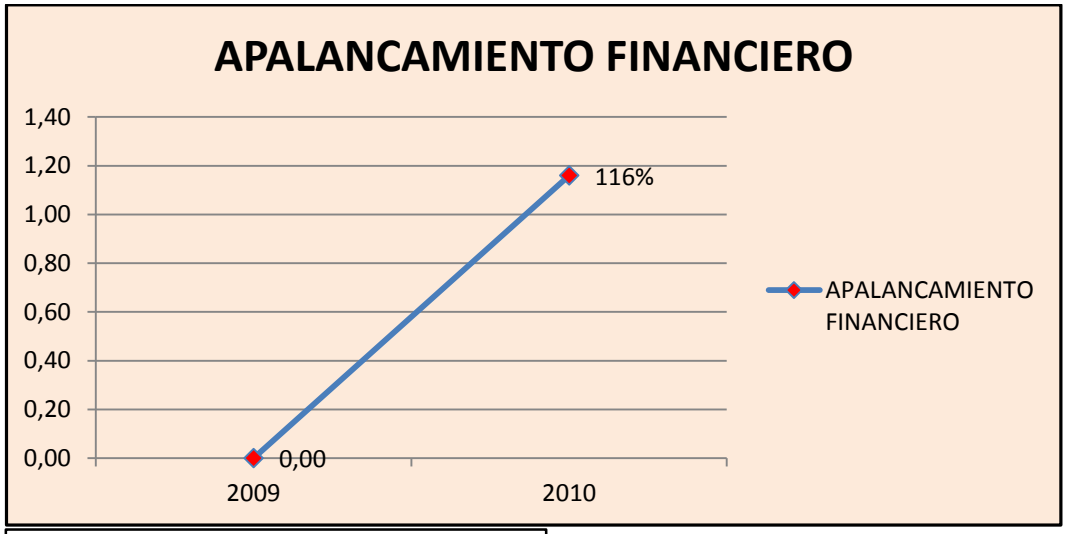
d. Apalancamiento Financiero

$$Apalancamiento\ Financiero = \frac{Obligaciones\ Financieras}{Patrimonio} * 100$$

CUADRO No. 29

RUBRO	AÑOS	
	2009	2010
OBLIGACIONES FINANCIERAS	0,00	162.250,00
PATRIMONIO	61.768,17	139.751,62
APALANCAMIENTO FINANCIERO	**0,00%**	**116%**

GRÁFICO No. 29



FUENTE: ESTADOS FINANCIEROS DECORTEJA CIA. LTDA.
ELABORADO: LA AUTORA

Interpretación.- Al aplicar este indicador se puede observar que las

entidades financieras tienen una participación en el año 2009 del 0,00% y en el año 2010 representan el 116% dentro del patrimonio, crédito que se viene cancelando mensualmente y que fue adquirido para realizar inversiones en activos fijos para así mejorar la calidad en la elaboración del producto.

Análisis de Endeudamiento

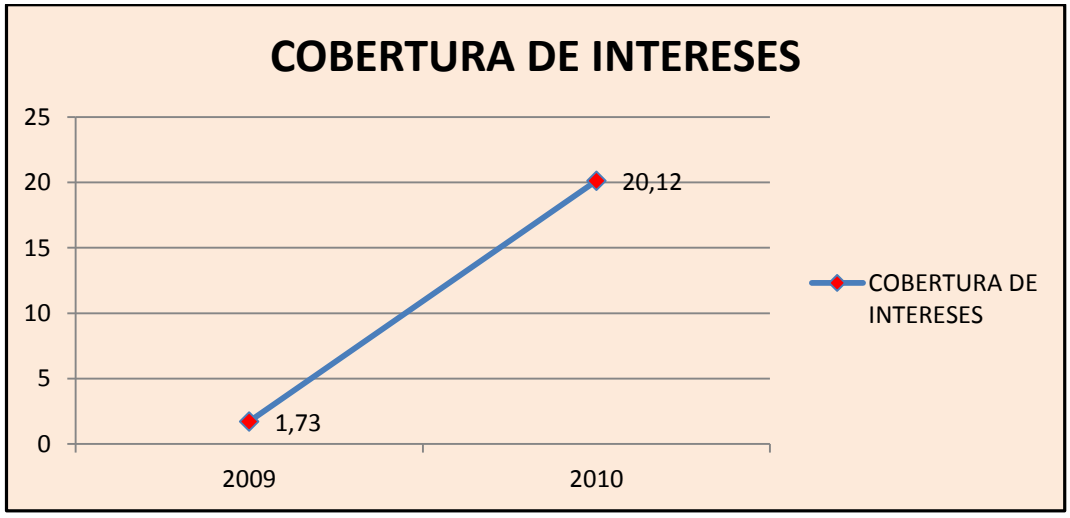
a. Cobertura de Intereses

$$Cobertura\ de\ Intereses = \frac{Utiliidad\ \ Operativa}{Intereses}$$

CUADRO No. 30

RUBRO	AÑOS	
	2009	2010
UTILIDAD OPERATIVA	61.768,17	212.572,61
INTERESES	35.605,23	10.567,80
COBERTURA DE INTERESES	**1,73 veces**	**20,12 veces**

GRÁFICO No. 30



FUENTE: ESTADOS FINANCIEROS DECORTEJA CIA. LTDA.
ELABORADO: LA AUTORA

Interpretación.- Al aplicar este indicar se puede observar que la utilidad operativa tiene cobertura de intereses en el año 2009 con 1,73 veces siendo un nivel bajo, pero en el año 2010 presenta el 20,12 veces frente a los intereses es decir que con la utilidad obtenida se puede cubrir los intereses ya sean por créditos bancarios o de proveedores.

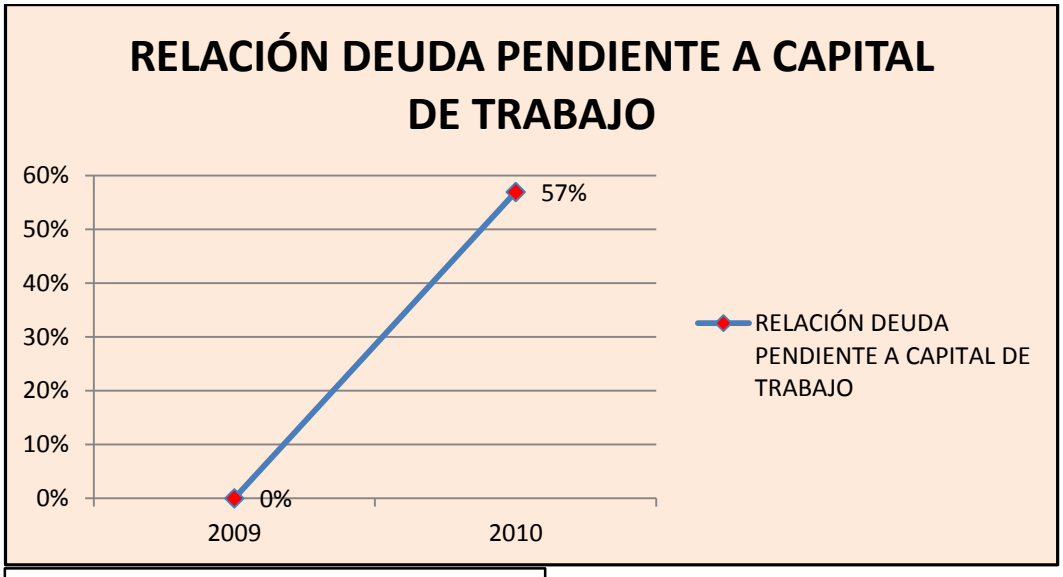
b. Relación Deuda Permanente o Capitalización Total.-

$$\textit{Relación Deuda Pendiente a CT} = \frac{\textit{Deuda a largo Plazo}}{\textit{Deuda al Largo Plazo+Patrimonio}} * 100$$

CUADRO No. 31

RUBRO	AÑOS	
	2009	2010
DEUDA A LARGO PLAZO	0,00	188.683,39
DEUDA A LARGO PLAZO + PATRIMONIO	0,00+61.768,17	188.683,39+139.751,62
RELACIÓN DEUDA PENDIENTE A CAPITAL DE TRABAJO	**0,00%**	**57%**

GRÁFICO No. 31



FUENTE: ESTADOS FINANCIEROS DECORTEJA CIA. LTDA.
ELABORADO: LA AUTORA

Interpretación.- Al aplicar la relación deuda pendiente a capital de trabajo en la compañía da como resultado en el año 2009 0% y en el año 2010 se obtiene un peso del 57% que representa la deuda a largo plazo que tiene la empresa sobre la estructura del capital, créditos que son necesarios para realizar inversiones y mejorar la calidad de nuestro productos.

3. INDICADORES DE RENTABILIDAD

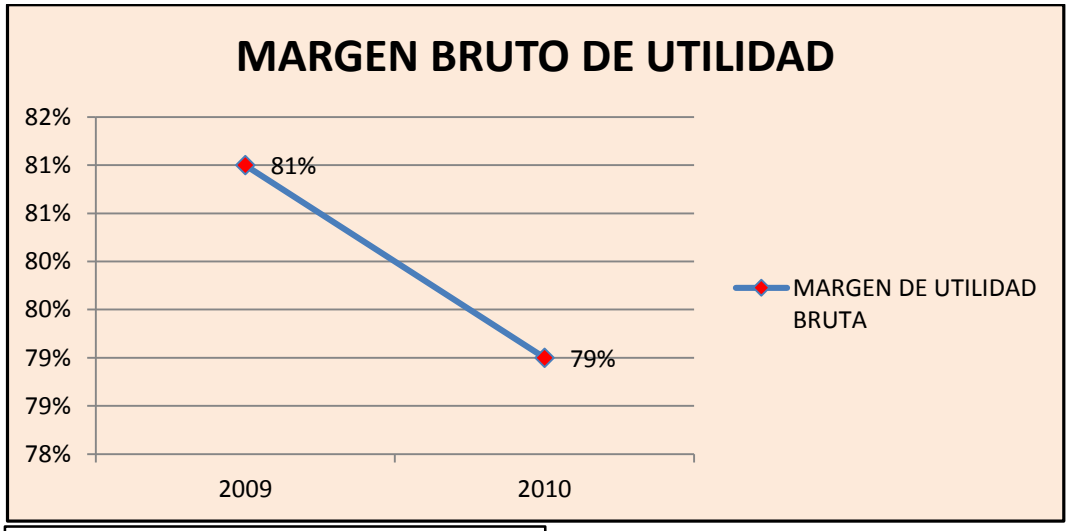
a. Margen Bruto de Utilidad

$$Margen\ Bruto\ de\ Utilidad = \frac{Utilidad\ Bruta}{Ventas\ \ Netas} * 100$$

CUADRO No. 32

RUBRO	AÑOS	
	2009	2010
UTILIDAD BRUTA	644.900,04	1.035.546,29
VENTAS NETAS	799.248,24	1.318.365,47
MARGEN BRUTO DE UTILIDAD	81%	79%

GRÁFICO No. 32



FUENTE: ESTADOS FINANCIEROS DECORTEJA CIA. LTDA.
ELABORADO: LA AUTORA

Interpretación.- El porcentaje que representa el margen bruto de utilidad es de 81% en el año 2009 y 79% en el año 2010 del total de las ventas, ósea que por casa dólar vendido se obtuvo de retorno el $0,81 en el 2009 y de $0,79 en el 2010 valor representativo y que se debe mantener tanto en la calidad del producto como en la atención del servicio.

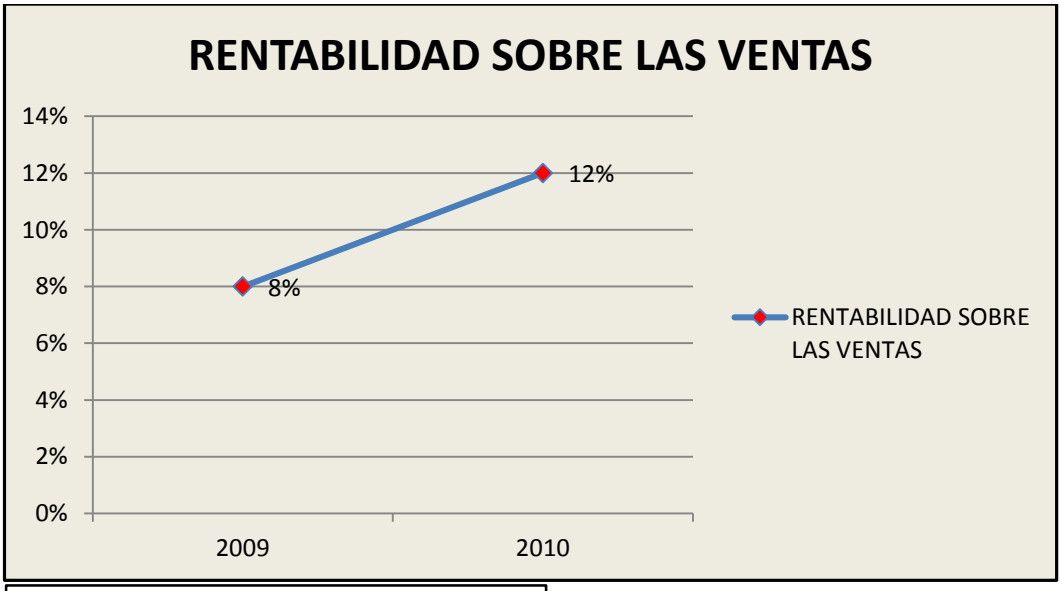
b. Rentabilidad Sobre las Ventas

$$Rentabilidad\ Sobre\ las\ Ventas = \frac{Utilidad\ Neta\ del\ Ejercicio}{Ventas} * 100$$

CUADRO No. 33

RUBRO	AÑOS	
	2009	2010
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	61.768,17	160.259,91
VENTAS	799.248,24	1.318.365,47
RENTABILIDAD SOBRE LAS VENTAS	8%	12%

GRÁFICO No. 33



FUENTE: ESTADOS FINANCIEROS DECORTEJA CIA. LTDA.
ELABORADO: LA AUTORA

Interpretación.- Este indicador significa que la utilidad neta corresponde a un 8% de las ventas en el año 2009 y un 12% en el año 2010 lo anterior quiere decir que cada dólar vendido genera $0,08, de la utilidad neta en el año 2009, y un $0,12 en el año 2010. Este proviene directamente de los ingresos operaciones que tiene la compañía, por lo que depende directamente de las ventas que realice en el periodo.

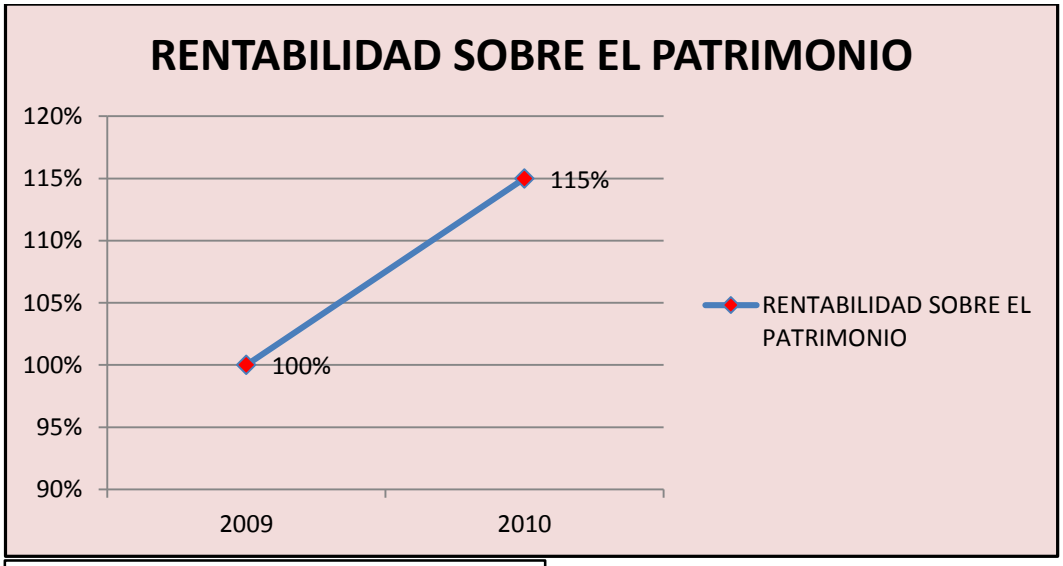
c. Rentabilidad sobre el Patrimonio

$$Rentabilidad\ sobre\ el\ \ Patrimonio = \frac{Utilidad\ Neta}{Patrimonio} * 100$$

CUADRO No. 34

RUBRO	AÑOS	
	2009	2010
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	61.768,17	160.259,91
PATRIMONIO	61.768,17	139.751,62
RENTABILIDAD SOBRE EL PATRIMONIO	**100%**	**115%**

GRÁFICO No. 34



FUENTE: ESTADOS FINANCIEROS DECORTEJA CIA. LTDA.
ELABORADO: LA AUTORA

Interpretación.- La rentabilidad del patrimonio de los accionistas en el 2009 es del 100% y en el año 2010 es de 115% que sobrepasa siendo un resultado relevante y alto en comparación al capital invertido en la compañía, demostrando la eficiencia administrativa con que se maneja la misma.

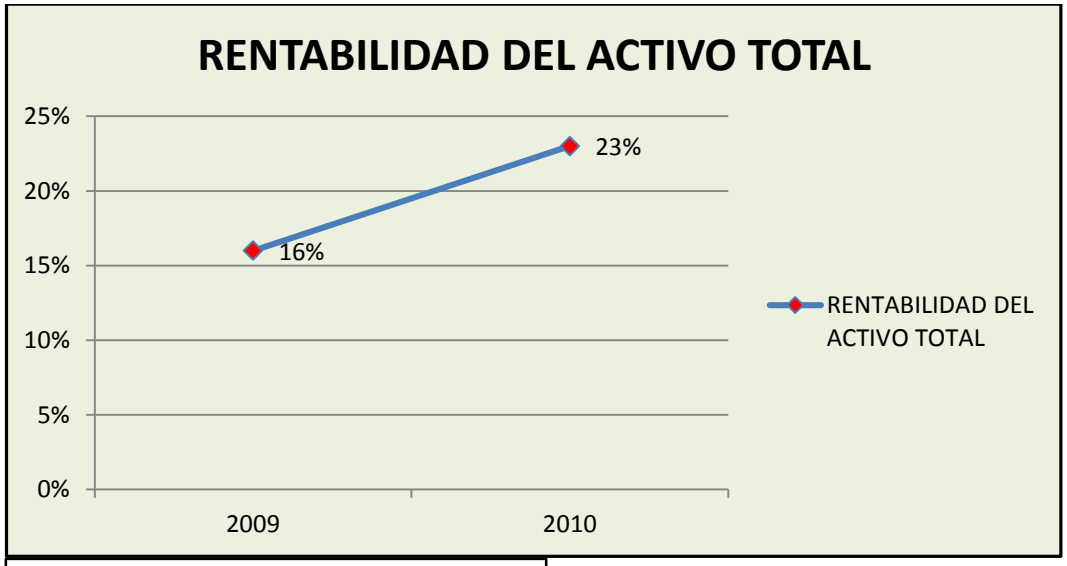
d. Rendimiento del Activo Total (ROE)

$$Rendimiento\ del\ Activo\ Total = \frac{Utilidad\ Neta}{Activo\ Total} * 100$$

CUADRO No. 35

RUBRO	AÑOS	
	2009	2010
UTILIDAD NETA	61.768,17	160.259,91
ACTIVO TOTAL	380.460,13	696.448,15
RENTABILIDAD DEL ACTIVO TOTAL	16%	23%

GRÁFICO No. 35



FUENTE: ESTADOS FINANCIEROS DECORTEJA CIA. LTDA.
ELABORADO: LA AUTORA

Interpretación.- Los activos totales aportaron en la rentabilidad en el año 2009 en un 16% y en el año 2010 en un 23%con respecto a la utilidad neta, es decir que por cada dólar invertido en activos totales estos generaron $ 0,16 en el 2009 y $0,23 en el 2010 indiferentemente a la forma como se hayan financiados, ya sean con recurso propios o por terceros.

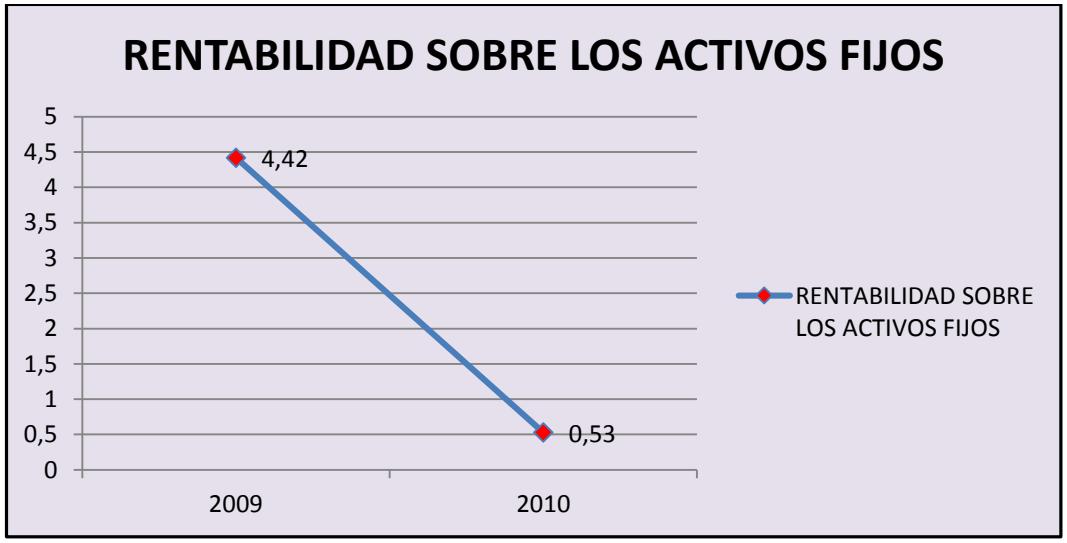
e. Rentabilidad sobre los Activos Fijos o Rentabilidad Económica.-

$$Rendimiento\ sobre\ Activo\ Fijos = \frac{Utilidad\ Neta}{Activo\ Fijos} * 100$$

CUADRO No. 36

RUBRO	AÑOS	
	2009	2010
UTILIDAD NETA	61.768,17	160.259,91
ACTIVOS FIJOS	13.959,99	305.161,09
RENTABILIDAD SOBRE LOS ACTIVOS FIJOS	**4,42**	**0,53**

GRÁFICO No. 36



FUENTE: ESTADOS FINANCIEROS DECORTEJA CIA. LTDA.
ELABORADO: LA AUTORA

Interpretación.- Al aplicar este indicador se obtuvo como resultado en el 2009 representa el 442% y en el año 2010 el 53% es decir la rentabilidad de la utilidad neta es de $4,42 y de $ 0,53 en los años 2009 y 2010 respectivamente con respecto a cada dólar invertido en activos fijos. Es decir en el primer periodo casi no existe valor representativo en activos fijos, en cambio en el 2010 se realiza la nueva inversión en estos activos mejorando la confianza y respaldo de terceros y de las entidades financieras.

Análisis de Rentabilidad

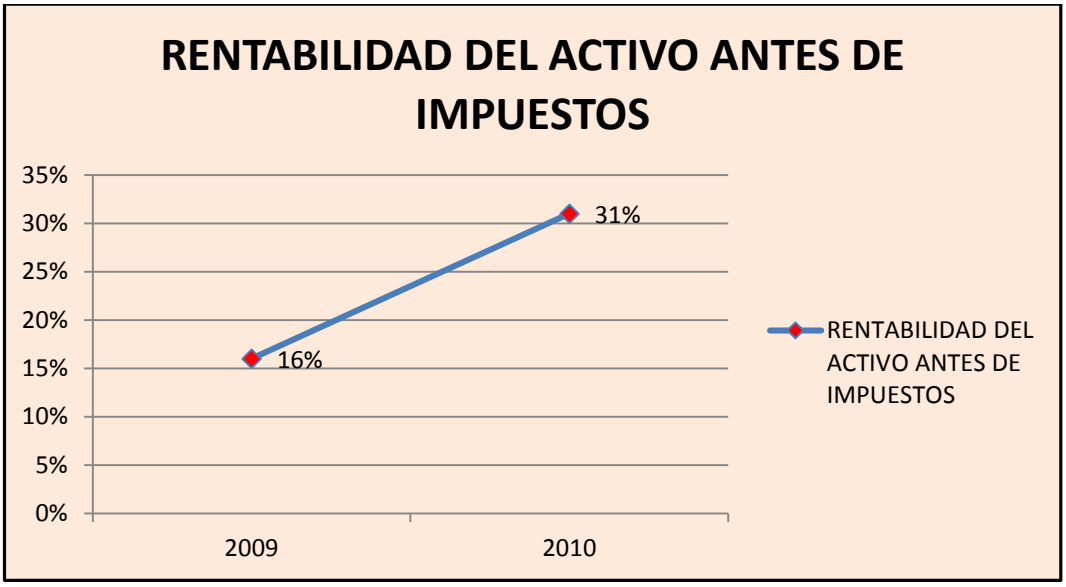
a. Rentabilidad del Activo antes de Impuestos.-

$$Rentabilidad\ del\ Activo\ antes\ de\ impuesto = \frac{Utilidad\ \ antes\ de\ Impuestos}{Activos} * 100$$

CUADRO No. 37

RUBRO	AÑOS	
	2009	2010
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	61.768,17	212.572,61
ACTIVOS	380.460,13	696.448,15
RENTABILIDAD DEL ACTIVO ANTES DE IMPUESTOS	**16%**	**31%**

GRÁFICO No. 37



FUENTE: ESTADOS FINANCIEROS DECORTEJA CIA. LTDA.
ELABORADO: LA AUTORA

Interpretación.- Al aplicar este indicador se obtuvo como resultado que los activos totales aportaron con rendimiento del 16% en el año 2009 y del 31% en el año 2010 frente a la utilidad antes de impuestos, es decir que por cada dólar de activos generaron un rendimiento de $0,16 en el 2009 y de $0,31 en el 2010 ya sean financiados por los accionistas o por forma externa, pero los directivos tendrán que buscar estrategias para mejorar este rendimiento.

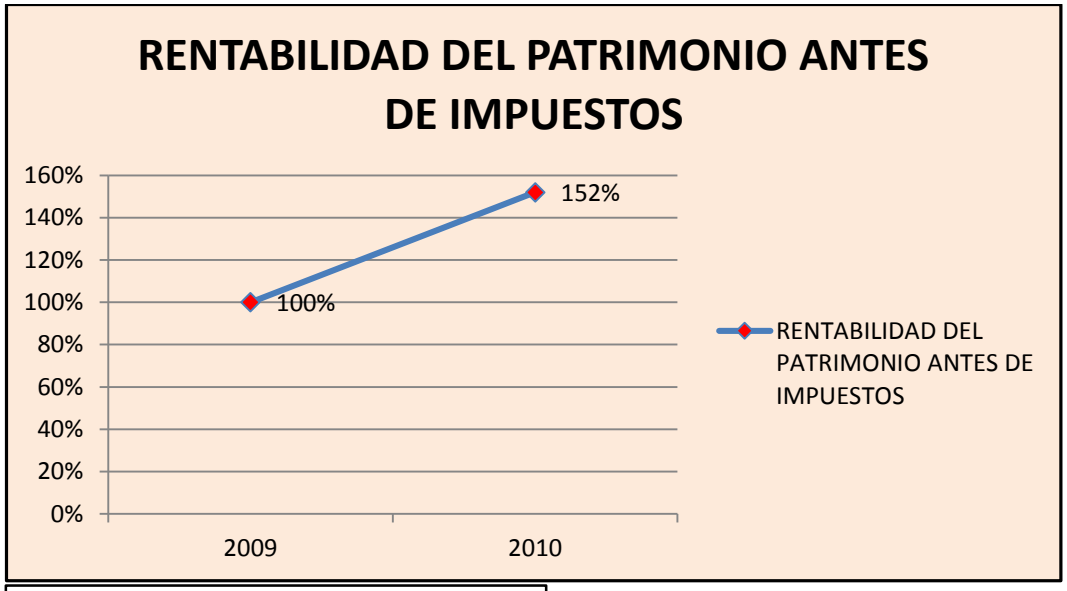
b. Rentabilidad del Patrimonio

$$\textit{Rentabilidad del Patrimonio Antes de Impto} = \frac{Utiliidad\ Antes\ de\ Impuesto}{Patrimonio} * 100$$

CUADRO No. 38

RUBRO	AÑOS	
	2009	2010
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	61.768,17	212.572,61
PATRIMONIO	61.768,17	139.751,62
RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO ANTES DE IMPUESTOS	**100%**	**152%**

GRÁFICO No. 38



FUENTE: ESTADOS FINANCIEROS DECORTEJA CIA. LTDA.
ELABORADO: LA AUTORA

Interpretación.- Al aplicar este indicador se obtuvo como resultado que el patrimonio aporto con un rendimiento del 100% en el año 2009 y del 152% en el año 2010 frente a la utilidad antes de impuestos, es decir que por cada dólar de patrimonio generaron un rendimiento de $1,00 en el 2009 y de $1,52 en el 2010 este resultado es bueno en comparación al dinero invertido por los accionistas.

SISTEMA DUPONT

a. Rendimiento Sobre el Activo

$$RSA = \frac{Utilidad\ Neta}{Activos} = \overset{\boldsymbol{Margen}}{\frac{Utilidad\ Neta}{Ventas}} x \overset{\boldsymbol{Rotación}}{\frac{Ventas}{Activos}}$$

Año 2009

$$RSA = \frac{61.768,17}{380.460,13} = \overset{\boldsymbol{Margen}}{\frac{61.768,17}{799.248,24}} x \overset{\boldsymbol{Rotación}}{\frac{799.248,24}{380.460,13}}$$

$$RSA = O,16 = 0,08\ x\ 2,10$$

$$RSA = O,16 = 0,16$$

Año 2010

$$RSA = \frac{160.259,91}{696.448,15} = \overset{\boldsymbol{Margen}}{\frac{160.259,91}{1.318.365,47}} x \overset{\boldsymbol{Rotación}}{\frac{1.318.365,47}{696.448,15}}$$

$$RSA = O,23 = 0,12\ x\ 1,89$$

$$RSA = 0,23 = 0,23$$

b. Rendimiento sobre el Patrimonio

$$RSP = \frac{Utilidad\ Neta}{Patrimonio} = \overset{\boldsymbol{Margen}}{\frac{Utilidad\ Neta}{Ventas}}\ x\ \overset{\boldsymbol{Rotación}}{\frac{Ventas}{Activos}}\ x\ \overset{\boldsymbol{Apalancamiento}}{\frac{Activos}{Patrimonio}}$$

Año 2009

$$RSP = \frac{61.768,17}{61.768,17} = \overset{\boldsymbol{Margen}}{\frac{61.768,17}{799.248,24}}\ x\ \overset{\boldsymbol{Rotación}}{\frac{799.248,24}{380.460,13}}\ x\ \overset{\boldsymbol{Apalancamiento}}{\frac{380.460,13}{61.768,17}}$$

$$RSP = 1 = 0,08\ x\ 2,10\ x\ 6,16$$

$$RSP = 1 = 1$$

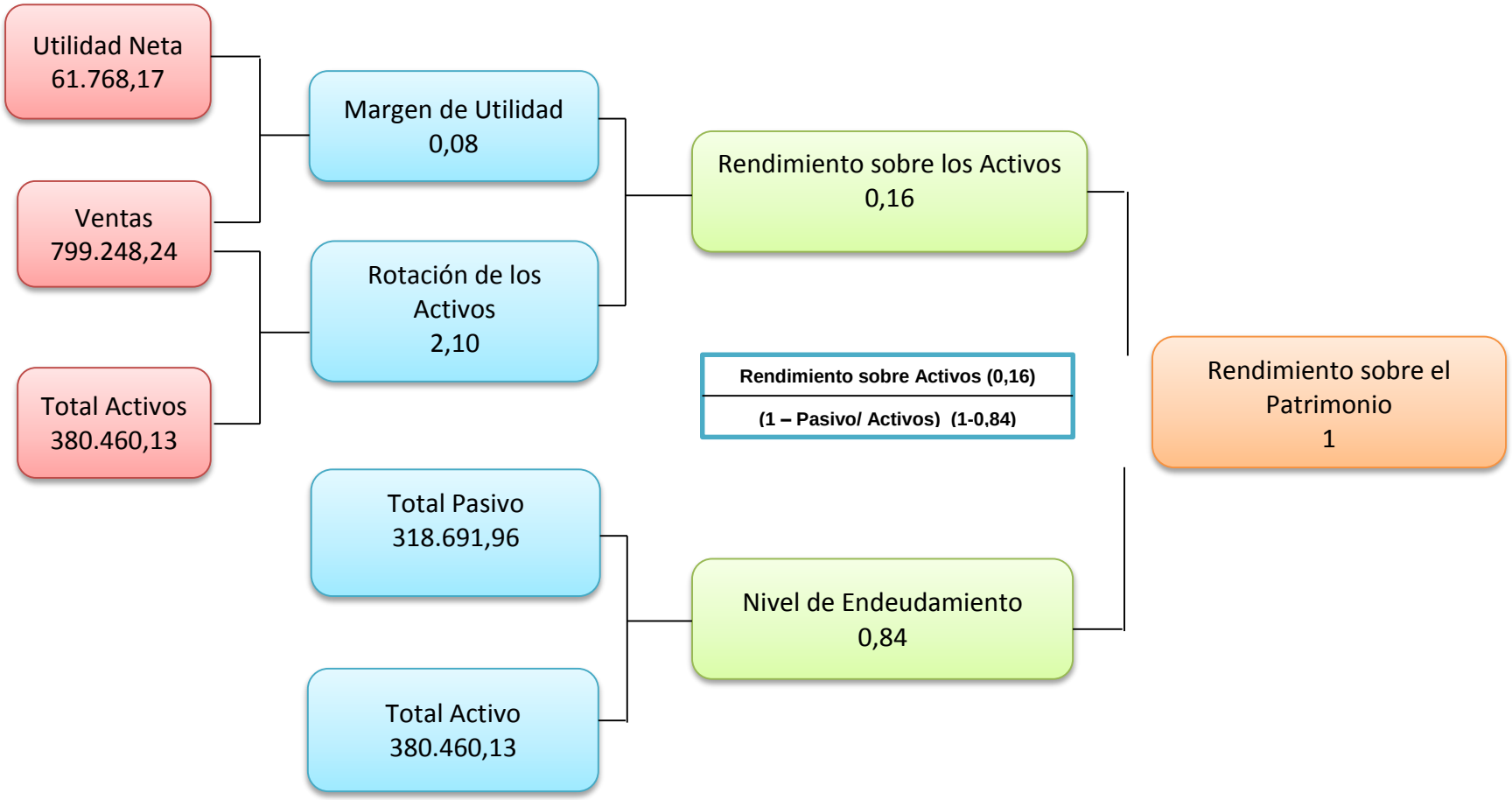
Año 2010

$$RSP = \frac{160.259,91}{139.751,62} = \overset{\boldsymbol{Margen}}{\frac{160.259,91}{1.318.365,47}}\ x\ \overset{\boldsymbol{Rotación}}{\frac{1.318.365,47}{696.248,24}}\ x\ \overset{\boldsymbol{Apalancamiento}}{\frac{696.248,24}{139.751,62}}$$

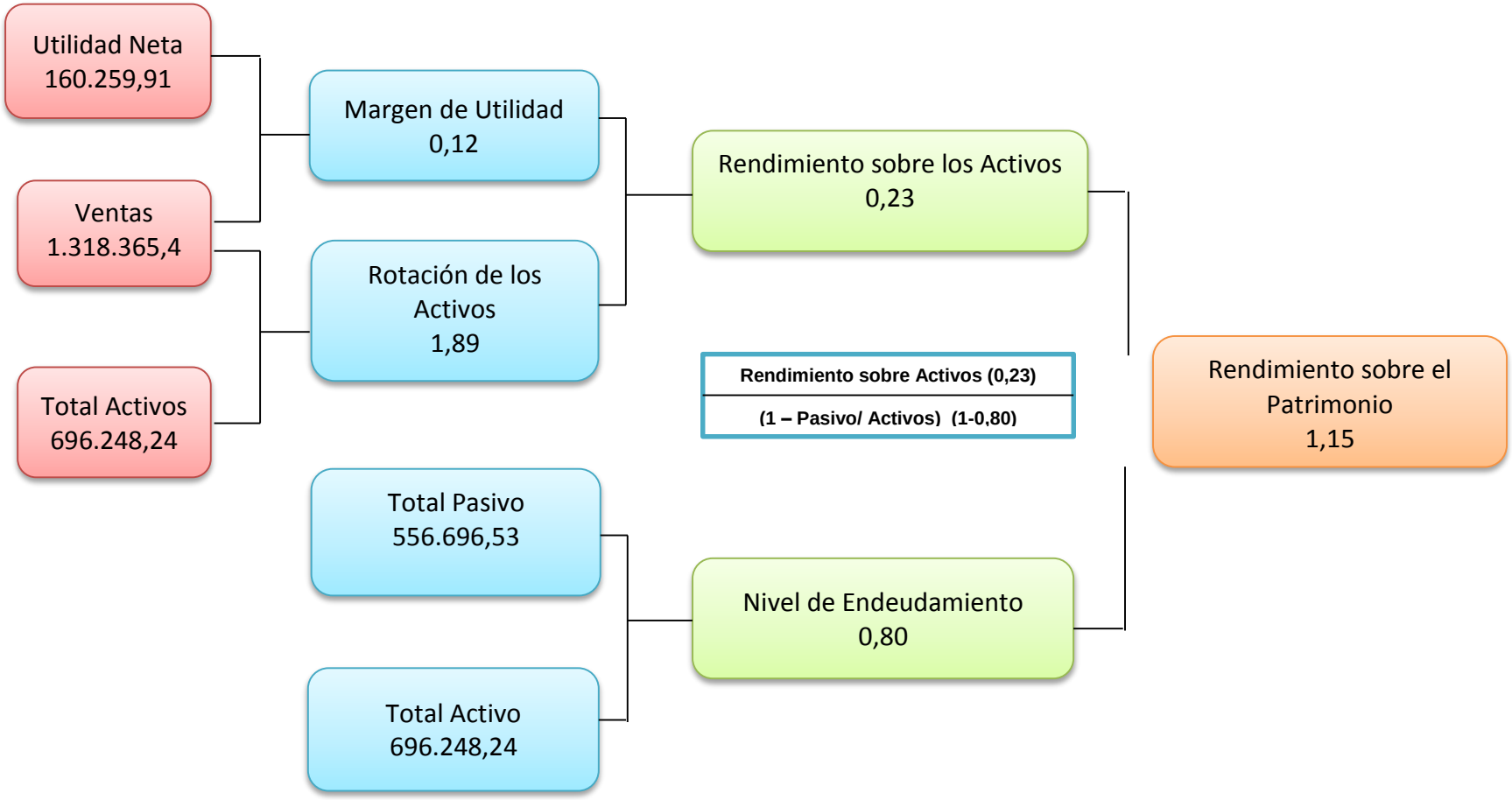
$$RSP = 1,15 = 0,12\ x\ 1,89\ x\ 4,98$$

$$RSP = 1,15 = 1,15$$

REPRESENTACIÓN DEL SISTEMA DUPONT AÑO 2009



REPRESENTACIÓN DEL SISTEMA DUPONT AÑO 2010



Interpretación.- De acuerdo al resultado obtenido la compañía durante el periodo 2009 presenta un rendimiento del patrimonio es del 100% y en el 2010 del 115% es rentable en comparación a la inversión realizada, pero se puede evidenciar que los activos no están siendo usados con eficiencia ya que solo aportan con el 16%y 23%; y, el nivel alto de endeudamiento es del 84% y 80% es decir que el patrimonio se encuentra comprometido con los acreedores e instituciones financieras. Realizando una comparación entre la tasa de rentabilidad de una entidad financiera es más beneficioso que la tasa que la empresa brinda. Además los accionistas al tener utilidad por la inversión realizada aportan al crecimiento de la localidad como la generación de fuentes de trabajo, rentas para el país, entre otros.

VALOR ECONÓMICO AGREGADO EVA.

PASÓ 1: Cálculo de la Utilidad Operativa Antes de Intereses y Después de Impuestos

	AÑO 2009	AÑO 2010
Ingresos	799.248,24	1.318.365,47
Gastos Operacionales	-700.425,50	-1.088.976,96
Gastos No Operacionales	-37.054,57	-16.815,90
Utilidad de Operación	61.768,17	212.572,61
15% Trabajadores e Impuesto a la Renta	-0,00	-52.312,70
UAIDI	**61.768,17**	**160.259,91**

PASÓ 2: Identificar el Capital de la Empresa

	Año 2009			Año 2010		
	Monto	**% del Total**	**% de Interés**	**Monto**	**% del Total**	**% de Interés**
Préstamo Bancario	0%	0%	0%	188.683,39	49%	11%
Otras Cuentas por pagar				26.433,39	8%	15%
Patrimonio	61.768,17	100%	22%	139.751,62	43%	22%
Capital	61.768,17	**100%**		328.435,01	**100%**	

PASÓ 3: Cálculo del Activo Neto

	Año 2009	Año 2010
Total de los Activos	**380.460,13**	**696.448,15**
Menos:		
Cuentas Por Pagar	229.571,95	310.836,00
IESS Por Pagar	30.118,70	
Obligaciones con Empleados	11.193,03	
Retención en la Fuente por Pagar	4.698,95	4.864,44
Retenciones IVA por Pagar	706,71	
IVA en Ventas	39.398,40	
Participación Trabajadores por Pagar		34.181,16
Impuesto a la Renta por Pagar		18.131,54
Activo Neto	**64.772,74**	**328.013,14**

PASÓ 4: Cálculo del Costo Promedio Ponderado

AÑO 2011					
	1	**2**	**3**	**4**	**5**
Costo de Capital Promedio Ponderado	**Monto**	**% del Total**	**% de Interés**	**Costo Ponderado**	**Costo Neto de Impuestos y Participación de Trabajadores**
Préstamo Bancario	0	0%	0%	0%	0%
Patrimonio	61.768,17	100%	22%	22%	22%
Capital	61.768,17	**100%**		**22%**	**22%**

AÑO 2010					
	1	**2**	**3**	**4**	**5**
Costo de Capital Promedio Ponderado	**Monto**	**% del Total**	**% de Interés**	**Costo Ponderado (2*3)/100**	**Costo Neto de Impuestos y Participación de Trabajadores**
Préstamo Bancario	162.250.00	49%	11%	6,27%	3,99%
Otras Cuentas por pagar	26.433,39	8%	15%	1,20%	0,76%
Patrimonio	139.751,62	43%	22%	9,46%	9,46%
Capital	328.435,01	**100%**		16,93%	**14,21%**

CALCULO DEL EVA DE LA COMPAÑÍA

EVA = UAIDI – CAPITAL x CPPC	
AÑO 2009	EVA= 61.768,17 – (61.768,17 x 22%)
	EVA = 48.179,17
AÑO 2010	EVA = 180.686,72 – (328.435,01x 14,21%)
	EVA = 134.016,11

Interpretación.- De acuerdo al EVA (Valor Económico Agregado) se obtiene un valor positivo en ambos periodos, lo que significa que la utilidad es superior al costo de capital. En consecuencia la compañía tiene un buen desempeño de sus activos, lo cual demuestra que su rendimiento da un mayor margen de utilidad, ante ello en las próximas inversiones en activos debe ser siempre en aquellos que rindan por encima del costo del pasivo, es decir la compañía cumple con los gastos o deudas generadas por la adquisición de un bien, generándose un valor económico favorable

APLICACIÓN DEL PROCESO DE LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA

Después de haber realizado el análisis horizontal y aplicación de indicadores financieros, a los Estados Financieros de la Empresa Industrial "DECORTEJA" CIA. LTDA., para conocer la estructura financiera y económica que presentó en los periodos 2009 y 2010, se procede a aplicar el proceso de la Planificación Financiera para determinar el Pronóstico de Ventas con la finalidad de conocer la utilidad o pérdida vamos a obtener un periodo pronosticado.

Esta herramienta administrativa inicia con el Pronóstico de Ventas, compras y de los componentes del costo de producción (materia prima, mano de obra y costos indirectos de fabricación), además se determina las entradas y salidas de efectivo, valores que permitirán elaborar el presupuesto de efectivo y los estados financieros proforma.

A continuación se aplica el proceso de planificación financiera a la Empresa Industrial "DECORTEJA" CIA. LTDA.:

PRONÓSTICO DE VENTAS

Para elaborar el Pronóstico de Ventas se procedió al análisis de las Ventas reales o históricas del año 2010, datos proporcionados por la empresa según Anexo No. 2, como se muestra a continuación:

EMPRESA INDUSTRIAL DE CERÁMICA DECORTEJA CIA. LTDA
CUADRO DE INGRESOS MENSUALES
ENERO A DICIEMBRE 2010

MESES	VENTAS	TOTALES
Enero	104.647,87	104.647,87
Febrero	106.637,80	106.637,80
Marzo	107.536,73	107.536,73
Abril	108.316,77	108.316,77
Mayo	106.483,99	106.483,99
Junio	118.473,23	118.473,23
Julio	112.295,25	112.295,25
Agosto	105.584,20	105.584,20
Septiembre	106.530,13	106.530,13
Octubre	116.202,41	116.202,41
Noviembre	109.692,91	109.692,91
Diciembre	115.964,18	115.964,18
TOTAL	**1.318.365,47**	**1.318.365,47**

FUENTE: LIBRO MAYOR DECORTEJA CIA. LTDA.
ELABORADO: LA AUTORA

Procedimiento para calcular el Cuadro de Ingresos Mensuales:

a. Calculo de la Diferencia

Diferencia= Ingresos Enero - Ingresos Diciembre

Diferencia= 104.647,87 – 99.364,35

Diferencia= 5.283,52

b. Calculo del Porcentaje

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

$$Porcentaje = \frac{5.283{,}52 * 100}{99.364{,}35}$$

$$Porcentaje = 5{,}32\%$$

IP= *IR x IP*

PIM = *IP + IR*

IP= *Incremento Porcentual*

IR= *Ingresos del periodo real*

PIM= *Pronóstico ingresos mensuales*

% IP= *Porcentaje incremento porcentual*

Para proceder a elaborar el cuadro de pronóstico de ingresos mensuales, es necesario contar con los ingresos históricos; en este caso se tomó com0 base el libro mayor general de ingresos donde se analizó el aumento o disminución que ha tenido la compañía mes a mes; por ejemplo los ingresos de enero fueron de $104.647,87, los del mes de febrero de $106.637,80 dando como resultado un aumento y así sucesivamente con los meses siguientes observándose variaciones de aumento o decremento.

Con estos datos se podría pronosticar que para el año siguiente lo más probable es que los ingresos también tengan el mismo proceso en cuanto a los meses altos y bajos, razón por la cual se aplica el porcentaje según años anteriores, para proyectar en cada uno de los meses de los años siguientes.

INGRESOS			
INCREMENTO PORCENTUAL ENERO 2011			
IP=	IR	*	IP
IP=	99.364,35	*	5,32%
IP=	5.283,52		
INGRESO PRONOSTICADO			
ENERO 2011.			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	5.283,52	+	99.364,35
PIM=	104.647,87		

INGRESOS			
INCREMENTO PORCENTUAL FEBRERO 2011			
IP=	IR	*	IP
IP=	104.647,87	*	1,90%
IP=	1.989,93		
INGRESO PRONOSTICADO			
FEBRERO 2011.			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	1.989,93	+	104.647,87
PIM=	106.637,80		

INGRESOS			
INCREMENTO PORCENTUAL MARZO 2011			
IP=	IR	*	IP
IP=	106.637,80	*	0,84%
IP=	898,93		
INGRESO PRONOSTICADO			
MARZO 2011.			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	898,93	+	106.637,80
PIM=	107.536,73		

INGRESOS			
INCREMENTO PORCENTUAL ABRIL 2011			
IP=	IR	*	IP
IP=	107.536,73	*	0,73%
IP=	780,04		
INGRESO PRONOSTICADO			
ABRIL 2011.			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	780,04	+	107.536,73
PIM=	108.316,77		

INGRESOS			
INCREMENTO PORCENTUAL MAYO 2011			
IP=	IR	*	IP
IP=	108.316,77	*	-1,69%
IP=	-1.832,78		
INGRESO PRONOSTICADO			
MAYO 2011.			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	-1.832,78	+	108.316,77
PIM=	106.483,99		

INGRESOS			
INCREMENTO PORCENTUAL JUNIO 2011			
IP=	IR	*	IP
IP=	106.483,99	*	11,26%
IP=	11.989,24		
INGRESO PRONOSTICADO			
JUNIO 2011.			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	11.989,24	+	106.483,99
PIM=	118.473,23		

INGRESOS			
INCREMENTO PORCENTUAL JULIO 2011			
IP=	IR	*	IP
IP=	118.473,23	*	-5,21%
IP=	-6.177,98		
INGRESO PRONOSTICADO			
JULIO 2011.			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	-6.177,98	+	118.473,23
PIM=	112.295,25		

INGRESOS			
INCREMENTO PORCENTUAL AGOSTO 2011			
IP=	IR	*	IP
IP=	112.295,25	*	-5,98%
IP=	-6.711,05		
INGRESO PRONOSTICADO			
AGOSTO 2011.			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	-6.711,05	+	112.295,25
PIM=	105.584,20		

INGRESOS			
INCREMENTO PORCENTUAL SEPT. 2011			
IP=	IR	*	IP
IP=	105.584,20	*	0,90%
IP=	945,93		
INGRESO PRONOSTICADO			
SEPTIEMBRE 2011.			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	945,93	+	105.584,20
PIM=	106.530,13		

INGRESOS			
INCREMENTO PORCENTUAL OCTUBRE 2011			
IP=	IR	*	IP
IP=	106.530,13	*	9,08%
IP=	9.672,28		
INGRESO PRONOSTICADO			
OCTUBRE 2011.			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	9.672,28	+	106.530,13
PIM=	116.202,41		

INGRESOS			
INCREMENTO PORCENTUAL NOV. 2011			
IP=	IR	*	IP
IP=	116.202,41	*	-5,60%
IP=	-6.509,50		
INGRESO PRONOSTICADO			
NOVIEMBRE 2011.			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	-6.509,50	+	116.202,41
PIM=	109.692,91		

INGRESOS			
INCREMENTO PORCENTUAL DIC. 2011			
IP=	IR	*	IP
IP=	109.692,91	*	5,72%
IP=	6.271,27		
INGRESO PRONOSTICADO			
DICIEMBRE 2011.			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	6.271,27	+	109.692,91
PIM=	115.964,18		

INGRESOS			
INCREMENTO PORCENTUAL ENERO 2012			
IP=	IR	*	IP
IP=	115.964,18	*	5,32%
IP=	6.166,19		
INGRESO PRONOSTICADO			
ENERO 2012.			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	6.166,19	+	115.964,18
PIM=	122.130,37		

INGRESOS			
INCREMENTO PORCENTUAL FEBRERO 2012			
IP=	IR	*	IP
IP=	122.130,37	*	1,90%
IP=	2.322,37		
INGRESO PRONOSTICADO			
FEBRERO 2012.			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	2.322,37	+	122.130,37
PIM=	124.452,73		

INGRESOS			
INCREMENTO PORCENTUAL MARZO 2012			
IP=	IR	*	IP
IP=	124.452,73	*	0,84%
IP=	1.049,11		
INGRESO PRONOSTICADO			
MARZO 2012.			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	1.049,11	+	124.452,73
PIM=	125.501,84		

INGRESOS			
INCREMENTO PORCENTUAL ABRIL 2012			
IP=	IR	*	IP
IP=	125.501,84	*	0,73%
IP=	910,35		
INGRESO PRONOSTICADO			
ABRIL 2012.			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	910,35	+	125.501,84
PIM=	126.412,19		

INGRESOS			
INCREMENTO PORCENTUAL MAYO 2012			
IP=	IR	*	IP
IP=	126.412,19	*	-1,69%
IP=	-2.138,96		
INGRESO PRONOSTICADO			
MAYO 2012.			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	-2.138,96	+	126.412,19
PIM=	124.273,23		

INGRESOS			
INCREMENTO PORCENTUAL JUNIO 2012			
IP=	IR	*	IP
IP=	124.273,23	*	11,26%
IP=	13.992,17		
INGRESO PRONOSTICADO			
JUNIO 2012.			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	13.992,17	+	124.273,23
PIM=	138.265,39		

INGRESOS			
INCREMENTO PORCENTUAL JULIO 2012			
IP=	IR	*	IP
IP=	138.265,39	*	-5,21%
IP=	-7.210,07		
INGRESO PRONOSTICADO			
JULIO 2012.			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	-7.210,07	+	138.265,39
PIM=	131.055,32		

INGRESOS			
INCREMENTO PORCENTUAL AGOSTO 2012			
IP=	IR	*	IP
IP=	131.055,32	*	-5,98%
IP=	-7.832,20		
INGRESO PRONOSTICADO			
AGOSTO 2012.			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	-7.832,20	+	131.055,32
PIM=	123.223,12		

INGRESOS			
INCREMENTO PORCENTUAL SEPT. 2012			
IP=	IR	*	IP
IP=	123.223,12	*	0,90%
IP=	1.103,96		
INGRESO PRONOSTICADO			
SEPTIEMBRE 2012.			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	1.103,96	+	123.223,12
PIM=	124.327,08		

INGRESOS			
INCREMENTO PORCENTUAL OCTUBRE 2012			
IP=	IR	*	IP
IP=	124.327,08	*	9,08%
IP=	11.288,13		
INGRESO PRONOSTICADO			
OCTUBRE 2012.			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	11.288,13	+	124.327,08
PIM=	135.615,21		

INGRESOS			
INCREMENTO PORCENTUAL NOV. 2012			
IP=	IR	*	IP
IP=	135.615,21	*	-5,60%
IP=	-7.596,98		
INGRESO PRONOSTICADO			
NOVIEMBRE 2012.			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	-7.596,98	+	135.615,21
PIM=	128.018,23		

INGRESOS			
INCREMENTO PORCENTUAL DIC. 2012			
IP=	IR	*	IP
IP=	128.018,23	*	5,72%
IP=	7.318,95		
INGRESO PRONOSTICADO			
DICIEMBRE 2012.			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	7.318,95	+	128.018,23
PIM=	135.337,18		

INGRESOS			
INCREMENTO PORCENTUAL ENERO 2013			
IP=	IR	*	IP
IP=	157.946,64	*	5,32%
IP=	8.398,53		
INGRESO PRONOSTICADO			
ENERO 2013.			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	8.398,53	+	157.946,64
PIM=	166.345,17		

INGRESOS			
INCREMENTO PORCENTUAL FEBRERO 2013			
IP=	IR	*	IP
IP=	166.345,17	*	1,90%
IP=	3.163,13		
INGRESO PRONOSTICADO			
FEBRERO 2013.			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	3.163,13	+	166.345,17
PIM=	169.508,30		

INGRESOS			
INCREMENTO PORCENTUAL MARZO 2013			
IP=	IR	*	IP
IP=	169.508,30	*	0,84%
IP=	1.428,91		
INGRESO PRONOSTICADO			
MARZO 2013.			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	1.428,91	+	169.508,30
PIM=	170.937,21		

INGRESOS			
INCREMENTO PORCENTUAL ABRIL 2013			
IP=	IR	*	IP
IP=	170.937,21	*	0,73%
IP=	1.239,93		
INGRESO PRONOSTICADO			
ABRIL 2013			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	1.239,93	+	170.937,21
PIM=	172.177,14		

INGRESOS			
INCREMENTO PORCENTUAL MAYO 2013			
IP=	IR	*	IP
IP=	172.177,14	*	-1,69%
IP=	-2.913,33		
INGRESO PRONOSTICADO			
MAYO 2013.			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	-2.913,33	+	172.177,14
PIM=	169.263,81		

INGRESOS			
INCREMENTO PORCENTUAL JUNIO 2013			
IP=	IR	*	IP
IP=	169.263,81	*	11,26%
IP=	19.057,74		
INGRESO PRONOSTICADO			
JUNIO 2013			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	19.057,74	+	169.263,81
PIM=	188.321,55		

INGRESOS			
INCREMENTO PORCENTUAL JULIO 2013			
IP=	IR	*	IP
IP=	188.321,55	*	-5,21%
IP=	-9.820,33		
INGRESO PRONOSTICADO			
JULIO 2013			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	-9.820,33	+	188.321,55
PIM=	178.501,22		

INGRESOS			
INCREMENTO PORCENTUAL AGOSTO 2013			
IP=	IR	*	IP
IP=	178.501,22	*	-5,98%
IP=	-10.667,69		
INGRESO PRONOSTICADO			
AGOSTO 2013.			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	-10.667,69	+	178.501,22
PIM=	167.833,53		

INGRESOS			
INCREMENTO PORCENTUAL SEPT. 2013			
IP=	IR	*	IP
IP=	167.833,53	*	0,90%
IP=	1.503,62		
INGRESO PRONOSTICADO			
SEPT. 2013			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	1.503,62	+	167.833,53
PIM=	169.337,15		

INGRESOS			
NCREMENTO PORCENTUAL OCTUBRE 2013			
IP=	IR	*	IP
IP=	169.337,15	*	9,08%
IP=	15.374,77		
INGRESO PRONOSTICADO			
OCTUBRE 2013.			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	15.374,77	+	169.337,15
PIM=	184.711,92		

INGRESOS			
INCREMENTO PORCENTUAL NOV. 2013			
IP=	IR	*	IP+K64
IP=	184.711,92	*	-5,60%
IP=	-10.347,31		
INGRESO PRONOSTICADO			
NOV. 2013			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	-10.347,31	+	184.711,92
PIM=	174.364,61		

INGRESOS			
INCREMENTO PORCENTUAL DIC. 2013			
IP=	IR	*	IP
IP=	174.364,61	*	5,72%
IP=	9.968,63		
INGRESO PRONOSTICADO			
DICIEMBRE 2013.			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	9.968,63	+	174.364,61
PIM=	184.333,24		

EMPRESA INDUSTRIAL DE CERÁMICA DECORTEJA CIA. LTDA
CUADRO DE INGRESOS MENSUALES
ENERO A DICIEMBRE 2011-2013

MESES	INGRESOS 2010	DIFERENCIA	2011	INGRESOS 2011	DIFERENCIA	2012	INGRESOS 2012	DIFERENCIA	2013	INGRESOS 2013
Diciembre	99.364,35			115.964,18			135.337,18			157.946,64
Enero	104.647,87	5.283,52	5,32%	122.130,37	6.166,19	5,32%	142.533,49	7.196,31	5,32%	166.345,17
Febrero	106.637,80	1.989,93	1,90%	124.452,73	2.322,37	1,90%	145.243,84	2.710,34	1,90%	169.508,30
Marzo	107.536,73	898,93	0,84%	125.501,84	1.049,11	0,84%	146.468,20	1.224,37	0,84%	170.937,21
Abril	108.316,77	780,04	0,73%	126.412,19	910,35	0,73%	147.530,64	1.062,44	0,73%	172.177,14
Mayo	106.483,99	-1.832,78	-1,69%	124.273,23	-2.138,96	-1,69%	145.034,34	-2.496,30	-1,69%	169.263,81
Junio	118.473,23	11.989,24	11,26%	138.265,39	13.992,17	11,26%	161.364,04	16.329,70	11,26%	188.321,55
Julio	112.295,25	-6.177,98	-5,21%	131.055,32	-7.210,07	-5,21%	152.949,45	-8.414,59	-5,21%	178.501,22
Agosto	105.584,20	-6.711,05	-5,98%	123.223,12	-7.832,20	-5,98%	143.808,80	-9.140,65	-5,98%	167.833,53
Septiembre	106.530,13	945,93	0,90%	124.327,08	1.103,96	0,90%	145.097,19	1.288,38	0,90%	169.337,15
Octubre	116.202,41	9.672,28	9,08%	135.615,21	11.288,13	9,08%	158.271,12	13.173,93	9,08%	184.711,92
Noviembre	109.692,91	-6.509,50	-5,60%	128.018,23	-7.596,98	-5,60%	149.404,99	-8.866,13	-5,60%	174.364,61
Diciembre	115.964,18	6.271,27	5,72%	135.337,18	7.318,95	5,72%	157.946,64	8.541,66	5,72%	184.333,24
TOTAL	**1.318.365,47**	**16.599,83**	**17,25%**	**1.538.611,89**	**19.373,00**	**17,25%**	**1.795.652,73**	**22.609,46**	**17,25%**	**2.095.634,87**

FUENTE: CUADRO DE INGRESOS DECORTEJA CIA. LTDA.
ELABORADO: LA AUTORA

EMPRESA INDUSTRIAL DE CERÁMICA DECORTEJA CIA. LTDA
PRONÓSTICO DE INGRESOS
ENERO A DICIEMBRE 2011-2013

MESES	AÑO BASE 2010	PIM 2011	PIM 2012	PIM 2013
Enero	104.647,87	122.130,37	142.533,49	166.345,17
Febrero	106.637,80	124.452,73	145.243,84	169.508,30
Marzo	107.536,73	125.501,84	146.468,20	170.937,21
Abril	108.316,77	126.412,19	147.530,64	172.177,14
Mayo	106.483,99	124.273,23	145.034,34	169.263,81
Junio	118.473,23	138.265,39	161.364,04	188.321,55
Julio	112.295,25	131.055,32	152.949,45	178.501,22
Agosto	105.584,20	123.223,12	143.808,80	167.833,53
Septiembre	106.530,13	124.327,08	145.097,19	169.337,15
Octubre	116.202,41	135.615,21	158.271,12	184.711,92
Noviembre	109.692,91	128.018,23	149.404,99	174.364,61
Diciembre	115.964,18	135.337,18	157.946,64	184.333,24
TOTAL	**1.318.365,47**	**1.538.611,89**	**1.795.652,73**	**2.095.634,87**

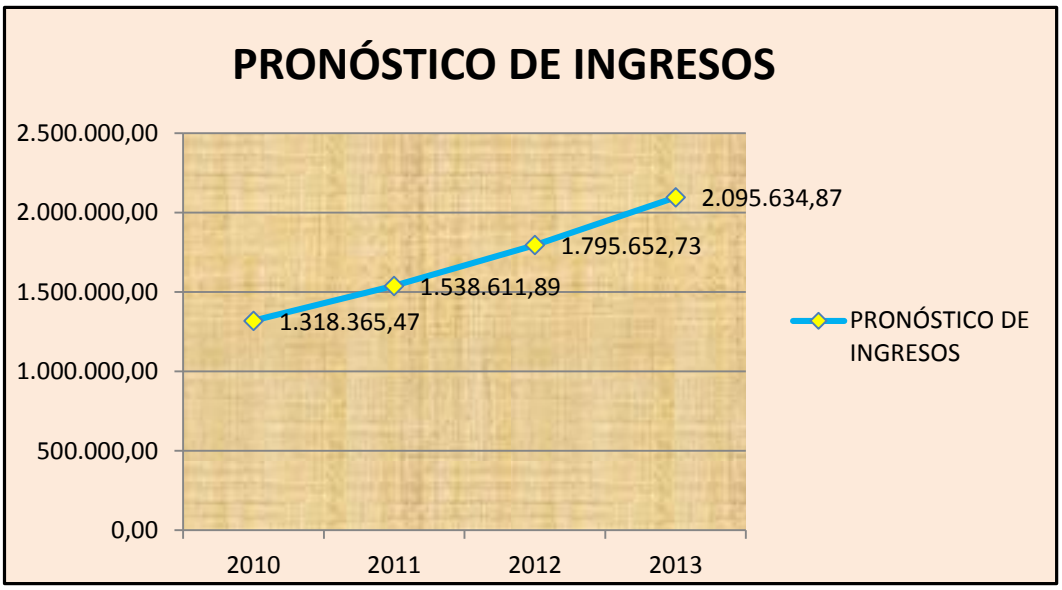
FUENTE: PRONOSTICO DE INGRESOS DECORTEJA CIA. LTDA.
ELABORADO: LA AUTORA

Determinación del Pronóstico de Ingresos

Se determina el Pronóstico de Ingresos tomando como base el mismo procedimiento de cálculo del año anterior.

De los resultados pronosticados para los meses de enero a diciembre del 2011 el total de los ingresos ascienden a un valor de $1.538.611,89, para el año 2012 el valor de $ 1.795.652,73 y para el 2013 el valor de $2.095.634,87, los mismos que se obtiene sumando los valores mensuales pronosticados.

PRONÓSTICO DE INGRESOS	
2010	1.318.365,47
2011	1.538.611,89
2012	1.795.652,73
2013	2.095.634,87



FUENTE: CUADRO DE INGRESOS MENSUALES DECORTEJA CIA. LTDA.
ELABORADO: LA AUTORA

De acuerdo a la tabla de proyecciones, el aumento de las ventas de la compañía es del 17,25% anual. La proporción de ventas pronosticadas es menor al 50%, por lo que los directivos deberán buscar y aplicar nuevas estrategias de ventas en el mercado local para lograr el desarrollo empresarial o a su vez realizar un análisis de costos y gastos para lograr reducirlos y así aumentar la utilidad pero sin dañar la calidad del producto.

PRONÓSTICO DE COMPRAS

De igual forma que el pronóstico de ventas se procedió a la elaboración del pronóstico de compras con un análisis de las compras reales o históricas del año 2010, proporcionado por la compañía de acuerdo al (Anexo No. 1) como se muestra a continuación:

EMPRESA INDUSTRIAL DE CERÁMICA DECORTEJA CIA. LTDA
CUADRO DE GASTOS MENSUALES
ENERO A DICIEMBRE 2010

MESES	COSTOS DE PRODUCCIÓN	SERVICIOS	GASTOS DIRECTOS	GASTOS INDIRECTOS	TOTALES
Enero	2.234,01	973,25	215,84	18.433,77	21.856,87
Febrero	2.142,81	965,78	210,56	17.879,50	21.198,65
Marzo	2.389,16	990,56	245,98	18.678,22	22.303,92
Abril	2.430,11	1.165,72	257,48	18.975,65	22.828,96
Mayo	2.380,18	994,14	243,67	18.398,04	22.016,03
Junio	2.972,14	1.292,75	392,24	22.857,88	27.515,01
Julio	2.672,52	1.184,81	372,41	20.682,98	24.912,72
Agosto	2.292,67	1.089,65	315,05	19.042,14	22.739,51
Septiembre	2.376,43	992,76	321,84	19.360,45	23.051,48
Octubre	2.789,16	1.167,54	388,36	21.661,56	26.006,62
Noviembre	2.392,52	997,45	342,74	19.048,36	22.781,07
Diciembre	2.798,29	1.267,61	365,21	21.177,23	25.608,34
TOTAL	**29.870,00**	**13.082,02**	**3.671,38**	**236.195,78**	**282.819,18**

FUENTE: LIBRO MAYOR DE DECORTEJA CIA. LTDA.
ELABORADO: LA AUTORA

Procedimiento para calcular el Cuadro de Gastos Mensuales:

c. Calculo de la Diferencia

Diferencia= Gastos Enero - Gastos Diciembre

Diferencia= 21.856,87 - 20.923,30

Diferencia= 933,57

d. Calculo del Porcentaje

$$Porcentaje = \frac{Diferencia * 100}{Gastos\ Diciembre}$$

$$Porcentaje = \frac{933{,}57 * 100}{20.923{,}30}$$

$$Porcentaje = 4{,}46\%$$

IP= *IR x IP*

PIM = *IP + IR*

IP= *Incremento Porcentual*

IR= *Ingresos del periodo real*

PIM= *Pronóstico ingresos mensuales*

% IP= *Porcentaje incremento porcentual*

Para proceder a elaborar el cuadro de pronóstico de gastos mensuales, es necesario contar con los gastos históricos; en este caso se tomó como base el libro mayor general de gastos donde se analizó el aumento o disminución que ha tenido la compañía mes a mes; por ejemplo los gastos de enero fueron de $21.856,87, los del mes de febrero de $21.198,65 dando como resultado un decremento y así sucesivamente con los meses siguientes observándose variaciones de aumento y disminución. Con estos datos se podría pronosticar para el año siguiente que lo más probable es que los gastos también tengan el mismo proceso en cuanto a los meses altos y bajos, razón por la cual se aplica el porcentaje según años anteriores, para proyectar en cada uno de los meses de los años siguientes.

GASTOS			
INCREMENTO PORCENTUAL ENERO 2011			
IP=	IR	*	IP
IP=	20.923,30	*	4,46%
IP=	933,57		
GASTO PRONOSTICADO			
ENERO 2011.			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	933,57	+	20.923,30
PIM=	21.856,87		

GASTOS			
INCREMENTO PORCENTUAL FEBRERO 2011			
IP=	IR	*	IP
IP=	21.856,87	*	-3,01%
IP=	-658,22		
GASTO PRONOSTICADO			
FEBRERO 2011.			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	-658,22	+	21.856,87
PIM=	21.198,65		

GASTOS			
INCREMENTO PORCENTUAL MARZO 2011			
IP=	IR	*	IP
IP=	21.198,65	*	5,21%
IP=	1.105,27		
GASTO PRONOSTICADO			
MARZO 2011.			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	1.105,27	+	21.198,65
PIM=	22.303,92		

GASTOS			
INCREMENTO PORCENTUAL ABRIL 2011			
IP=	IR	*	IP
IP=	22.303,92	*	2,35%
IP=	525,04		
GASTO PRONOSTICADO			
ABRIL 2011.			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	525,04	+	22.303,92
PIM=	22.828,96		

GASTOS			
INCREMENTO PORCENTUAL MAYO 2011			
IP=	IR	*	IP
IP=	22.828,96	*	-3,56%
IP=	-812,93		
GASTO PRONOSTICADO			
MAYO 2011.			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	-812,93	+	22.828,96
PIM=	22.016,03		

GASTOS			
INCREMENTO PORCENTUAL JUNIO 2011			
IP=	IR	*	IP
IP=	22.016,03	*	24,98%
IP=	5.498,98		
GASTO PRONOSTICADO			
JUNIO 2011.			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	5.498,98	+	22.016,03
PIM=	27.515,01		

GASTOS			
INCREMENTO PORCENTUAL JULIO 2011			
IP=	IR	*	IP
IP=	27.515,01	*	-9,46%
IP=	-2.602,29		
GASTO PRONOSTICADO			
JULIO 2011.			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	-2.602,29	+	27.515,01
PIM=	24.912,72		

GASTOS			
INCREMENTO PORCENTUAL AGOSTO 2011			
IP=	IR	*	IP
IP=	24.912,72	*	-8,72%
IP=	-2.173,21		
GASTO PRONOSTICADO			
AGOSTO 2011.			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	-2.173,21	+	24.912,72
PIM=	22.739,51		

GASTOS			
INCREMENTO PORCENTUAL SEPT. 2011			
IP=	IR	*	IP
IP=	22.739,51	*	1,37%
IP=	311,97		
GASTO PRONOSTICADO			
SEPTIEMBRE 2011.			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	311,97	+	22.739,51
PIM=	23.051,48		

GASTOS			
INCREMENTO PORCENTUAL OCTUBRE 2011			
IP=	IR	*	IP
IP=	23.051,48	*	12,82%
IP=	2.955,14		
GASTO PRONOSTICADO			
OCTUBRE 2011.			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	2.955,14	+	23.051,48
PIM=	26.006,62		

GASTOS			
INCREMENTO PORCENTUAL NOV. 2011			
IP=	IR	*	IP
IP=	26.006,62	*	-12,40%
IP=	-3.225,55		
GASTO PRONOSTICADO			
NOVIEMBRE 2011			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	-3.225,55	+	26.006,62
PIM=	22.781,07		

GASTOS			
INCREMENTO PORCENTUAL DIC. 2011			
IP=	IR	*	IP
IP=	22.781,07	*	12,41%
IP=	2.827,27		
GASTO PRONOSTICADO			
DICIEMBRE 2011			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	2.827,27	+	22.781,07
PIM=	25.608,34		

GASTOS			
INCREMENTO PORCENTUAL ENERO 2012			
IP=	IR	*	IP
IP=	31.342,43	*	4,46%
IP=	1.398,46		
GASTO PRONOSTICADO			
ENERO 2012.			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	1.398,46	+	31.342,43
PIM=	32.740,89		

GASTOS			
INCREMENTO PORCENTUAL FEBRERO 2012			
IP=	IR	*	IP
IP=	32.740,89	*	-3,01%
IP=	-985,99		
GASTO PRONOSTICADO			
FEBRERO 2012.			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	-985,99	+	32.740,89
PIM=	31.754,90		

GASTOS			
INCREMENTO PORCENTUAL MARZO 2012			
IP=	IR	*	IP
IP=	31.754,90	*	5,21%
IP=	1.655,66		
GASTO PRONOSTICADO			
MARZO 2012.			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	1.655,66	+	31.754,90
PIM=	33.410,55		

GASTOS			
INCREMENTO PORCENTUAL ABRIL 2012			
IP=	IR	*	IP
IP=	33.410,55	*	2,35%
IP=	786,49		
GASTO PRONOSTICADO			
ABRIL 2012.			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	786,49	+	33.410,55
PIM=	34.197,05		

GASTOS			
INCREMENTO PORCENTUAL MAYO 2012			
IP=	IR	*	IP
IP=	34.197,05	*	-3,56%
IP=	-1.217,74		
GASTO PRONOSTICADO			
MAYO 2012.			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	-1.217,74	+	34.197,05
PIM=	32.979,30		

GASTOS			
INCREMENTO PORCENTUAL JUNIO 2012			
IP=	IR	*	IP
IP=	32.979,30	*	24,98%
IP=	8.237,30		
GASTO PRONOSTICADO			
JUNIO 2012.			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	8.237,30	+	32.979,30
PIM=	41.216,60		

GASTOS			
INCREMENTO PORCENTUAL JULIO 2012			
IP=	IR	*	IP
IP=	41.216,60	*	-9,46%
IP=	-3.898,15		
GASTO PRONOSTICADO			
JULIO 2012.			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	-3.898,15	+	41.216,60
PIM=	37.318,45		

GASTOS			
INCREMENTO PORCENTUAL AGOSTO 2012			
IP=	IR	*	IP
IP=	37.318,45	*	-8,72%
IP=	-3.255,40		
GASTO PRONOSTICADO			
AGOSTO 2012.			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	-3.255,40	+	37.318,45
PIM=	34.063,05		

GASTOS			
INCREMENTO PORCENTUAL SEPT. 2012			
IP=	IR	*	IP
IP=	34.063,05	*	1,37%
IP=	467,32		
GASTO PRONOSTICADO			
SEPTIEMBRE 2012.			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	467,32	+	34.063,05
PIM=	34.530,38		

GASTOS			
INCREMENTO PORCENTUAL OCTUBRE 2013			
IP=	IR	*	IP
IP=	34.530,38	*	12,82%
IP=	4.426,70		
GASTO PRONOSTICADO			
OCTUBRE 2012.			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	4.426,70	+	34.530,38
PIM=	38.957,08		

GASTOS			
INCREMENTO PORCENTUAL NOV. 2012			
IP=	IR	*	IP
IP=	38.957,08	*	-12,40%
IP=	-4.831,77		
GASTO PRONOSTICADO			
NOVIEMBRE 2012.			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	-4.831,77	+	38.957,08
PIM=	34.125,31		

GASTOS			
INCREMENTO PORCENTUAL DIC. 2012			
IP=	IR	*	IP
IP=	34.125,31	*	12,41%
IP=	4.235,16		
GASTO PRONOSTICADO			
DICIEMBRE 2012.			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	4.235,16	+	34.125,31
PIM=	38.360,47		

GASTOS			
INCREMENTO PORCENTUAL ENERO 2013			
IP=	IR	*	IP
IP=	38.360,47	*	4,46%
IP=	1.711,59		
GASTO PRONOSTICADO			
ENERO 2013			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	1.711,59	+	38.360,47
PIM=	40.072,06		

GASTOS			
INCREMENTO PORCENTUAL FEBRERO 2013			
IP=	IR	*	IP
IP=	40.072,06	*	-3,01%
IP=	-1.206,77		
GASTO PRONOSTICADO			
FEBRERO 2013			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	-1.206,77	+	40.072,06
PIM=	38.865,29		

GASTOS			
INCREMENTO PORCENTUAL MARZO 2013			
IP=	IR	*	IP
IP=	38.865,29	*	5,21%
IP=	2.026,39		
GASTO PRONOSTICADO			
MARO 2013			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	2.026,39	+	38.865,29
PIM=	40.891,68		

GASTOS			
INCREMENTO PORCENTUAL ABRIL 2013			
IP=	IR	*	IP
IP=	40.891,68	*	2,35%
IP=	962,60		
GASTO PRONOSTICADO			
ABRIL 2013			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	962,60	+	40.891,68
PIM=	41.854,28		

GASTOS			
INCREMENTO PORCENTUAL MAYO 2013			
IP=	IR	*	IP
IP=	41.854,28	*	-3,56%
IP=	-1.490,41		
GASTO PRONOSTICADO			
MAYO 2013			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	-1.490,41	+	41.854,28
PIM=	40.363,86		

GASTOS			
INCREMENTO PORCENTUAL JUNIO 2013			
IP=	IR	*	IP
IP=	40.363,86	*	24,98%
IP=	10.081,75		
GASTO PRONOSTICADO			
JUNIO 2013			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	10.081,75	+	40.363,86
PIM=	50.445,61		

GASTOS			
INCREMENTO PORCENTUAL JULIO 2013			
IP=	IR	*	IP
IP=	50.445,61	*	-9,46%
IP=	-4.771,00		
GASTO PRONOSTICADO			
JULIO 2013			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	-4.771,00	+	50.445,61
PIM=	45.674,61		

GASTOS			
INCREMENTO PORCENTUAL AGOSTO 2013			
IP=	IR	*	IP
IP=	45.674,61	*	-8,72%
IP=	-3.984,33		
GASTO PRONOSTICADO			
AGOSTO 2013			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	-3.984,33	+	45.674,61
PIM=	41.690,28		

GASTOS			
INCREMENTO PORCENTUAL SEPT. 2013			
IP=	IR	*	IP
IP=	41.690,28	*	1,37%
IP=	571,96		
GASTO PRONOSTICADO			
SEPTIEMBRE 2013			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	571,96	+	41.690,28
PIM=	42.262,24		

GASTOS			
NCREMENTO PORCENTUAL OCTUBRE 2013			
IP=	IR	*	IP
IP=	42.262,24	*	12,82%
IP=	5.417,91		
GASTO PRONOSTICADO			
OCTUBRE 2013			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	5.417,91	+	42.262,24
PIM=	47.680,15		

GASTOS			
INCREMENTO PORCENTUAL NOV. 2013			
IP=	IR	*	IP
IP=	47.680,15	*	-12,40%
IP=	-5.913,68		
GASTO PRONOSTICADO			
NOVIEMRE 2013			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	-5.913,68	+	47.680,15
PIM=	41.766,48		

GASTOS			
INCREMENTO PORCENTUAL DIC. 2013			
IP=	IR	*	IP
IP=	41.766,48	*	12,41%
IP=	5.183,48		
GASTO PRONOSTICADO			
DICIEMBRE 2013			
PIM=	IP	+	IR
PIM=	5.183,48	+	41.766,48
PIM=	46.949,95		

EMPRESA INDUSTRIAL DE CERÁMICA DECORTEJA CIA. LTDA
BASE DE GASTOS PARA LA ELABORACIÓN DEL PRONÓSTICO
ENERO A DICIEMBRE 2011-2013

MESES	GASTOS 2010	DIFERENCIA	2011	GASTOS 2011	DIFERENCIA	2012	GASTOS 2012	DIFERENCIA	2013	GASTOS 2013
Diciembre	20.923,30			25.608,34			31.342,43			38.360,47
Enero	21.856,87	933,57	4,46%	26.750,95	1.142,61	4,46%	32.740,89	1.398,46	4,46%	40.072,06
Febrero	21.198,65	-658,22	-3,01%	25.945,34	-805,61	-3,01%	31.754,90	-985,99	-3,01%	38.865,29
Marzo	22.303,92	1.105,27	5,21%	27.298,10	1.352,76	5,21%	33.410,55	1.655,66	5,21%	40.891,68
Abril	22.828,96	525,04	2,35%	27.940,71	642,60	2,35%	34.197,05	786,49	2,35%	41.854,28
Mayo	22.016,03	-812,93	-3,56%	26.945,75	-994,96	-3,56%	32.979,30	-1.217,74	-3,56%	40.363,86
Junio	27.515,01	5.498,98	24,98%	33.676,03	6.730,28	24,98%	41.216,60	8.237,30	24,98%	50.445,61
Julio	24.912,72	-2.602,29	-9,46%	30.491,05	-3.184,98	-9,46%	37.318,45	-3.898,15	-9,46%	45.674,61
Agosto	22.739,51	-2.173,21	-8,72%	27.831,23	-2.659,82	-8,72%	34.063,05	-3.255,40	-8,72%	41.690,28
Septiembre	23.051,48	311,97	1,37%	28.213,05	381,82	1,37%	34.530,38	467,32	1,37%	42.262,24
Octubre	26.006,62	2.955,14	12,82%	31.829,89	3.616,84	12,82%	38.957,08	4.426,70	12,82%	47.680,15
Noviembre	22.781,07	-3.225,55	-12,40%	27.882,09	-3.947,80	-12,40%	34.125,31	-4.831,77	-12,40%	41.766,48
Diciembre	25.608,34	2.827,27	12,41%	31.342,43	3.460,34	12,41%	38.360,47	4.235,16	12,41%	46.949,95
TOTAL	**282.819,18**	**4.685,04**	**26,45%**	**346.146,63**	**5.734,09**	**26,45%**	**423.654,04**	**7.018,04**	**26,45%**	**518.516,52**

FUENTE: CUADRO DE INGRESOS DE DECORTEJA CIA. LTDA.
ELABORADO: LA AUTORA

EMPRESA INDUSTRIAL DE CERÁMICA DECORTEJA CIA. LTDA
PRONÓSTICO DE GASTOS
ENERO A DICIEMBRE 2011-2013

MESES	AÑO BASE 2010	PEM 2011	PEM 2012	PEM 2013
Enero	21.856,87	26.750,95	32.740,89	40.072,06
Febrero	21.198,65	25.945,34	31.754,90	38.865,29
Marzo	22.303,92	27.298,10	33.410,55	40.891,68
Abril	22.828,96	27.940,71	34.197,05	41.854,28
Mayo	22.016,03	26.945,75	32.979,30	40.363,86
Junio	27.515,01	33.676,03	41.216,60	50.445,61
Julio	24.912,72	30.491,05	37.318,45	45.674,61
Agosto	22.739,51	27.831,23	34.063,05	41.690,28
Septiembre	23.051,48	28.213,05	34.530,38	42.262,24
Octubre	26.006,62	31.829,89	38.957,08	47.680,15
Noviembre	22.781,07	27.882,09	34.125,31	41.766,48
Diciembre	25.608,34	31.342,43	38.360,47	46.949,95
TOTAL	**282.819,18**	**346.146,63**	**423.654,04**	**518.516,52**

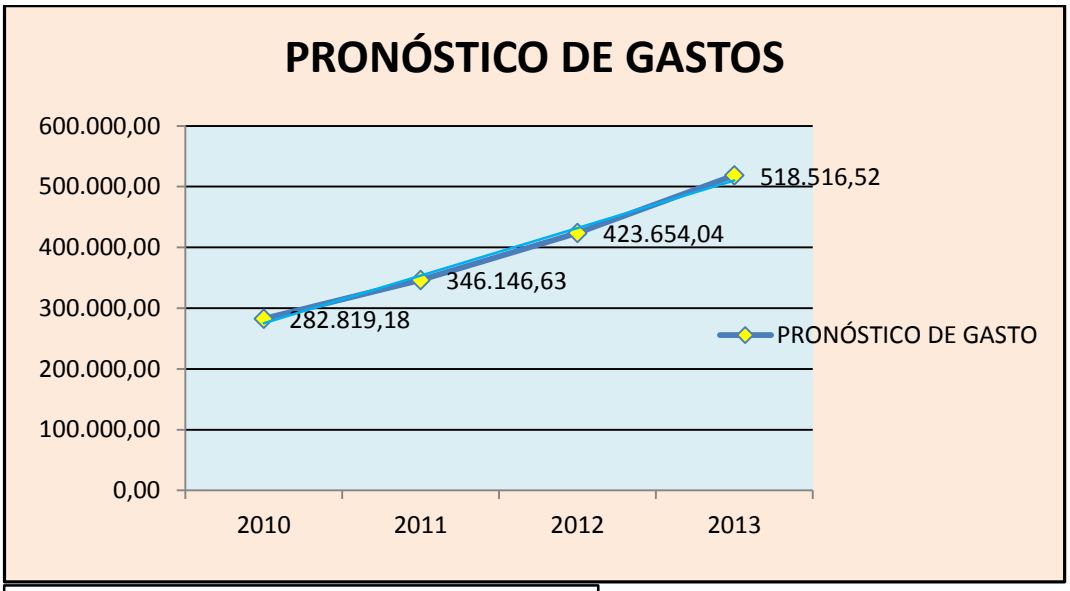
FUENTE: BASE DE GASTOS DE DECORTEJA CIA. LTDA.
ELABORADO: LA AUTORA

Determinación del Pronóstico de Gastos

Se determina el Pronóstico de Gastos tomando como base el mismo procedimiento de cálculo del año anterior.

De los resultados pronosticados para los meses de enero a diciembre del 2011 el total de los ingresos ascienden a un valor de $346.146,63, para el año 2012 el valor de $ 423.654,04 y para el 2013 el valor de $518.516,52, los mismos que se obtiene sumando los valores mensuales pronosticados.

PRONÓSTICO DE COSTOS	
2010	282.819,18
2011	346.146,63
2012	423.654,04
2013	518.516,52



FUENTE: PRONOSTICOSDE GASTOS DE DECORTEJA CIA. LTDA.
ELABORADO: LA AUTORA

La proyección de gastos aumenta anualmente a una tasa del 26,45%. Las ventas son mayores que las compras, por lo que se esperaría obtener ganancias antes que pérdida. DECORTEJA deberá tomar medidas correctivas ya que los costos están subiendo. Además deberá solventar el costo de materia prima en el año pronosticado también deberá evitar el desperdicio de manos de obra, entre otras medidas que deberá adoptar la empresa para conseguir resultados positivos.

Presupuesto del Efectivo.-

Con el Presupuesto del Efectivo se determina el total disponible de efectivo en la empresa industrial DECORTEJA, para su elaboración se toma como base el pronóstico de ingresos y gastos para determinar las entradas y salidas del efectivo para los periodos 2011-2012-2013.

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:

$$\frac{RUBRO}{GASTOS} = \frac{893{,}56}{1.318.365{,}47} * 100 = 0{,}07\%$$

Del porcentaje obtenido se proyecta los gastos de viaje en un 0,07% en relación a los meses anteriores, con estos datos se procede a elaborar el presupuesto de efectivo.

EMPRESA INDUSTRIAL DE CERÁMICA DECORTEJA CIA. LTDA
PROGRAMAS DE ENTRADA DEL EFECTIVO - PROYECTADAS
AÑO 2011

DESCRIPCION	2010	2011											
	DIC.	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEP.	OCT.	NOV.	DICIEM.
PROYECCIÓN DE VENTAS	**104.647,87**	**122.130,37**	**106.637,80**	**107.536,73**	**108.316,77**	**106.483,99**	**118.473,23**	**112.295,25**	**105.584,20**	**106.530,13**	**116.202,41**	**109.692,91**	**115.964,18**
Ventas	104.647,87	122.130,37	106.637,80	107.536,73	108.316,77	106.483,99	118.473,23	112.295,25	105.584,20	106.530,13	116.202,41	109.692,91	115.964,18
COBRANZAS													
Ventas al contado 50%	52.323,94	61.065,18	53.318,90	53.768,37	54.158,39	53.242,00	59.236,62	56.147,63	52.792,10	53.265,07	58.101,21	54.846,46	57.982,09
Cobro de Ventas Diciembre		26.161,97	26.161,97										
Cobro de Ventas Enero			30.532,59	30.532,59									
Cobro de Ventas Febrero				26.659,45	26.659,45								
Cobro de Ventas Marzo					26.884,18	26.884,18							
Cobro de Ventas Abril						27.079,19	27.079,19						
Cobro de Ventas Mayo							26.621,00	26.621,00					
Cobro de Ventas Junio								29.618,31	29.618,31				
Cobro de Ventas Julio									28.073,81	28.073,81			
Cobro de Ventas Agosto										26.396,05	26.396,05		
Cobro de Ventas Septiembre											26.632,53	26.632,53	
Cobro de Ventas Octubre												29.050,60	29.050,60
Cobro de Ventas Novimebre													27.423,23
TOTAL COBRO POR VENTAS		87.227,15	110.013,46	110.960,41	107.702,02	107.205,37	112.936,81	112.386,93	110.484,22	107.734,93	111.129,79	110.529,59	114.455,92
TOTAL ENTRADAS		**87.227,15**	**110.013,46**	**110.960,41**	**107.702,02**	**107.205,37**	**112.936,81**	**112.386,93**	**110.484,22**	**107.734,93**	**111.129,79**	**110.529,59**	**114.455,92**

FORMAS DE ENTRADAS DEL EFECTIVO

* El 50% de las Ventas Mensuales son al Contado
* El 25% de las Ventas Mensuales son pagadas a 1 Mes
* El 25% de las Ventas Mensuales son pagadas a 2 Meses
* No existen otros Ingresos

EMPRESA INDUSTRIAL DE CERÁMICA DECORTEJA CIA. LTDA
PROGRAMAS DE ENTRADA DEL EFECTIVO - PROYECTADAS
AÑO 2012

DESCRIPCION	2011	2012											
	DIC.	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEP.	OCT.	NOV.	DICIEM.
PROYECCIÓN DE VENTAS	**115.964,18**	**142.533,49**	**145.243,84**	**146.468,20**	**147.530,64**	**145.034,34**	**161.364,04**	**152.949,45**	**143.808,80**	**145.097,19**	**158.271,12**	**149.404,99**	**157.946,64**
Ventas	115.964,18	142.533,49	145.243,84	146.468,20	147.530,64	145.034,34	161.364,04	152.949,45	143.808,80	145.097,19	158.271,12	149.404,99	157.946,64
COBRANZAS													
Ventas al contado 50%	57.982,09	71.266,75	72.621,92	73.234,10	73.765,32	72.517,17	80.682,02	76.474,72	71.904,40	72.548,59	79.135,56	74.702,49	78.973,32
Cobro de Ventas Noviembre		27.423,23											
Cobro de Ventas Diciembre		28.991,05	28.991,05										
Cobro de Ventas Enero			35.633,37	35.633,37									
Cobro de Ventas Febrero				36.310,96	36.310,96								
Cobro de Ventas Marzo					36.617,05	36.617,05							
Cobro de Ventas Abril						36.882,66	36.882,66						
Cobro de Ventas Mayo							36.258,59	36.258,59					
Cobro de Ventas Junio								40.341,01	40.341,01				
Cobro de Ventas Julio									38.237,36	38.237,36			
Cobro de Ventas Agosto										35.952,20	35.952,20		
Cobro de Ventas Septiembre											36.274,30	36.274,30	
Cobro de Ventas Octubre												39.567,78	39.567,78
Cobro de Ventas Novimebre													37.351,25
TOTAL COBRO POR VENTAS		127.681,02	137.246,34	145.178,43	146.693,33	146.016,88	153.823,27	153.074,32	150.482,77	146.738,16	151.362,05	150.544,57	155.892,35
TOTAL ENTRADAS		**127.681,02**	**137.246,34**	**145.178,43**	**146.693,33**	**146.016,88**	**153.823,27**	**153.074,32**	**150.482,77**	**146.738,16**	**151.362,05**	**150.544,57**	**155.892,35**

FORMAS DE ENTRADAS DEL EFECTIVO

* El 50% de las Ventas Mensuales son al Contado
* El 25% de las Ventas Mensuales son pagadas a 1 Mes
* El 25% de las Ventas Mensuales son pagadas a 2 Meses
* No existen otros Ingresos

EMPRESA INDUSTRIAL DE CERÁMICA DECORTEJA CIA. LTDA
PROGRAMAS DE ENTRADA DEL EFECTIVO - PROYECTADAS
AÑO 2013

DESCRIPCION	2011	2013											
	DIC.	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEP.	OCT.	NOV.	DICIEM.
PROYECCIÓN DE VENTAS	**157.946,64**	**166.345,17**	**169.508,30**	**170.937,21**	**172.177,14**	**169.263,81**	**188.321,55**	**178.501,22**	**167.833,53**	**169.337,15**	**184.711,92**	**174.364,61**	**184.333,24**
Ventas	157.946,64	166.345,17	169.508,30	170.937,21	172.177,14	169.263,81	188.321,55	178.501,22	167.833,53	169.337,15	184.711,92	174.364,61	184.333,24
COBRANZAS													
Ventas al contado 50%	78.973,32	83.172,58	84.754,15	85.468,61	86.088,57	84.631,91	94.160,78	89.250,61	83.916,77	84.668,58	92.355,96	87.182,31	92.166,62
Cobro de Ventas Noviembre		37.351,25											
Cobro de Ventas Diciembre		39.486,66	39.486,66										
Cobro de Ventas Enero			41.586,29	41.586,29									
Cobro de Ventas Febrero				42.377,08	42.377,08								
Cobro de Ventas Marzo					42.734,30	42.734,30							
Cobro de Ventas Abril						43.044,29	43.044,29						
Cobro de Ventas Mayo							42.315,95	42.315,95					
Cobro de Ventas Junio								47.080,39	47.080,39				
Cobro de Ventas Julio									44.625,30	44.625,30			
Cobro de Ventas Agosto										41.958,38	41.958,38		
Cobro de Ventas Septiembre											42.334,29	42.334,29	
Cobro de Ventas Octubre												46.177,98	46.177,98
Cobro de Ventas Novimebre													43.591,15
TOTAL COBRO POR VENTAS		160.010,49	165.827,10	169.431,97	171.199,95	170.410,49	179.521,01	178.646,95	175.622,46	171.252,26	176.648,63	175.694,58	181.935,75
TOTAL ENTRADAS		**160.010,49**	**165.827,10**	**169.431,97**	**171.199,95**	**170.410,49**	**179.521,01**	**178.646,95**	**175.622,46**	**171.252,26**	**176.648,63**	**175.694,58**	**181.935,75**

FORMAS DE ENTRADAS DEL EFECTIVO

* El 50% de las Ventas Mensuales son al Contado
* El 25% de las Ventas Mensuales son pagadas a 1 Mes
* El 25% de las Ventas Mensuales son pagadas a 2 Meses
* No existen otros Ingresos

EMPRESA INDUSTRIAL DE CERÁMICA DECORTEJA CIA. LTDA
PROGRAMA DE ENTRADAS DEL EFECTIVO PROYECTADO
AÑO 2011-2013

CÓDIGO	RUBROS	INGRESOS AÑO 2011	INGRESOS AÑO 2012	INGRESOS AÑO 2013
	INGRESOS			
	INGRESOS OPERACIONALES			
4.1.01	VENTAS	1.302.766,58	1.764.733,48	2.076.201,66
	TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	**1.302.766,58**	**1.764.733,48**	**2.076.201,66**
	TOTAL INGRESOS	**1.302.766,58**	**1.764.733,48**	**2.076.201,66**

FUENTE: ESTRADAS DE EFECTIVO DE DECORTEJA CIA. LTDA.
ELABORADO: LA AUTORA

EMPRESA INDUSTRIAL DE CERÁMICA DECORTEJA CIA. LTDA

PROGRAMA DE SALIDAS DEL EFECTIVO - PROYECTADAS

2011

DESCRIPCION	2010	2011											
	DIC.	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEP.	OCT.	NOV.	DICIEM.
COSTOS	**25.608,34**	**26.750,95**	**25.945,34**	**27.298,10**	**27.940,71**	**26.945,75**	**33.676,03**	**30.491,05**	**27.831,23**	**28.213,05**	**31.829,89**	**27.882,09**	**31.342,43**
COSTOS DE PRODUCCIÓN		2.825,31	2.740,22	2.883,09	2.950,96	2.845,88	3.556,70	3.220,32	2.939,40	2.979,73	3.361,72	2.944,77	3.310,24
SERVICIOS		1.237,39	1.200,12	1.262,69	1.292,42	1.246,40	1.557,71	1.410,39	1.287,35	1.305,02	1.472,32	1.289,71	1.449,77
GASTOS DIRECTOS		347,26	336,81	354,37	362,71	349,79	437,16	395,82	361,29	366,24	413,20	361,95	406,87
GASTOS INDIRECTOS		22.340,99	21.668,19	22.797,95	23.334,62	22.503,68	28.124,46	25.464,53	23.243,18	23.562,06	26.582,66	23.285,66	26.175,56
TOTAL DE COSTOS PROYECTADOS	25.608,34	26.750,95	25.945,34	27.298,10	27.940,71	26.945,75	33.676,03	30.491,05	27.831,23	28.213,05	31.829,89	27.882,09	31.342,43
Pago por Compras													
Compras al contado 40%	10.243,34	10.700,38	10.378,14	10.919,24	11.176,28	10.778,30	13.470,41	12.196,42	11.132,49	11.285,22	12.731,96	11.152,84	12.536,97
Pago de Compras Diciembre		7.682,50	7.682,50										
Pago de Compras Enero			8.025,29	8.025,29									
Pago de Compras Febrero				7.783,60	7.783,60								
Pago de Compras Marzo					8.189,43	8.189,43							
Pago de Compras Abril						8.382,21	8.382,21						
Pago de Compras Mayo							8.083,72	8.083,72					
Pago de Compras Junio								10.102,81	10.102,81				
Pago de Compras Julio									9.147,32	9.147,32			
Pago de Compras Agosto										8.349,37	8.349,37		
Pago de Compras Septiembre											8.463,92	8.463,92	
Pago de Compras Octubre												9.548,97	9.548,97
Pago de Compras Noviembre													8.364,63
TOTAL COBRO POR VENTAS		18.382,88	26.085,93	26.728,13	27.149,32	27.349,94	29.936,35	30.382,95	30.382,62	28.781,90	29.545,24	29.165,72	30.450,57
TOTAL SALIDAS MENSUALES		**18.382,88**	**26.085,93**	**26.728,13**	**27.149,32**	**27.349,94**	**29.936,35**	**30.382,95**	**30.382,62**	**28.781,90**	**29.545,24**	**29.165,72**	**30.450,57**
TOTAL DE SALIDAS POR COMPRAS ANUAL												**363.886,78**	

FORMAS DE SALIDAS DEL EFECTIVO

* El 40% de las Compras Mensuales son al Contado

FORMAS DE CRÉDITO

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

* El 30% de las Compras Mensuales son pagadas a 60 días plazo

EMPRESA INDUSTRIAL DE CERÁMICA DECORTEJA CIA. LTDA

PROGRAMA DE SALIDAS DEL EFECTIVO - PROYECTADAS

2012

DESCRIPCION	2011	2012											
	DIC.	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEP.	OCT.	NOV.	DICIEM.
COSTOS	**31.342,43**	**32.740,89**	**31.754,90**	**33.410,55**	**34.197,05**	**32.979,30**	**41.216,60**	**37.318,45**	**34.063,05**	**34.530,38**	**38.957,08**	**34.125,31**	**38.360,47**
COSTOS DE PRODUCCIÓN		3.457,93	3.353,80	3.528,66	3.611,73	3.483,12	4.353,10	3.941,40	3.597,58	3.646,93	4.114,46	3.604,15	4.051,45
SERVICIOS		1.514,46	155,13	1.545,43	1.581,81	1.525,48	1.906,51	1.726,19	1.575,61	1.597,23	1.801,99	1.578,49	1.774,39
GASTOS DIRECTOS		425,02	412,22	433,71	443,92	428,12	535,05	484,44	442,19	448,25	505,72	442,99	497,97
GASTOS INDIRECTOS		27.343,48	26.520,03	27.902,75	28.559,59	27.542,59	34.421,95	31.166,42	28.447,68	28.837,96	32.534,92	28.499,67	32.036,66
TOTAL DE COSTOS PROYECTADOS	31.342,43	32.740,89	31.754,90	33.410,55	34.197,05	32.979,30	41.216,60	37.318,45	34.063,05	34.530,38	38.957,08	34.125,31	38.360,47
Pago por Compras													
Compras al contado 40%	12.536,97	13.096,36	12.701,96	13.364,22	13.678,82	13.191,72	16.486,64	14.927,38	13.625,22	13.812,15	15.582,83	13.650,12	15.344,19
Pago de Compras Noviembre		8.364,63											
Pago de Compras Diciembre		9.402,73	9.402,73										
Pago de Compras Enero			9.822,27	9.822,27									
Pago de Compras Febrero				9.526,47	9.526,47								
Pago de Compras Marzo					10.023,17	10.023,17							
Pago de Compras Abril						10.259,11	10.259,11						
Pago de Compras Mayo							9.893,79	9.893,79					
Pago de Compras Junio								12.364,98	12.364,98				
Pago de Compras Julio									11.195,54	11.195,54			
Pago de Compras Agosto										10.218,92	10.218,92		
Pago de Compras Septiembre											10.359,11	10.359,11	
Pago de Compras Octubre												11.687,12	11.687,12
Pago de Compras Noviembre													10.237,59
TOTAL COBRO POR VENTAS		30.863,71	31.926,95	32.712,96	33.228,45	33.474,00	36.639,55	37.186,15	37.185,74	35.226,60	36.160,86	35.696,36	37.268,91
TOTAL SALIDAS MENSUALES		**30.863,71**	**31.926,95**	**32.712,96**	**33.228,45**	**33.474,00**	**36.639,55**	**37.186,15**	**37.185,74**	**35.226,60**	**36.160,86**	**35.696,36**	**37.268,91**
TOTAL DE SALIDAS POR COMPRAS ANUAL												**453.731,11**	

FORMAS DE SALIDAS DEL EFECTIVO

* El 40% de las Compras Mensuales son al Contado

FORMAS DE CRÉDITO

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

* El 30% de las Compras Mensuales son pagadas a 60 días plazo

EMPRESA INDUSTRIAL DE CERÁMICA DECORTEJA CIA. LTDA

PROGRAMA DE SALIDAS DEL EFECTIVO - PROYECTADAS

2013

DESCRIPCION	2012	2013											
	DIC.	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEP.	OCT.	NOV.	DICIEM.
COSTOS	**38.360,47**	**40.072,06**	**38.865,29**	**40.891,68**	**41.854,28**	**40.363,86**	**50.445,61**	**45.674,61**	**41.690,28**	**42.262,24**	**47.680,15**	**41.766,48**	**46.949,95**
COSTOS DE PRODUCCIÓN		4.232,22	4.104,77	4.318,78	4.420,45	4.263,04	5.327,82	4.823,93	4.403,13	4.463,53	5.035,75	4.411,17	4.958,63
SERVICIOS		1.853,56	1.797,74	1.891,48	1.936,00	1.867,06	2.333,40	2.112,71	1.928,42	1.954,87	2.205,48	1.931,94	2.171,71
GASTOS DIRECTOS		520,19	504,52	530,83	543,33	523,98	654,85	592,92	541,20	548,62	618,95	542,19	609,47
GASTOS INDIRECTOS		33.466,09	32.458,26	34.150,59	34.954,50	33.709,79	42.129,54	38.145,05	34.817,54	35.295,21	39.819,97	34.881,18	39.210,14
TOTAL DE COSTOS PROYECTADOS	38.360,47	40.072,06	38.865,29	40.891,68	41.854,28	40.363,86	50.445,61	45.674,61	41.690,28	42.262,24	47.680,15	41.766,48	46.949,95
Pago por Compras													
Compras al contado 40%	15.344,19	16.028,83	15.546,12	16.356,67	16.741,71	16.145,55	20.178,25	18.269,85	16.676,11	16.904,90	19.072,06	16.706,59	18.779,98
Pago de Compras Noviembre		10.237,59											
Pago de Compras Diciembre		11.508,14	11.508,14										
Pago de Compras Enero			12.021,62	12.021,62									
Pago de Compras Febrero				11.659,59	11.659,59								
Pago de Compras Marzo					12.267,50	12.267,50							
Pago de Compras Abril						12.556,28	12.556,28						
Pago de Compras Mayo							12.109,16	12.109,16					
Pago de Compras Junio								15.133,68	15.133,68				
Pago de Compras Julio									13.702,38	13.702,38			
Pago de Compras Agosto										12.507,08	12.507,08		
Pago de Compras Septiembre											12.678,67	12.678,67	
Pago de Compras Octubre												14.304,05	14.304,05
Pago de Compras Noviembre													12.529,94
TOTAL COBRO POR VENTAS		37.774,56	39.075,88	40.037,88	40.668,80	40.969,33	44.843,69	45.512,69	45.512,18	43.114,37	44.257,82	43.689,31	45.613,97
TOTAL SALIDAS MENSUALES		**37.774,56**	**39.075,88**	**40.037,88**	**40.668,80**	**40.969,33**	**44.843,69**	**45.512,69**	**45.512,18**	**43.114,37**	**44.257,82**	**43.689,31**	**45.613,97**
TOTAL DE SALIDAS POR COMPRAS ANUAL												**555.328,30**	

FORMAS DE SALIDAS DEL EFECTIVO

* El 40% de las Compras Mensuales son al Contado

FORMAS DE CRÉDITO

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

* El 30% de las Compras Mensuales son pagadas a 60 días plazo

SALIDAS DE EFECTIVO
HOJA DE CÁLCULO DE PORCENTAJES
ENERO A DICIEMBRE 2011-2012-2013

GASTOS DE VIAJE	=	RUBRO / INGRESOS	=	893,56 * 100 / 1.318.365,47	=	0,07%
GASTOS OPERATIVOS	=	RUBRO / INGRESOS	=	131.535,80 * 100 / 1.318.365,47	=	9,98%
NOTARIALES	=	RUBRO / INGRESOS	=	779,46 * 100 / 1.318.365,47	=	0,06%
TASAS CONTRIBUCIONES Y OTROS IMP.	=	RUBRO / INGRESOS	=	14.995,80 * 100 / 1.318.365,47	=	1,14%
ALICUOTAS	=	RUBRO / INGRESOS	=	704,00 * 100 / 1.318.365,47	=	0,05%
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	=	RUBRO / INGRESOS	=	23,39 * 100 / 1.318.365,47	=	0,002%
TRANSPORTE Y CORREOS	=	RUBRO / INGRESOS	=	184.938,67 * 100 / 1.318.365,47	=	14,03%
PROMOCIÓN PUBLICIDAD	=	RUBRO / INGRESOS	=	51.153,40 * 100 / 1.318.365,47	=	3,88%
SEGUROS Y REASEGUROS	=	RUBRO / INGRESOS	=	1.171,88 * 100 / 1.318.365,47	=	0,09%

SALIDAS DE EFECTIVO
HOJA DE CÁLCULO DE PORCENTAJES
ENERO A DICIEMBRE 2011-2012-2013

INTERESES PAGADOS $= \frac{\text{RUBRO}}{\text{INGRESOS}} = \frac{10.567,80 \quad * \quad 100}{1.318.365,47} = 0,80\%$

IVA QUE SE CARGA AL GASTO $= \frac{\text{RUBRO}}{\text{INGRESOS}} = \frac{6.233,04 \quad * \quad 100}{1.318.365,47} = 0,47\%$

ICE QUE SE CARGA AL GASTO $= \frac{\text{RUBRO}}{\text{INGRESOS}} = \frac{15,06 \quad * \quad 100}{1.318.365,47} = 0,001\%$

EMPRESA INDUSTRIAL DE CERÁMICA DECORTEJA CIA. LTDA
PORCENTAJE DE SALIDAS EN RELACIÓN A LOS INGRESOS PRONOSTICADOS
AÑO 2011

MES	GASTOS DE VIAJE			GASTOS OPERATIVOS			NOTARIALES		
	Ingresos	%	Gasto Pronosticado	Ingresos	%	Gasto Pronosticado	Ingresos	%	Gasto Pronosticado
Enero	122.130,37	0,07%	82,78	122.130,37	9,98%	12185,18	122.130,37	0,06%	72,21
Febrero	124.452,73	0,07%	84,35	124.452,73	9,98%	12416,88	124.452,73	0,06%	73,58
Marzo	125.501,84	0,07%	85,06	125.501,84	9,98%	12521,55	125.501,84	0,06%	74,20
Abril	126.412,19	0,07%	85,68	126.412,19	9,98%	12612,38	126.412,19	0,06%	74,74
Mayo	124.273,23	0,07%	84,23	124.273,23	9,98%	12398,97	124.273,23	0,06%	73,47
Junio	138.265,39	0,07%	93,71	138.265,39	9,98%	13795,00	138.265,39	0,06%	81,75
Julio	131.055,32	0,07%	88,83	131.055,32	9,98%	13075,64	131.055,32	0,06%	77,48
Agosto	123.223,12	0,07%	83,52	123.223,12	9,98%	12294,20	123.223,12	0,06%	72,85
Septiembre	124.327,08	0,07%	84,27	124.327,08	9,98%	12404,35	124.327,08	0,06%	73,51
Octubre	135.615,21	0,07%	91,92	135.615,21	9,98%	13530,58	135.615,21	0,06%	80,18
Noviembre	128.018,23	0,07%	86,77	128.018,23	9,98%	12772,62	128.018,23	0,06%	75,69
Diciembre	135.337,18	0,07%	91,73	135.337,18	9,98%	13502,84	135.337,18	0,06%	80,02
Total Gasto Pronosticado			**1.042,84**			**153.510,20**			**909,68**

EMPRESA INDUSTRIAL DE CERÁMICA DECORTEJA CIA. LTDA
PORCENTAJE DE SALIDAS EN RELACIÓN A LOS INGRESOS PRONOSTICADOS
AÑO 2011

MES	TASAS CONTRIBUCIONES Y OTROS IMP.			ALICUOTAS			MANTENIMIENTO Y REPARACIONES		
	Ingresos	%	Gasto Pronosticado	Ingresos	%	Gasto Pronosticado	Ingresos	%	Gasto Pronosticado
Enero	122.130,37	1,14%	1.389,18	122.130,37	0,05%	65,22	122.130,37	0,002%	2,17
Febrero	124.452,73	1,14%	1.415,59	124.452,73	0,05%	66,46	124.452,73	0,002%	2,21
Marzo	125.501,84	1,14%	1.427,53	125.501,84	0,05%	67,02	125.501,84	0,002%	2,23
Abril	126.412,19	1,14%	1.437,88	126.412,19	0,05%	67,50	126.412,19	0,002%	2,24
Mayo	124.273,23	1,14%	1.413,55	124.273,23	0,05%	66,36	124.273,23	0,002%	2,20
Junio	138.265,39	1,14%	1.572,71	138.265,39	0,05%	73,83	138.265,39	0,002%	2,45
Julio	131.055,32	1,14%	1.490,69	131.055,32	0,05%	69,98	131.055,32	0,002%	2,33
Agosto	123.223,12	1,14%	1.401,61	123.223,12	0,05%	65,80	123.223,12	0,002%	2,19
Septiembre	124.327,08	1,14%	1.414,16	124.327,08	0,05%	66,39	124.327,08	0,002%	2,21
Octubre	135.615,21	1,14%	1.542,56	135.615,21	0,05%	72,42	135.615,21	0,002%	2,41
Noviembre	128.018,23	1,14%	1.456,15	128.018,23	0,05%	68,36	128.018,23	0,002%	2,27
Diciembre	135.337,18	1,14%	1.539,40	135.337,18	0,05%	72,27	135.337,18	0,002%	2,40
Total Gasto Pronosticado			**17.501,00**			**821,61**			**27,30**

EMPRESA INDUSTRIAL DE CERÁMICA DECORTEJA CIA. LTDA
PORCENTAJE DE SALIDAS EN RELACIÓN A LOS INGRESOS PRONOSTICADOS
AÑO 2011

MES	TRANSPORTE Y CORREOS			PROMOCIÓN PUBLICIDAD			SEGUROS Y REASEGUROS		
	Ingresos	%	Gasto Pronosticado	Ingresos	%	Gasto Pronosticado	Ingresos	%	Gasto Pronosticado
Enero	122.130,37	14,03%	17.132,30	122.130,37	3,88%	4738,73	122.130,37	0,09%	108,56
Febrero	124.452,73	14,03%	17.458,07	124.452,73	3,88%	4828,84	124.452,73	0,09%	110,62
Marzo	125.501,84	14,03%	17.605,24	125.501,84	3,88%	4869,55	125.501,84	0,09%	111,56
Abril	126.412,19	14,03%	17.732,95	126.412,19	3,88%	4904,87	126.412,19	0,09%	112,37
Mayo	124.273,23	14,03%	17.432,89	124.273,23	3,88%	4821,88	124.273,23	0,09%	110,47
Junio	138.265,39	14,03%	19.395,70	138.265,39	3,88%	5364,78	138.265,39	0,09%	122,90
Julio	131.055,32	14,03%	18.384,28	131.055,32	3,88%	5085,03	131.055,32	0,09%	116,49
Agosto	123.223,12	14,03%	17.285,59	123.223,12	3,88%	4781,13	123.223,12	0,09%	109,53
Septiembre	124.327,08	14,03%	17.440,45	124.327,08	3,88%	4823,97	124.327,08	0,09%	110,51
Octubre	135.615,21	14,03%	19.023,93	135.615,21	3,88%	5261,95	135.615,21	0,09%	120,55
Noviembre	128.018,23	14,03%	17.958,24	128.018,23	3,88%	4967,19	128.018,23	0,09%	113,79
Diciembre	135.337,18	14,03%	18.984,93	135.337,18	3,88%	5251,17	135.337,18	0,09%	120,30
Total Gasto Pronosticado			**215.834,56**			**59.699,10**			**1.367,65**

EMPRESA INDUSTRIAL DE CERÁMICA DECORTEJA CIA. LTDA
PORCENTAJE DE SALIDAS EN RELACIÓN A LOS INGRESOS PRONOSTICADOS
AÑO 2011

MES	INTERESES PAGADOS			IVA QUE SE CARGA AL GASTO			ICE QUE SE CARGA AL GASTO		
	Ingresos	%	Gasto Pronosticado	#¿NOMBRE?	%	Gasto Pronosticado	Ingresos	%	Gasto Pronosticado
Enero	122.130,37	0,80%	978,98	122.130,37	0,47%	577,41	122.130,37	0,001%	1,40
Febrero	124.452,73	0,80%	997,59	124.452,73	0,47%	588,39	124.452,73	0,001%	1,42
Marzo	125.501,84	0,80%	1.006,00	125.501,84	0,47%	593,35	125.501,84	0,001%	1,43
Abril	126.412,19	0,80%	1.013,30	126.412,19	0,47%	597,66	126.412,19	0,001%	1,44
Mayo	124.273,23	0,80%	996,15	124.273,23	0,47%	587,55	124.273,23	0,001%	1,42
Junio	138.265,39	0,80%	1.108,31	138.265,39	0,47%	653,70	138.265,39	0,001%	1,58
Julio	131.055,32	0,80%	1.050,52	131.055,32	0,47%	619,61	131.055,32	0,001%	1,50
Agosto	123.223,12	0,80%	987,74	123.223,12	0,47%	582,58	123.223,12	0,001%	1,41
Septiembre	124.327,08	0,80%	996,59	124.327,08	0,47%	587,80	124.327,08	0,001%	1,42
Octubre	135.615,21	0,80%	1.087,07	135.615,21	0,47%	641,17	135.615,21	0,001%	1,55
Noviembre	128.018,23	0,80%	1.026,17	128.018,23	0,47%	605,25	128.018,23	0,001%	1,46
Diciembre	135.337,18	0,80%	1.084,84	135.337,18	0,47%	639,85	135.337,18	0,001%	1,55
Total Gasto Pronosticado			**12.333,26**			**7.274,33**			**17,58**

EMPRESA INDUSTRIAL DE CERÁMICA DECORTEJA CIA. LTDA
PORCENTAJE DE SALIDAS EN RELACIÓN A LOS INGRESOS PRONOSTICADOS
AÑO 2012

MES	GASTOS DE VIAJE			GASTOS OPERATIVOS			NOTARIALES		
	Ingresos	%	Gasto Pronosticado	Ingresos	%	Gasto Pronosticado	Ingresos	%	Gasto Pronosticado
Enero	142.533,49	0,07%	96,61	142.533,49	9,98%	14220,83	142.533,49	0,06%	84,27
Febrero	145.243,84	0,07%	98,44	145.243,84	9,98%	14491,25	145.243,84	0,06%	85,87
Marzo	146.468,20	0,07%	99,27	146.468,20	9,98%	14613,41	146.468,20	0,06%	86,60
Abril	147.530,64	0,07%	99,99	147.530,64	9,98%	14719,41	147.530,64	0,06%	87,22
Mayo	145.034,34	0,07%	98,30	145.034,34	9,98%	14470,35	145.034,34	0,06%	85,75
Junio	161.364,04	0,07%	109,37	161.364,04	9,98%	16099,59	161.364,04	0,06%	95,40
Julio	152.949,45	0,07%	103,67	152.949,45	9,98%	15260,05	152.949,45	0,06%	90,43
Agosto	143.808,80	0,07%	97,47	143.808,80	9,98%	14348,07	143.808,80	0,06%	85,02
Septiembre	145.097,19	0,07%	98,34	145.097,19	9,98%	14476,62	145.097,19	0,06%	85,79
Octubre	158.271,12	0,07%	107,27	158.271,12	9,98%	15791,01	158.271,12	0,06%	93,57
Noviembre	149.404,99	0,07%	101,26	149.404,99	9,98%	14906,42	149.404,99	0,06%	88,33
Diciembre	157.946,64	0,07%	107,05	157.946,64	9,98%	15758,63	157.946,64	0,06%	93,38
Total Gasto Pronosticado			**1.217,06**			**179.155,65**			**1.061,65**

EMPRESA INDUSTRIAL DE CERÁMICA DECORTEJA CIA. LTDA
PORCENTAJE DE SALIDAS EN RELACIÓN A LOS INGRESOS PRONOSTICADOS
AÑO 2012

MES	TASAS CONTRIBUCIONES Y OTROS IMP.			ALICUOTAS			MANTENIMIENTO Y REPARACIONES		
	Ingresos	%	Gasto Pronostico	Ingresos	%	Gasto Pronostico	Ingresos	%	Gasto Pronostico
Enero	142.533,49	1,14%	1.621,25	142.533,49	0,05%	76,11	142.533,49	0,002%	2,53
Febrero	145.243,84	1,14%	1.652,08	145.243,84	0,05%	77,56	145.243,84	0,002%	2,58
Marzo	146.468,20	1,14%	1.666,01	146.468,20	0,05%	78,21	146.468,20	0,002%	2,60
Abril	147.530,64	1,14%	1.678,09	147.530,64	0,05%	78,78	147.530,64	0,002%	2,62
Mayo	145.034,34	1,14%	1.649,70	145.034,34	0,05%	77,45	145.034,34	0,002%	2,57
Junio	161.364,04	1,14%	1.835,44	161.364,04	0,05%	86,17	161.364,04	0,002%	2,86
Julio	152.949,45	1,14%	1.739,73	152.949,45	0,05%	81,67	152.949,45	0,002%	2,71
Agosto	143.808,80	1,14%	1.635,76	143.808,80	0,05%	76,79	143.808,80	0,002%	2,55
Septiembre	145.097,19	1,14%	1.650,41	145.097,19	0,05%	77,48	145.097,19	0,002%	2,57
Octubre	158.271,12	1,14%	1.800,26	158.271,12	0,05%	84,52	158.271,12	0,002%	2,81
Noviembre	149.404,99	1,14%	1.699,41	149.404,99	0,05%	79,78	149.404,99	0,002%	2,65
Diciembre	157.946,64	1,14%	1.796,57	157.946,64	0,05%	84,34	157.946,64	0,002%	2,80
Total Gasto Pronosticado			**20.424,72**			**958,87**			**31,86**

EMPRESA INDUSTRIAL DE CERÁMICA DECORTEJA CIA. LTDA
PORCENTAJE DE SALIDAS EN RELACIÓN A LOS INGRESOS PRONOSTICADOS
AÑO 2012

MES	TRANSPORTE Y CORREOS			PROMOCIÓN PUBLICIDAD			SEGUROS Y REASEGUROS		
	Ingresos	%	Gasto Pronostico	Ingresos	%	Gasto Pronostico	Ingresos	%	Gasto Pronostico
Enero	142.533,49	14,03%	19.994,42	142.533,49	3,88%	5530,39	142.533,49	0,09%	126,70
Febrero	145.243,84	14,03%	20.374,62	145.243,84	3,88%	5635,55	145.243,84	0,09%	129,11
Marzo	146.468,20	14,03%	20.546,38	146.468,20	3,88%	5683,06	146.468,20	0,09%	130,19
Abril	147.530,64	14,03%	20.695,42	147.530,64	3,88%	5724,28	147.530,64	0,09%	131,14
Mayo	145.034,34	14,03%	20.345,24	145.034,34	3,88%	5627,42	145.034,34	0,09%	128,92
Junio	161.364,04	14,03%	22.635,95	161.364,04	3,88%	6261,03	161.364,04	0,09%	143,43
Julio	152.949,45	14,03%	21.455,56	152.949,45	3,88%	5934,53	152.949,45	0,09%	135,96
Agosto	143.808,80	14,03%	20.173,32	143.808,80	3,88%	5579,87	143.808,80	0,09%	127,83
Septiembre	145.097,19	14,03%	20.354,05	145.097,19	3,88%	5629,86	145.097,19	0,09%	128,98
Octubre	158.271,12	14,03%	22.202,08	158.271,12	3,88%	6141,02	158.271,12	0,09%	140,69
Noviembre	149.404,99	14,03%	20.958,35	149.404,99	3,88%	5797,01	149.404,99	0,09%	132,80
Diciembre	157.946,64	14,03%	22.156,56	157.946,64	3,88%	6128,43	157.946,64	0,09%	140,40
Total Gasto Pronosticado			**251.891,93**			**69.672,44**			**1.596,14**

EMPRESA INDUSTRIAL DE CERÁMICA DECORTEJA CIA. LTDA
PORCENTAJE DE SALIDAS EN RELACIÓN A LOS INGRESOS PRONOSTICADOS
AÑO 2012

MES	INTERESES PAGADOS			IVA QUE SE CARGA AL GASTO			ICE QUE SE CARGA AL GASTO		
	Ingresos	%	Gasto Pronosticado	Ingresos	%	Gasto Pronosticado	Ingresos	%	Gasto Pronosticado
Enero	142.533,49	0,80%	1.142,52	142.533,49	0,47%	673,88	142.533,49	0,001%	1,63
Febrero	145.243,84	0,80%	1.164,25	145.243,84	0,47%	686,69	145.243,84	0,001%	1,66
Marzo	146.468,20	0,80%	1.174,06	146.468,20	0,47%	692,48	146.468,20	0,001%	1,67
Abril	147.530,64	0,80%	1.182,58	147.530,64	0,47%	697,50	147.530,64	0,001%	1,69
Mayo	145.034,34	0,80%	1.162,57	145.034,34	0,47%	685,70	145.034,34	0,001%	1,66
Junio	161.364,04	0,80%	1.293,47	161.364,04	0,47%	762,91	161.364,04	0,001%	1,84
Julio	152.949,45	0,80%	1.226,02	152.949,45	0,47%	723,12	152.949,45	0,001%	1,75
Agosto	143.808,80	0,80%	1.152,75	143.808,80	0,47%	679,91	143.808,80	0,001%	1,64
Septiembre	145.097,19	0,80%	1.163,08	145.097,19	0,47%	686,00	145.097,19	0,001%	1,66
Octubre	158.271,12	0,80%	1.268,68	158.271,12	0,47%	748,28	158.271,12	0,001%	1,81
Noviembre	149.404,99	0,80%	1.197,61	149.404,99	0,47%	706,37	149.404,99	0,001%	1,71
Diciembre	157.946,64	0,80%	1.266,07	157.946,64	0,47%	746,75	157.946,64	0,001%	1,80
Total Gasto Pronosticado			**14.393,66**			**8.489,58**			**20,51**

EMPRESA INDUSTRIAL DE CERÁMICA DECORTEJA CIA. LTDA
PORCENTAJE DE SALIDAS EN RELACIÓN A LOS INGRESOS PRONOSTICADOS
AÑO 2013

MES	GASTOS DE VIAJE			GASTOS OPERATIVOS			NOTARIALES		
	Ingresos	%	Gasto Pronosticado	Ingresos	%	Gasto Pronosticado	Ingresos	%	Gasto Pronosticado
Enero	166.345,17	0,07%	112,75	166.345,17	9,98%	16596,57	166.345,17	0,06%	98,35
Febrero	169.508,30	0,07%	114,89	169.508,30	9,98%	16912,16	169.508,30	0,06%	100,22
Marzo	170.937,21	0,07%	115,86	170.937,21	9,98%	17054,73	170.937,21	0,06%	101,06
Abril	172.177,14	0,07%	116,70	172.177,14	9,98%	17178,44	172.177,14	0,06%	101,80
Mayo	169.263,81	0,07%	114,72	169.263,81	9,98%	16887,77	169.263,81	0,06%	100,07
Junio	188.321,55	0,07%	127,64	188.321,55	9,98%	18789,20	188.321,55	0,06%	111,34
Julio	178.501,22	0,07%	120,98	178.501,22	9,98%	17809,40	178.501,22	0,06%	105,54
Agosto	167.833,53	0,07%	113,75	167.833,53	9,98%	16745,07	167.833,53	0,06%	99,23
Septiembre	169.337,15	0,07%	114,77	169.337,15	9,98%	16895,09	169.337,15	0,06%	100,12
Octubre	184.711,92	0,07%	125,19	184.711,92	9,98%	18429,06	184.711,92	0,06%	109,21
Noviembre	174.364,61	0,07%	118,18	174.364,61	9,98%	17396,69	174.364,61	0,06%	103,09
Diciembre	184.333,24	0,07%	124,94	184.333,24	9,98%	18391,27	184.333,24	0,06%	108,98
Total Gasto Pronosticado			**1.420,38**			**209.085,43**			**1.239,01**

EMPRESA INDUSTRIAL DE CERÁMICA DECORTEJA CIA. LTDA
PORCENTAJE DE SALIDAS EN RELACIÓN A LOS INGRESOS PRONOSTICADOS
AÑO 2013

MES	TASAS CONTRIBUCIONES Y OTROS IMP.			ALICUOTAS			MANTENIMIENTO Y REPARACIONES		
	Ingresos	%	Gasto Pronosticado	Ingresos	%	Gasto Pronosticado	Ingresos	%	Gasto Pronosticado
Enero	166.345,17	1,14%	1.892,10	166.345,17	0,05%	88,83	166.345,17	0,00%	2,95
Febrero	169.508,30	1,14%	1.928,08	169.508,30	0,05%	90,52	169.508,30	0,00%	3,01
Marzo	170.937,21	1,14%	1.944,33	170.937,21	0,05%	91,28	170.937,21	0,00%	3,03
Abril	172.177,14	1,14%	1.958,44	172.177,14	0,05%	91,94	172.177,14	0,00%	3,05
Mayo	169.263,81	1,14%	1.925,30	169.263,81	0,05%	90,39	169.263,81	0,00%	3,00
Junio	188.321,55	1,14%	2.142,07	188.321,55	0,05%	100,56	188.321,55	0,00%	3,34
Julio	178.501,22	1,14%	2.030,37	178.501,22	0,05%	95,32	178.501,22	0,00%	3,17
Agosto	167.833,53	1,14%	1.909,03	167.833,53	0,05%	89,62	167.833,53	0,00%	2,98
Septiembre	169.337,15	1,14%	1.926,13	169.337,15	0,05%	90,43	169.337,15	0,00%	3,00
Octubre	184.711,92	1,14%	2.101,01	184.711,92	0,05%	98,64	184.711,92	0,00%	3,28
Noviembre	174.364,61	1,14%	1.983,32	174.364,61	0,05%	93,11	174.364,61	0,00%	3,09
Diciembre	184.333,24	1,14%	2.096,71	184.333,24	0,05%	98,43	184.333,24	0,00%	3,27
Total Gasto Pronosticado			**23.836,88**			**1.119,06**			**37,18**

EMPRESA INDUSTRIAL DE CERÁMICA DECORTEJA CIA. LTDA
PORCENTAJE DE SALIDAS EN RELACIÓN A LOS INGRESOS PRONOSTICADOS
AÑO 2013

MES	TRANSPORTE Y CORREOS			PROMOCIÓN PUBLICIDAD			SEGUROS Y REASEGUROS		
	Ingresos	%	Gasto Pronosticado	Ingresos	%	Gasto Pronosticado	Ingresos	%	Gasto Pronosticado
Enero	166.345,17	14,03%	23.334,69	166.345,17	3,88%	6454,30	166.345,17	0,09%	147,86
Febrero	169.508,30	14,03%	23.778,41	169.508,30	3,88%	6577,03	169.508,30	0,09%	150,67
Marzo	170.937,21	14,03%	23.978,86	170.937,21	3,88%	6632,47	170.937,21	0,09%	151,94
Abril	172.177,14	14,03%	24.152,80	172.177,14	3,88%	6680,58	172.177,14	0,09%	153,05
Mayo	169.263,81	14,03%	23.744,12	169.263,81	3,88%	6567,54	169.263,81	0,09%	150,46
Junio	188.321,55	14,03%	26.417,51	188.321,55	3,88%	7306,99	188.321,55	0,09%	167,40
Julio	178.501,22	14,03%	25.039,93	178.501,22	3,88%	6925,96	178.501,22	0,09%	158,67
Agosto	167.833,53	14,03%	23.543,48	167.833,53	3,88%	6512,05	167.833,53	0,09%	149,19
Septiembre	169.337,15	14,03%	23.754,41	169.337,15	3,88%	6570,39	169.337,15	0,09%	150,52
Octubre	184.711,92	14,03%	25.911,16	184.711,92	3,88%	7166,94	184.711,92	0,09%	164,19
Noviembre	174.364,61	14,03%	24.459,65	174.364,61	3,88%	6765,46	174.364,61	0,09%	154,99
Diciembre	184.333,24	14,03%	25.858,04	184.333,24	3,88%	7152,24	184.333,24	0,09%	163,85
Total Gasto Pronosticado			**293.973,06**			**81.311,94**			**1.862,79**

EMPRESA INDUSTRIAL DE CERÁMICA DECORTEJA CIA. LTDA
PORCENTAJE DE SALIDAS EN RELACIÓN A LOS INGRESOS PRONOSTICADOS
AÑO 2013

MES	INTERESES PAGADOS			IVA QUE SE CARGA AL GASTO			ICE QUE SE CARGA AL GASTO		
	Ingresos	%	Gasto Pronosticado	Ingresos	%	Gasto Pronosticado	Ingresos	%	Gasto Pronosticado
Enero	166.345,17	0,80%	1.333,40	166.345,17	0,47%	786,46	166.345,17	0,001%	1,90
Febrero	169.508,30	0,80%	1.358,75	169.508,30	0,47%	801,41	169.508,30	0,001%	1,94
Marzo	170.937,21	0,80%	1.370,20	170.937,21	0,47%	808,17	170.937,21	0,001%	1,95
Abril	172.177,14	0,80%	1.380,14	172.177,14	0,47%	814,03	172.177,14	0,001%	1,97
Mayo	169.263,81	0,80%	1.356,79	169.263,81	0,47%	800,25	169.263,81	0,001%	1,93
Junio	188.321,55	0,80%	1.509,55	188.321,55	0,47%	890,36	188.321,55	0,001%	2,15
Julio	178.501,22	0,80%	1.430,84	178.501,22	0,47%	843,93	178.501,22	0,001%	2,04
Agosto	167.833,53	0,80%	1.345,33	167.833,53	0,47%	793,49	167.833,53	0,001%	1,92
Septiembre	169.337,15	0,80%	1.357,38	169.337,15	0,47%	800,60	169.337,15	0,001%	1,93
Octubre	184.711,92	0,80%	1.480,62	184.711,92	0,47%	873,29	184.711,92	0,001%	2,11
Noviembre	174.364,61	0,80%	1.397,68	174.364,61	0,47%	824,37	174.364,61	0,001%	1,99
Diciembre	184.333,24	0,80%	1.477,58	184.333,24	0,47%	871,50	184.333,24	0,001%	2,11
Total Gasto Pronosticado			**16.798,26**			**9.907,86**			**23,94**

EMPRESA INDUSTRIAL DE CERÁMICA DECORTEJA CIA. LTDA
PROGRAMA DE SALIDAS DEL EFECTIVO PROYECTADO
AÑO 2011-2013

CÓDIGO	RUBROS	GASTOS AÑO 2011	GASTOS AÑO 2012	GASTOS AÑO 2013
5	**COSTOS Y GASTOS**			
5.01.	**COSTOS**			
5.01.01	COSTOS DE PRODUCCIÓN	38.431,97	47.920,90	58.651,10
5.01.02	SERVICIOS	16.831,86	20.987,68	25.687,14
5.01.03	GASTOS DIRECTOS	4.723,75	5.890,05	7.208,92
5.01.04	GASTOS INDIRECTOS	303.899,20	378.932,48	463.781,13
	TOTAL COSTOS	**363.886,78**	**453.731,11**	**555.328,30**
5.2	**GASTOS OPERACIONALES**			
5.02.01	GASTOS DE PERSONAL	274.220,83	301.642,91	331.807,20
5.02.02	GASTOS DE VIAJE	1.042,84	1.217,06	1.420,38
5.02.03	REMUNERACIÓN PERSONAL CONTRATADO	94.578,74	104.036,61	114.440,27
5.02.04	GASTOS OPERATIVOS	153.510,20	179.155,65	209.085,43
5.02.06	NOTARIALES	909,68	1.061,65	1.239,01
5.02.07	TASAS CONTRIBUCIONES Y OTROS IMP.	17.501,00	20.424,72	23.836,88
5.02.08	ALICUOTAS	821,61	958,87	1.119,06
5.02.09	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	27,30	31,86	37,18
5.02.10	TRANSPORTES Y CORREOS	215.834,56	251.891,93	293.973,06
5.02.11	PROMOCION Y PUBLICIDAD	59.699,10	69.672,44	81.311,94
5.02.12	SEGUROS Y REASEGUROS	1.367,65	1.596,14	1.862,79
	TOTAL GASTOS OPERACIONALES	**818.145,85**	**930.093,70**	**1.058.270,39**
5.3	**GASTOS NO OPERACIONALES**			
5.03.02	INTERESES PAGADOS	12.333,26	14.393,66	16.798,26
5.03.03	IVA QUE SE CARGA AL GASTO	7.274,33	8.489,58	9.907,86
5.03.04	ICE QUE SE CARGA AL GASTO	17,58	20,51	23,94
	TOTAL GASTOS NO OPERACIONALES	**19.625,17**	**22.903,75**	**26.730,06**
	TOTAL GASTOS	**837.771,02**	**952.997,45**	**1.085.000,45**
	TOTAL COSTOS Y GASTOS	**1.201.657,80**	**1.406.728,56**	**1.640.328,75**

FUENTE: SALIDAS DE EFECTIVO DE DECORTEJA CIA. LTDA.
ELABORADO: LA AUTORA

EMPRESA INDUSTRIAL DE CERÁMICA DECORTEJA CIA. LTDA
PRESUPUESTO DEL EFECTIVO
ENERO A DICIEMBRE DEL 2011- 2013

DESCRIPCIÓN	AÑO 2011	AÑO 2012	AÑO 2013
Total de Ingreso En efectivo	1.302.766,58	1.764.733,48	2.076.201,66
(-) Total de Egreso en Efectivo	1.201.657,80	1.406.728,56	1.640.328,75
(=) Flujo Neto del Efectivo	**101.108,78**	**358.004,92**	**435.872,91**
(+) Efectivo Inicial	67.499,62	168.608,40	526.613,33
(=) Efectivo Final	**168.608,40**	**526.613,33**	**962.486,24**
(-) Saldo Efectivo Mínimo	66.701,65	90.354,35	106.301,53
(=) Financiamiento Total Requerido			
(=) Saldo de Efectivo Excedente	**101.906,75**	**436.258,98**	**856.184,71**

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

$$\%\ Efectivo\ Minimo\ = \frac{(67.499{,}62)}{1.318.365{,}47}\ \text{x}\ 100$$

$$\%\ Efectivo\ Minimo\ = 5{,}12\%$$

Año 2011

*Efectivo Mínimo = Ventas * % Efectivo Mínimo*

Efectivo Mìnimo = 1.302.766,58 * 5,12%

Efectivo Minimo = 66.701,65

Estado de Resultados Proforma

El Estado de Resultados Proforma, se elabora con los ingresos de los años anteriores para poder proyectar con el método proporcional. Se utilizó la técnica del incremento porcentual donde se relaciona los gastos de la

empresa con el porcentaje de los ingresos pronosticados, manteniendo gastos no muy elevados para poder lograr los objetivos y metas que la compañía desea alcanzar al finalizar un periodo económico y obtener utilidad.

Estado de Situación Financiera Proforma

Para determinar el Estado de Situación Financiera Proyectado, se toma el Estado de Situación Financiero del año 2010, y con valores proyectados para los años 2011- 2012 y 2013, estos valores se pronostican en base a los ingresos pronosticados, estos porcentajes están reflejados en cada rubro que constituye el estado, pero también se debe tomar en cuenta lo que la ley dispone, es decir las cuentas: Gastos de Personal y Remuneración Personal Contratado tienen un incremento del 10% anual a los periodos 2011-2012 y 2013 de acuerdo a la disposición realizada en años anteriores por el Gobierno Central. De igual forma tenemos la cuenta Gastos de Depreciación se incrementa de acuerdo al porcentaje realizado por la compañía.

EMPRESA INDUSTRIAL DE CERÁMICA DECORTEJA CIA. LTDA
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO
AÑOS 2011-2013

No.	DESCRIPCION	AÑO BASE 2010	FUENTE DE INFORMACIÓN	AÑO 2011	AÑO 2012	AÑO 2013
	INGRESOS					
	INGRESOS OPERACIONALES					
1	VENTAS	1.318.365,47	PRONÓSTICO DE VENTAS	1.538.611,89	1.795.652,73	2.095.634,87
	TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	**1.318.365,47**		**1.538.611,89**	**1.795.652,73**	**2.095.634,87**
	TOTAL INGRESOS	**1.318.365,47**		**1.538.611,89**	**1.795.652,73**	**2.095.634,87**
	COSTOS Y GASTOS					
	COSTOS					
2	COSTOS DE PRODUCCIÓN	29.870,00	PRONÓSTICO DE GASTOS	38.431,97	47.920,90	58.651,10
3	SERVICIOS	13.082,02	PRONÓSTICO DE GASTOS	16.831,86	20.987,68	25.687,14
4	GASTOS DIRECTOS	3.671,38	PRONÓSTICO DE GASTOS	4.723,75	5.890,05	7.208,92
5	GASTOS INDIRECTOS	236.195,78	PRONÓSTICO DE GASTOS	303.899,20	378.932,48	463.781,13
	TOTAL COSTOS	**282.819,18**		**363.886,78**	**453.731,11**	**555.328,30**
6	**UTILIDAD BRUTA EN VENTAS**	**1.035.546,29**	**APLICACIÓN ARITMETICA**	**1.174.725,11**	**1.341.921,62**	**1.540.306,57**
	GASTOS OPERACIONALES					
7	GASTOS DE PERSONAL	321.938,47	10% ACUERDO A LA LEY	274.220,83	301.642,91	331.807,20
8	GASTOS DE VIAJE	893,56	PROGRAMAS DE SALIDAS DEL EFECTIVO	1.042,84	1.217,06	1.420,38
9	REMUNERACIÓN PERSONAL CONTRATADO	85.980,67	10% ACUERDO A LA LEY	94.578,74	104.036,61	114.440,27
10	GASTOS OPERATIVOS	131.535,80	PROGRAMAS DE SALIDAS DEL EFECTIVO	153.510,20	179.155,65	209.085,43
11	GASTOS DEPRECIACIÓN	20.790,38	ACUERDO A LA LEY	20.790,38	20.790,38	20.790,38
12	GASTO PÉRDIDAS ANTERIORES		AMORTIZACIÓN	33.686,30	33.686,30	33.686,30
13	NOTARIALES	779,46	PROGRAMAS DE SALIDAS DEL EFECTIVO	909,68	1.061,65	1.239,01
14	TASAS CONTRIBUCIONES Y OTROS IMP.	6.248,10	PROGRAMAS DE SALIDAS DEL EFECTIVO	17.501,00	20.424,72	23.836,88
15	ALICUOTAS	704,00	PROGRAMAS DE SALIDAS DEL EFECTIVO	821,61	958,87	1.119,06
16	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	23,39	PROGRAMAS DE SALIDAS DEL EFECTIVO	27,30	31,86	37,18
17	TRANSPORTES Y CORREOS	184.938,67	PROGRAMAS DE SALIDAS DEL EFECTIVO	215.834,56	251.891,93	293.973,06
18	PROMOCION Y PUBLICIDAD	51.153,40	PROGRAMAS DE SALIDAS DEL EFECTIVO	59.699,10	69.672,44	81.311,94
19	SEGUROS Y REASEGUROS	1.171,88	PROGRAMAS DE SALIDAS DEL EFECTIVO	1.367,65	1.596,14	1.862,79
	TOTAL GASTOS OPERACIONALES	**806.157,78**		**873.990,18**	**986.166,51**	**1.114.609,86**
	GASTOS NO OPERACIONALES					
19	INTERESES PAGADOS	10.567,80	PROGRAMAS DE SALIDAS DEL EFECTIVO	12.333,26	14.393,66	16.798,26
20	IVA QUE SE CARGA AL GASTO	6.233,04	PROGRAMAS DE SALIDAS DEL EFECTIVO	7.274,33	8.489,58	9.907,86
21	ICE QUE SE CARGA AL GASTO	15,06	PROGRAMAS DE SALIDAS DEL EFECTIVO	17,58	20,51	23,94
	TOTAL GASTOS NO OPERACIONALES	**16.815,90**		**19.625,17**	**22.903,75**	**26.730,06**
	TOTAL GASTOS	**822.973,68**		**893.615,35**	**1.009.070,26**	**1.141.339,92**
	UTILIDAD DEL EJERCICIO ANTES DE IMP.	**212.572,61**		**281.109,76**	**332.851,36**	**398.966,66**

EMPRESA INDUSTRIAL DE CERÁMICA DECORTEJA CIA. LTDA.
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO
AÑO 2011

INGRESOS			
INGRESOS OPERACIONALES			
VENTAS	1.538.611,89		
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES		1.538.611,89	
TOTAL INGRESOS		**1.538.611,89**	
COSTOS Y GASTOS			
COSTOS			
COSTOS DE PRODUCCIÓN	38.431,97		
SERVICIOS	16.831,86		
GASTOS DIRECTOS	4.723,75		
GASTOS INDIRECTOS	303.899,20		
TOTAL COSTOS		**363.886,78**	
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS			**1.174.725,11**
GASTOS OPERACIONALES			
GASTOS DE PERSONAL	274.220,83		
GASTOS DE VIAJE	1.042,84		
REMUNERACIÓN PERSONAL CONTRATADO	94.578,74		
GASTOS OPERATIVOS	153.510,20		
GASTOS DEPRECIACIÓN	20.790,38		
GASTO PÉRDIDAS ANTERIORES	33.686,30		
NOTARIALES	909,68		
TASAS CONTRIBUCIONES Y OTROS IMP.	17.501,00		
ALICUOTAS	821,61		
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	27,30		
TRANSPORTES Y CORREOS	215.834,56		
PROMOCION Y PUBLICIDAD	59.699,10		
SEGUROS Y REASEGUROS	1.367,65		
TOTAL GASTOS OPERACIONALES		**873.990,18**	
GASTOS NO OPERACIONALES			
INTERESES PAGADOS	12.333,26		
IVA QUE SE CARGA AL GASTO	7.274,33		
ICE QUE SE CARGA AL GASTO	17,58		
TOTAL GASTOS NO OPERACIONALES		**19.625,17**	
TOTAL GASTOS			**893.615,35**
UTILIDAD DEL EJERCICIO ANTES DE IMP.			**281.109,76**

GERENTE DE DECORTEJA CIA. LTDA.

CONTADORA

EMPRESA INDUSTRIAL DE CERÁMICA DECORTEJA CIA. LTDA.
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO
AÑO 2012

INGRESOS			
INGRESOS OPERACIONALES			
VENTAS	1.795.652,73		
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES		**1.795.652,73**	
TOTAL INGRESOS		**1.795.652,73**	
COSTOS Y GASTOS			
COSTOS			
COSTOS DE PRODUCCIÓN	47.920,90		
SERVICIOS	20.987,68		
GASTOS DIRECTOS	5.890,05		
GASTOS INDIRECTOS	378.932,48		
TOTAL COSTOS		**453.731,11**	
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS			**1.341.921,62**
GASTOS OPERACIONALES			
GASTOS DE PERSONAL	301.642,91		
GASTOS DE VIAJE	1.217,06		
REMUNERACIÓN PERSONAL CONTRATADO	104.036,61		
GASTOS OPERATIVOS	179.155,65		
GASTOS DEPRECIACIÓN	20.790,38		
GASTO PÉRDIDAS ANTERIORES	33.686,30		
NOTARIALES	1.061,65		
TASAS CONTRIBUCIONES Y OTROS IMP.	20.424,72		
ALICUOTAS	958,87		
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	31,86		
TRANSPORTES Y CORREOS	251.891,93		
PROMOCION Y PUBLICIDAD	69.672,44		
SEGUROS Y REASEGUROS	1.596,14		
TOTAL GASTOS OPERACIONALES		**986.166,51**	
GASTOS NO OPERACIONALES			
INTERESES PAGADOS	14.393,66		
IVA QUE SE CARGA AL GASTO	8.489,58		
ICE QUE SE CARGA AL GASTO	20,51		
TOTAL GASTOS NO OPERACIONALES		**22.903,75**	
TOTAL GASTOS			**1.009.070,26**
UTILIDAD DEL EJERCICIO ANTES DE IMP.			**332.851,36**

GERENTE DE DECORTEJA CIA. LTDA.

CONTADORA

EMPRESA INDUSTRIAL DE CERÁMICA DECORTEJA CIA. LTDA.
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO
AÑO 2013

INGRESOS			
INGRESOS OPERACIONALES			
VENTAS	2.095.634,87		
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES		**2.095.634,87**	
TOTAL INGRESOS		**2.095.634,87**	
COSTOS Y GASTOS			
COSTOS			
COSTOS DE PRODUCCIÓN	58.651,10		
SERVICIOS	25.687,14		
GASTOS DIRECTOS	7.208,92		
GASTOS INDIRECTOS	463.781,13		
TOTAL COSTOS		**555.328,30**	
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS			**1.540.306,57**
GASTOS OPERACIONALES			
GASTOS DE PERSONAL	331.807,20		
GASTOS DE VIAJE	1.420,38		
REMUNERACIÓN PERSONAL CONTRATADO	114.440,27		
GASTOS OPERATIVOS	209.085,43		
GASTOS DEPRECIACIÓN	20.790,38		
GASTO PÉRDIDAS ANTERIORES	33.686,30		
NOTARIALES	1.239,01		
TASAS CONTRIBUCIONES Y OTROS IMP.	23.836,88		
ALICUOTAS	1.119,06		
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	37,18		
TRANSPORTES Y CORREOS	293.973,06		
PROMOCION Y PUBLICIDAD	81.311,94		
SEGUROS Y REASEGUROS	1.862,79		
TOTAL GASTOS OPERACIONALES		**1.114.609,86**	
GASTOS NO OPERACIONALES			
INTERESES PAGADOS	16.798,26		
IVA QUE SE CARGA AL GASTO	9.907,86		
ICE QUE SE CARGA AL GASTO	23,94		
TOTAL GASTOS NO OPERACIONALES		**26.730,06**	
TOTAL GASTOS			**1.141.339,92**
UTILIDAD DEL EJERCICIO ANTES DE IMP.			**398.966,66**

GERENTE DE DECORTEJA CIA. LTDA.

CONTADORA

EMPRESA INDUSTRIAL DE CERÁMICA DECORTEJA CIA. LTDA

DETERMINACIÓN DE PORCENTAJES BASE

CUENTAS PATRIMONIALES CON RESPECTO A LAS VENTAS

CÓDIGO	CUENTAS	2010	FUENTE DE INFORMACIÓN	% BASE	2.011	DIFERENCIA	2.012	DIFERENCIA	2013
	VENTAS TOTALES	**1.318.365,47**	**Ventas Proyectadas**		**1.538.611,89**		**1.795.652,73**		**2.095.634,87**
1.	**ACTIVO**								
1.01.	**ACTIVO CORRIENTE**								
1.01.02	BANCOS	67.499,62	Presupuesto del Efectivo		66.701,65	-797,97	168.608,40	101.906,75	526.613,33
1.01.03	CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	189.284,31	Porcentaje de Ventas	14,36%	220.906,19	31.621,88	257.810,82	36.904,64	300.880,76
1.01.04	OTRAS CUENTAS Y DTOS. POR COBRAR COBR.	134.503,13	Porcentaje de Ventas	10,20%	156.973,25	22.470,12	183.197,24	26.223,99	213.802,21
	TOTAL ACTIVO CORRIENTE	**391.287,06**			**444.581,09**		**609.616,46**		**1.041.296,29**
1.02.	**ACTIVO NO CORRIENTE**								
1.02.01	INMUEBLES	58.054,58	Compra de Terreno		168.054,58		168.054,58		168.054,58
1.02.02	MUEBLES Y ENSERES	20.972,13	Balance General 2010		20.972,13		20.972,13		20.972,13
1.02.03	MAQUINARIA Y EQUIPO	216.496,89	Balance General 2010		216.496,89		216.496,89		216.496,89
1.02.04	EQUIPO DE COMPUTACIÓN Y SOFWARE	3.087,45	Balance General 2010		3.087,45		3.087,45		3.087,45
1.02.05	VEHICULO, EQUIPOS DE TRANSPORTE	87.630,74	Balance General 2010		87.630,74		87.630,74		87.630,74
1.02.06	(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE ACTIVOS FIJOS	(81.080,70)	Est. Resul. Proyectado		-101.871,08	-20.790,38	-122.661,46	-20.790,38	-143.451,84
	TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	**305.161,09**			**394.370,71**		**373.580,33**		**352.789,95**
	TOTAL ACTIVOS	**696.448,15**			**838.951,80**		**983.196,79**		**1.394.086,24**
2	**PASIVOS**								
2.1.	**PASIVO CORRIENTE**								
2.01.01.	CUENTAS POR PAGAR	310.836,00	Porcentaje de Ventas	23,58%	362.764,33	51.928,33	423.367,82	60.603,49	494.095,74
2.01.06.	RETENCIÓN EN LA FUENTE POR PAGAR	4.864,44	Porcentaje de Ventas	0,37%	5.677,09	812,65	6.625,51	948,42	7.732,37
2.01.09.	PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR	34.181,16	De Acuerdo a la Ley	15%	42.166,46	7.985,30	49.927,70	7.761,24	53.435,95

EMPRESA INDUSTRIAL DE CERÁMICA DECORTEJA CIA. LTDA

DETERMINACIÓN DE PORCENTAJES BASE

CUENTAS PATRIMONIALES CON RESPECTO A LAS VENTAS

CÓDIGO	CUENTAS	2010	FUENTE DE INFORMACIÓN	% BASE	ENERO A DICIEMBRE 2011	DIFERENCIA	ENERO A DICIEMBRE 2012	DIFERENCIA	ENERO A DICIEMBRE 2013
	VENTAS TOTALES	**1.318.365,47**	**Ventas Proyectadas**		**1.538.611,89**		**1.795.652,73**		**2.095.634,87**
2.01.10	IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR	18.131,54	De Acuerdo a la Ley	22%	52.567,52	34.435,98	62.243,20	9.675,68	74.606,76
	TOTAL PASIVO CORRIENTE	**368.013,14**			**463.175,41**		**542.164,24**		**636.279,87**
2.02	**PASIVO NO CORRIENTE**								
2.02.01	OBLIGACIONES INSTIT. FINANCIERAS LARGO PLAZO	162.250,00	Tabla de Amortización	5 años	129.800,00	-32.450,00	97.350,00	-32.450,00	64.900,00
2.02.02	OTRAS CUENTAS Y DTOS POR PAGAR	26.433,39	Porcentaje de Ventas	2,01%	30.849,36	4.415,97	36.003,06	5.153,70	42.017,74
	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	**188.683,39**			**160.649,36**		**133.353,06**		**106.917,74**
	TOTAL PASIVOS	**556.696,53**			**623.824,77**		**675.517,30**		**743.197,61**
3.	**PATRIMONIO**								
3.01	**CAPITAL SOCIAL**								
3.01.01	CAPITAL SUSCRITO Y/O ASIGNADO	400,00	Capital Suscrito		400,00	0,00	400,00	0,00	400,00
3.01.02	CAPITALIZACIÓN	59.570,49	Disposición de Socios		59.570,49	**0,00**	59.570,49	**0,00**	59.570,49
	TOTAL CAPITAL SOCIAL	**59.970,49**			**59.970,49**		**59.970,49**		**59.970,49**
3.02	**RESULTADOS**								
3.02.01	UTILIDAD NO DISTRIBUIDA DE EJERCICIOS ANTERIORE	87.952,74	Disposisicòn de Socios		87.952,74		87.952,74		87.952,74
3.02.02	(-)PÉRDIDA ACUMULADA EJERCICIOS ANTERIORES	-168.431,52	Amortización	5 años	-134.745,22	33.686,30	-101.058,92	33.686,30	-67.372,62
3.02.03	UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO ACTUAL	160.259,91	Est. Resul. Proyectado		186.375,77	26.115,86	220.680,45	34.304,68	264.514,89
	TOTAL RESULTADOS	**79.781,13**			**139.583,29**		**207.574,27**		**285.095,01**
	TOTAL PATRIMONIO	**139.751,62**			**199.553,78**		**267.544,76**		**345.065,50**
	NECESIDAD DE FINANCIAMIENTO				**15.573,25**		**40.134,74**		**305.823,14**
	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	**696.448,15**			**838.951,80**		**983.196,80**		**1.394.086,25**

EMPRESA INDUSTRIAL DE CERÁMICA DECORTEJA CIA. LTDA
BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2011

ACTIVOS			
ACTIVO CORRIENTE			
BANCOS	66.701,65		
CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	220.906,19		
OTRAS CUENTAS Y DTOS. POR COBRAR COBR.	156.973,25		
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		**444.581,09**	
ACTIVO NO CORRIENTE			
INMUEBLES	168.054,58		
MUEBLES Y ENSERES	20.972,13		
MAQUINARIA Y EQUIPO	216.496,89		
EQUIPO DE COMPUTACIÓN Y SOFWARE	3.087,45		
VEHICULO, EQUIPOS DE TRANSPORTE	87.630,74		
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE ACTIVOS FIJOS	-101.871,08		
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE		**394.370,71**	
TOTAL ACTIVOS			**838.951,80**
PASIVO			
PASIVO CORRIENTE			
CUENTAS POR PAGAR	362.764,33		
RETENCIÓN EN LA FUENTE POR PAGAR	5.677,09		
PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR	42.166,46		
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR	52.567,52		
TOTAL PASIVO CORRIENTE		**463.175,41**	
PASIVO NO CORRIENTE			
OBLIGACIONES INSTIT. FINANCIERAS LARGO PLAZO	129.800,00		
OTRAS CUENTAS Y DTOS POR PAGAR	30.849,36		
NECESIDAD DE FINANCIAMIENTO	15.573,25		
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE		**176.222,61**	
T O T A L P A S I V O			**639.398,02**
PATRIMONIO			
CAPITAL			
CAPITAL SUSCRITO Y/O ASIGNADO	400,00		
CAPITALIZACIÓN	59.570,49		
TOTAL CAPITAL		**59.970,49**	
RESULTADOS			
UTILIDAD NO DISTRIBUIDA DE EJERCICIOS ANTERIORES	87.952,74		
(-)PÉRDIDA ACUMULADA EJERCICIOS ANTERIORES	-134.745,22		
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO ACTUAL	186.375,77		
TOTAL RESULTADO		**139.583,29**	
TOTAL PATRIMONIO			**199.553,78**
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO			**838.951,80**

GERENTE **CONTADOR**

EMPRESA INDUSTRIAL DE CERÁMICA DECORTEJA CIA. LTDA
BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2012

ACTIVOS			
ACTIVO CORRIENTE			
BANCOS	168.608,40		
CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	257.810,82		
OTRAS CUENTAS Y DTOS. POR COBRAR COBR.	183.197,24		
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		**609.616,46**	
ACTIVO NO CORRIENTE			
INMUEBLES	168.054,58		
MUEBLES Y ENSERES	20.972,13		
MAQUINARIA Y EQUIPO	216.496,89		
EQUIPO DE COMPUTACIÓN Y SOFWARE	3.087,46		
VEHICULO, EQUIPOS DE TRANSPORTE	87.630,74		
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE ACTIVOS FIJOS	-122.661,46		
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE		**373.580,34**	
TOTAL ACTIVOS			**983.196,80**
PASIVO			
PASIVO CORRIENTE			
CUENTAS POR PAGAR	423.367,82		
RETENCIÓN EN LA FUENTE POR PAGAR	6.625,51		
PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR	49.927,70		
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR	62.243,20		
TOTAL PASIVO CORRIENTE		**542.164,24**	
PASIVO NO CORRIENTE			
OBLIGACIONES INSTIT. FINANCIERAS LARGO PLAZO	97.350,00		
OTRAS CUENTAS Y DTOS POR PAGAR	36.003,06		
NECESIDAD DE FINANCIAMIENTO	40.134,74		
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE		**173.487,80**	
T O T A L P A S I V O			**715.652,04**
PATRIMONIO			
CAPITAL			
CAPITAL SUSCRITO Y/O ASIGNADO	400,00		
CAPITALIZACIÓN	59.570,49		
TOTAL CAPITAL		**59.970,49**	
RESULTADOS			
UTILIDAD NO DISTRIBUIDA DE EJERCICIOS ANTERIORES	87.952,74		
(-)PÉRDIDA ACUMULADA EJERCICIOS ANTERIORES	-101.058,92		
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO ACTUAL	220.680,45		
TOTAL RESULTADO		**207.574,27**	
TOTAL PATRIMONIO			**267.544,76**
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO			**983.196,80**

GERENTE **CONTADOR**

EMPRESA INDUSTRIAL DE CERÁMICA DECORTEJA CIA. LTDA
BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013

ACTIVOS			
ACTIVO CORRIENTE			
CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	526.613,33		
OTRAS CUENTAS Y DTOS. POR COBRAR COBR.	300.880,76		
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	213.802,21		
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		**1.041.296,29**	
ACTIVO NO CORRIENTE			
MUEBLES Y ENSERES	168.054,58		
MAQUINARIA Y EQUIPO	20.972,13		
EQUIPO DE COMPUTACIÓN Y SOFWARE	216.496,89		
VEHICULO, EQUIPOS DE TRANSPORTE	3.087,46		
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE ACTIVOS FIJOS	87.630,74		
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	-143.451,84		
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE		**352.789,96**	
TOTAL ACTIVOS			**1.394.086,25**
PASIVO			
PASIVO CORRIENTE			
CUENTAS POR PAGAR	494.095,74		
RETENCIÓN EN LA FUENTE POR PAGAR	7.732,37		
PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR	59.845,00		
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR	74.606,76		
TOTAL PASIVO CORRIENTE		**636.279,87**	
PASIVO NO CORRIENTE			
OBLIGACIONES INSTIT. FINANCIERAS LARGO PLAZO	64.900,00		
OTRAS CUENTAS Y DTOS POR PAGAR	42.017,74		
NECESIDAD DE FINANCIAMIENTO	305.823,14		
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE		**412.740,88**	
T O T A L P A S I V O			**1.049.020,75**
PATRIMONIO			
CAPITAL			
CAPITALIZACIÓN	400,00		
TOTAL CAPITAL	59.570,49		
TOTAL CAPITAL		**59.970,49**	
RESULTADOS			
(-)PÉRDIDA ACUMULADA EJERCICIOS ANTERIORES	87.952,74		
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO ACTUAL	-67.372,62		
TOTAL RESULTADO	264.514,89		
TOTAL RESULTADO		**285.095,01**	
TOTAL PATRIMONIO			**345.065,50**
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO			**1.394.086,25**

GERENTE **CONTADOR**

APLICACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

EMPRESA INDUSTRIAL DE CERÁMICA DECORTEJA CIA. LTDA.

COSTOS FIJOS Y VARIABLES AÑO 2011

CUENTAS	2011	COSTOS	
		FIJOS	VARIABLES
VENTAS	1.538.611,89		**1.538.611,89**
TOTAL INGRESOS	**1.538.611,89**		**1.538.611,89**
COSTOS Y GASTOS			
COSTOS	363.886,78		363.886,78
GASTOS OPERACIONALES			
GASTOS DE PERSONAL	274.220,83	274.220,83	
GASTOS DE VIAJE	1.042,84	1.042,84	
REMUNERACIÓN PERSONAL CONTRATADO	94.578,74	94.578,74	
GASTOS OPERATIVOS	153.510,20		153.510,20
GASTOS DEPRECIACIÓN	20.790,38	20.790,38	
GASTO PÉRDIDAS ANTERIORES	33.686,30	33.686,30	
NOTARIALES	909,68	909,68	
TASAS CONTRIBUCIONES Y OTROS IMP.	17.501,00	17.501,00	
ALICUOTAS	821,61	821,61	
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	27,30	27,30	
TRANSPORTES Y CORREOS	215.834,56		215.834,56
PROMOCION Y PUBLICIDAD	59.699,10	59.699,10	
SEGUROS Y REASEGUROS	1.367,65	1.367,65	
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	**873.990,18**	**504.645,42**	**733.231,55**
GASTOS NO OPERACIONALES			
INTERESES PAGADOS	12.333,26	12.333,26	
IVA QUE SE CARGA AL GASTO	7.274,33		7.274,33
ICE QUE SE CARGA AL GASTO	17,58		17,58
TOTAL GASTOS NO OPERACIONALES	**19.625,17**	**12.333,26**	**7.291,91**
TOTALES	**1.257.502,14**	**516.978,68**	**740.523,46**

FUENTE: ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS DE DECORTEJA CIA. LTDA.
ELABORADO: LA AUTORA

PUNTO DE EQUILIBRIO CAPACIDAD INSTALADA

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

$$P.E_{CI} = \frac{516.978{,}68}{1.538.611{,}89 - 740.523{,}46} * 100$$

$$P.E_{CI} = 64{,}78\%$$

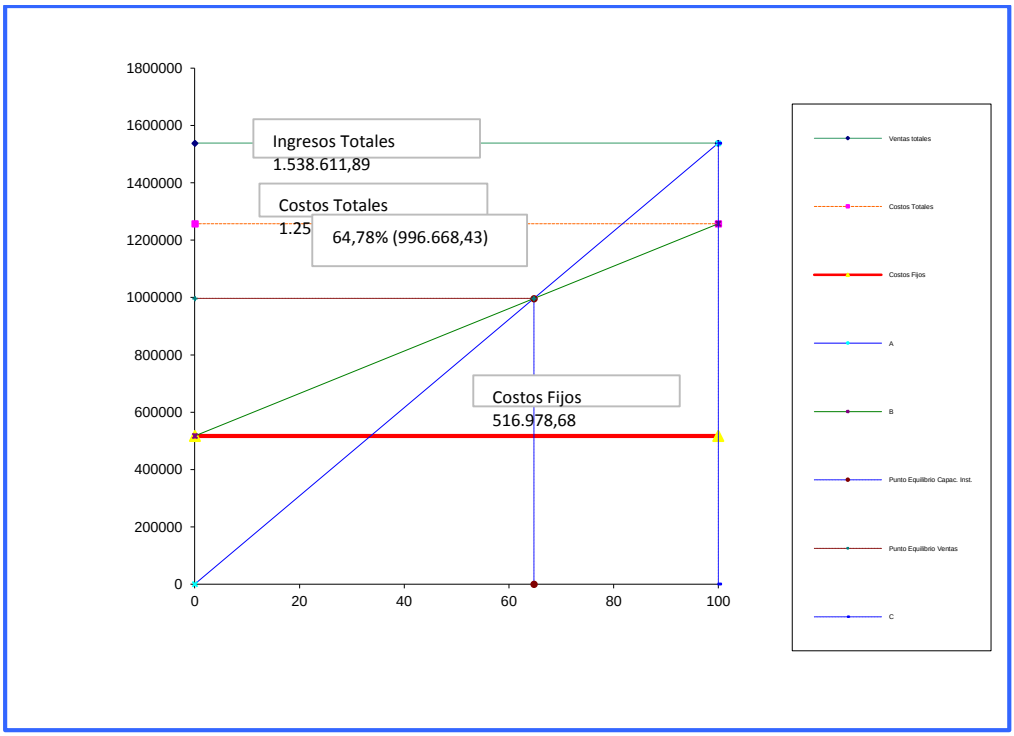
PUNTO DE EQUILIBRIO DE ACUERDO A LAS VENTAS

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

$$PE = \frac{516.978{,}68}{0{,}51870679}$$

$$PE = \frac{516.978{,}68}{1 - \frac{740.523{,}46}{1.538.611{,}89}}$$

$$PE = 996.668{,}43$$



EMPRESA INDUSTRIAL DE CERÁMICA DECORTEJA CIA. LTDA.

COSTOS FIJOS Y VARIABLES AÑO 2012

CUENTAS	2011	COSTOS	
		FIJOS	VARIABLES
VENTAS	1.795.652,73		**1.795.652,73**
TOTAL INGRESOS	**1.795.652,73**		**1.795.652,73**
COSTOS Y GASTOS			
COSTOS	453.731,11		453.731,11
GASTOS OPERACIONALES			
GASTOS DE PERSONAL	301.642,91	301.642,91	
GASTOS DE VIAJE	1.217,06	1.217,06	
REMUNERACIÓN PERSONAL CONTRATADO	104.036,61	104.036,61	
GASTOS OPERATIVOS	179.155,65		179.155,65
GASTOS DEPRECIACIÓN	20.790,38	20.790,38	
GASTO PÉRDIDAS ANTERIORES	33.686,30	33.686,30	
NOTARIALES	1.061,65	1.061,65	
TASAS CONTRIBUCIONES Y OTROS IMP.	20.424,72	20.424,72	
ALICUOTAS	958,87	958,87	
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	31,86	31,86	
TRANSPORTES Y CORREOS	251.891,93		251.891,93
PROMOCION Y PUBLICIDAD	69.672,44	69.672,44	
SEGUROS Y REASEGUROS	1.596,14	1.596,14	
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	**986.166,51**	**555.118,93**	**884.778,69**
GASTOS NO OPERACIONALES			
INTERESES PAGADOS	14.393,66	14.393,66	
IVA QUE SE CARGA AL GASTO	8.489,58		8.489,58
ICE QUE SE CARGA AL GASTO	20,51		20,51
TOTAL GASTOS NO OPERACIONALES	**22.903,75**	**14.393,66**	**8.510,10**
TOTALES	**1.462.801,37**	**569.512,59**	**893.288,79**

FUENTE: ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS DE DECORTEJA CIA. LTDA.
ELABORADO: LA AUTORA

PUNTO DE EQUILIBRIO CAPACIDAD INSTALADA

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

$$P.E_{CI} = \frac{569.512,59}{1.795.652,73 - 893.288,79} * 100$$

$$P.E_{CI} = 63,11\%$$

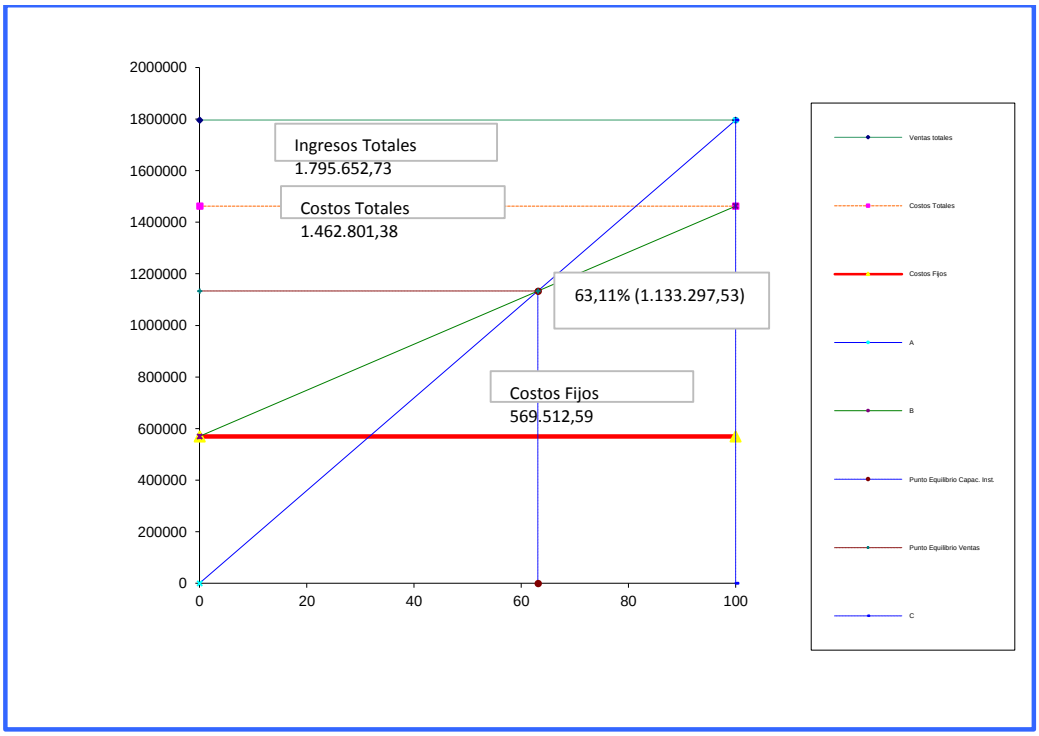
PUNTO DE EQUILIBRIO DE ACUERDO A LAS VENTAS

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

$$PE = \frac{569.512,59}{0,50252698}$$

$$PE = \frac{569.512,59}{1 - \frac{893.288,79}{1.795.652,73}}$$

$$PE = 1.133.297,53$$



EMPRESA INDUSTRIAL DE CERÁMICA DECORTEJA CIA. LTDA.

COSTOS FIJOS Y VARIABLES AÑO 2013

CUENTAS	2011	COSTOS	
		FIJOS	VARIABLES
VENTAS	2.095.634,87		**2.095.634,87**
TOTAL INGRESOS	**2.095.634,87**		**2.095.634,87**
COSTOS Y GASTOS			
COSTOS	555.328,30		555.328,30
GASTOS OPERACIONALES			
GASTOS DE PERSONAL	331.807,20	331.807,20	
GASTOS DE VIAJE	1.420,38	1.420,38	
REMUNERACIÓN PERSONAL CONTRATADO	114.440,27	114.440,27	
GASTOS OPERATIVOS	209.085,43		209.085,43
GASTOS DEPRECIACIÓN	20.790,38	20.790,38	
GASTO PÉRDIDAS ANTERIORES	33.686,30	33.686,30	
NOTARIALES	1.239,01	1.239,01	
TASAS CONTRIBUCIONES Y OTROS IMP.	23.836,88	23.836,88	
ALICUOTAS	1.119,06	1.119,06	
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	37,18	37,18	
TRANSPORTES Y CORREOS	293.973,06		293.973,06
PROMOCION Y PUBLICIDAD	81.311,94	81.311,94	
SEGUROS Y REASEGUROS	1.862,79	1.862,79	
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	**1.114.609,86**	**611.551,38**	**1.058.386,78**
GASTOS NO OPERACIONALES			
INTERESES PAGADOS	16.798,26	16.798,26	
IVA QUE SE CARGA AL GASTO	9.907,86		9.907,86
ICE QUE SE CARGA AL GASTO	23,94		23,94
TOTAL GASTOS NO OPERACIONALES	**26.730,06**	**16.798,26**	**9.931,80**
TOTALES	**1.696.668,21**	**628.349,64**	**1.068.318,57**

FUENTE: ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS DE DECORTEJA CIA. LTDA.
ELABORADO: LA AUTORA

PUNTO DE EQUILIBRIO CAPACIDAD INSTALADA

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

$$P.E_{CI} = \frac{628.349,64}{2.095.634,87 - 1.068.318,57} * 100$$

$$P.E_{CI} = 61,16\%$$

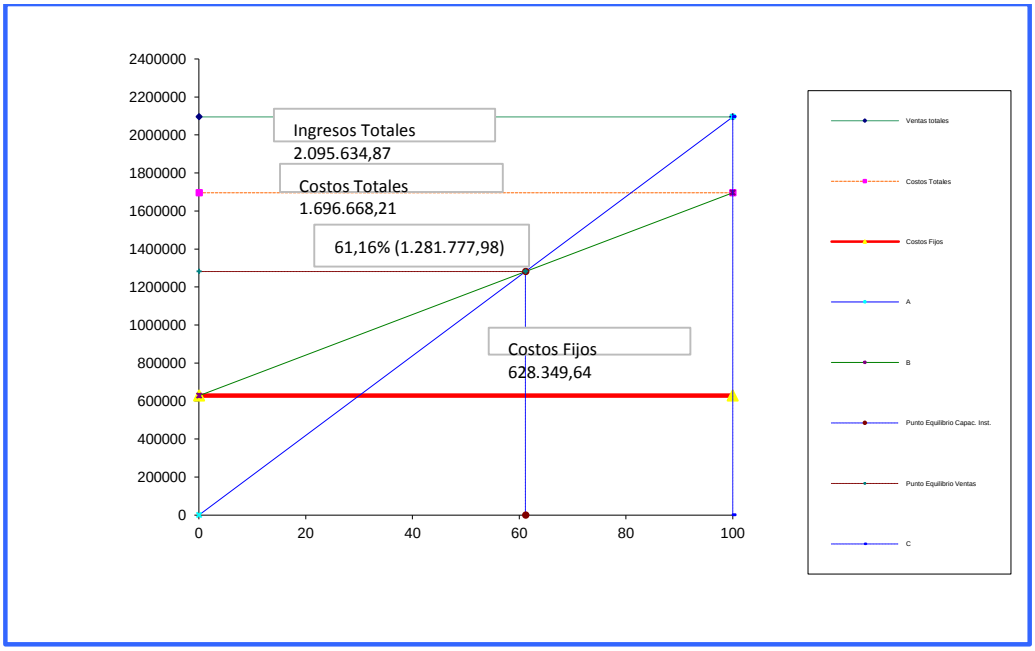
PUNTO DE EQUILIBRIO DE ACUERDO A LAS VENTAS

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

$$PE = \frac{628.349,64}{0,49021722}$$

$$PE = \frac{628.349,64}{1 - \frac{1.068.318,57}{2.095.634,87}}$$

$$PE = 1.281.777,99$$



Interpretación: El Punto de Equilibrio en la empresa industrial DECORTEJA se obtuvo que el punto de equilibrio para el año 2011 de acuerdo a la capacidad instalada es del 64,78% y el punto de equilibrio de acuerdo a las ventas es de $ 996.668,43; para el año 2012 el punto de equilibrio de acuerdo a la capacidad instalada es de 63,11% y de acuerdo a las ventas es de $ 1.133.297,53 y para el año 2013 el punto de equilibrio de acuerdo a la capacidad instalada es de 61,16% y de acuerdo a las ventas $ 1.281.777,89 valores que nos ayudaran conocer cuánto necesita de ingresos la compañía para cancelar los costos y gastos que se generen de acuerdo a la actividad económica sin ganar ni perder, ósea es el punto neutro de una empresa si ingresa más de los valores obtenidos la empresa obtendrá utilidad en cambio sí ingresa menos obtendrá pérdida.

EMPRESA INDUSTRIAL DE CERAMICA "DECORTEJA" CIA. LTDA.

INFORME DEL ANÁLISIS FINANCIERO

ESTADOS FINANCIEROS

- BALANCE GENERAL
- ESTADO DE RESULTADOS

PERIODO DE ANALISIS

2009-2010

ANALISTA

NATHALIA CAROLINA CASTRO BAUTISTA

LOJA – ECUADOR

2014

Loja, 31 de Julio del 2013

Sr.

Máximo Rodríguez

GERENTE DE LA EMPRESA INDUSTRIAL "DECORTEJA" CIA. LTDA.

Ciudad.

De mi consideración:

Me dirijo a Usted, para expresarle un atento y cordial saludo; y, a la vez presentarle los resultados obtenidos del Diagnóstico Financiero y Proyección de Ventas, realizado a la empresa industrial DECORTEJA CIA. LTDA., a los Estados Financieros: Estado de Resultados y Balance General de los periodos 2009-2010. Trabajo que se lo desarrolló aplicando un análisis para conocer la estructura económica y financiera real de la empresa y la variación de las cuentas en un periodo a otro, además se aplicaron indicadores que ayudaron a medir la liquidez, endeudamiento y rentabilidad.

Como paso siguiente se realizó los pronósticos de ventas tomando en cuenta los datos históricos hasta llegar a elaborar los estados financieros proforma.

Las recomendaciones resultado del Diagnostico Financiero permitirán que

los directivos tomen las decisiones acertadas para lograr mayor rentabilidad, optimización de los recursos y cumplimiento de metas propuestas.

Atentamente

Nathalia Carolina Castro Bautista

ANALISTA

INFORME DEL ANALISIS HORIZONTAL

Al realizar la Estructura Financiera al Balance General de los años 2009 y 2010 de la empresa DECORTEJA Cía. Ltda., se puede evidenciar que ha existido un aumento en los activos de 315.988,02 con un porcentaje del 83%; los Pasivos asciende a 238.004,57 con un porcentaje del 75% y el Patrimonio tiene un acrecentamiento de 77.983,45 con un porcentaje del 126% demostrando la eficiencia administrativa por las nuevas inversiones que se han realizad en los activos fijos y como resultado se ha obtenido, un aumento en las ventas, producción y por ende en la utilidad para sus socios como también la satisfacción a la colectividad.

Al realizar la Estructura Económica del Balance de Pérdidas y Ganancias encontramos que el Grupo de los Ingresos tiene un aumento de 519.117,23 que representan el 65% siendo el resultado de las ventas realizadas de los productos y que han ganado posicionamiento en el mercado local y provincial. El rubro de los Costos y Gastos presentan un aumento de 368.312,79 con un porcentaje 50% erogaciones realizadas por la compañía para el desarrollo de la actividad económica propia para la cual fue creada la misma; y por último tenemos el rubro de la utilidad del ejercicio que se ha acrecentando en un valor de 150.804,44 con un porcentaje del 244% y que es el resultado de la diferencia entre los Ingresos, Costo y Gastos.

APLICACIÓN DE INDICADORES

El indicador de Razón Corriente se obtiene un valor de $1,11 en el año 2009 y de $1,06 en el año 2010, donde se puede verificar que las disponibilidades que mantiene la empresa son insuficientes para cumplir con los compromisos a corto plazo.

El Capital Neto de trabajo se obtiene para el año 2009 un valor de $35.109,29 y para el 2010 de $23.273,92, es decir la compañía cuenta con capital para seguir operando y financiando a la empresa cuando lo óptimo sería que su Capital de trabajo aumente no disminuya.

El indicador de prueba acida se obtiene el $1,11 en el año 2009 y para el año 2010 de $1,06, lo quiere decir que por cada dólar que se debe a corto plazo se cuenta para su cancelación con 1,1 ctvs sin tomar en cuenta sus inventarios.

Al aplicar la rotación de inventarios se obtuvo durante los periodos 2009 el 83,43 su rotación es elevada pero es necesario indicar que al final de cada periodo se minimiza la producción de tejas, evitando que queden productos en proceso y terminados en bodega.

Los inventarios han permanecido en bodega 4,31días en el 2009 y para el 2010 no tenemos valor, ciertamente los productos permanecen poco tiempo.

Las cuentas por cobrar rotaron 46,39 días durante el año 2009 y 51,64 días en el año 2010, ósea es el tiempo que transcurre desde la venta hasta el cobro en efectivo de la misma.

Los activos fijos rotaron 57,25 veces en el año 2009, esto significa que por cada dólar invertido en activos fijos la empresa vendió $57,25 valor muy representativo ya que se han utilizado los activos fijos en forma correcta mejorando los ingresos operacionales en este periodo. En cambio en el año 2010 su rotación es de 4,32 veces rotación no tan representativa como en el año anterior esto se debe por la compra de nueva maquinaria que realizo la empresa para prestar un servicio de calidad, aquí determinamos que por cada dólar de venta los activos fijos han producido $4,32.

Los activos totales en el año 2009 han rotado 2,10 veces y en el año 2010 han rotado 1,89, este nivel es bajo, ya que aquí tomamos el total de activos por lo que debería ser mayor su rotación lo que se traduce en mayores ingresos y en el menor tiempo.

Al aplicar este indicador las obligaciones que tiene la compañía con los proveedores ya sean por compras de materias primas, servicios y gastos indirectos durante el año 2009 se han renovado 1,49 veces y en el año 2010 se han renovado en 1,10 veces aproximadamente.

Al aplicar el indicador de Solidez se obtiene como resultado en el año

2009 el 94% y para el año 2010 el 80% lo que demuestra que la compañía recibe financiamiento de terceras personas en un 94% y 80%.

El nivel de endeudamiento que posee la empresa es alto ya que en el año 2009 se presenta en un 93,60% y para el año 2010 disminuye al 79,93% porcentajes que demuestran que el patrimonio está comprometido y corre el riesgo de no poder cubrir sus deudas.

Los gastos financieros de la compañía tuvieron que destinar en el 2009 el 5% y en el año 2010 disminuye al 1% del total de las ventas para cubrir sus gastos financieros.

El apalancamiento financiero tiene una participación en el año 2010 representan el 116% dentro del patrimonio, crédito que se viene cancelando mensualmente y que fue adquirido para realizar inversiones en activos fijos para así mejorar la calidad en la elaboración del producto.

El indicador de cobertura de intereses en el año 2009 con 1,73 veces siendo un nivel bajo, pero en el año 2010 presenta 20,12 veces frente a los intereses es decir que con la utilidad obtenida se puede cubrir los intereses ya sean por créditos bancarios o de proveedores.

La relación deuda pendiente a capital de trabajo en la compañía da como resultado en el año 2009 0% y en el año 2010 se obtiene un peso del 57% que representa la deuda a largo plazo que tiene la empresa sobre la

estructura del capital, créditos que son necesarios para realizar inversiones y mejorar la calidad de nuestro productos.

El margen bruto de utilidad es de 81% en el año 2009 y 79% en el año 2010 del total de las ventas, ósea que por casa dólar vendido se obtuvo de retorno el $0,81 en el 2009 y de $0,79 en el 2010 valor representativo y que se debe mantener tanto en la calidad del producto como en la atención del servicio.

La utilidad neta corresponde a un 8% de las ventas en el año 2009 y un 12% en el año 2010 lo anterior quiere decir que cada dólar vendido genera $0,08, de la utilidad neta en el año 2009, y un $0,12 en el año 2010.

La rentabilidad del patrimonio de los accionistas en el 2009 es del 100% y en el año 2010 es de 115% que sobrepasa siendo un resultado relevante y alto en comparación al capital invertido en la compañía, demostrando la eficiencia administrativa con que se maneja la misma.

Los activos totales aportaron en la rentabilidad en el año 2009 en un 16% y en el año 2010 en un 23%con respecto a la utilidad neta, es decir que por cada dólar invertido en activos totales estos generaron $ 0,16 en el 2009 y $0,23 en el 2010 indiferentemente a la forma como se hayan financiados, ya sean con recurso propios o por terceros.

Al aplicar la rentabilidad del activo antes de impuestos se obtuvo como resultado que los activos totales aportaron con un rendimiento del 16% en el año 2009 y del 31% en el año 2010 es decir que por cada dólar de activos generaron un rendimiento de $0,16 en el 2009 y de $0,31 en el 2010 ya sean financiados por los accionistas o por forma externa, pero los directivos tendrán que buscar estrategias para mejorar este rendimiento.

Al aplicar el indicador de rentabilidad del patrimonio antes de impuestos se obtuvo como resultado que el patrimonio aporto con un rendimiento del 100% en el año 2009 y del 152% en el año 2010 frente a la utilidad antes de impuestos, es decir que por cada dólar de patrimonio generaron un rendimiento de $1,00 en el 2009 y de $1,52 en el 2010 este resultado es bueno en comparación al dinero invertido por los accionistas.

El sistema Dupont aplicado en la compañía durante el periodo 2009 presenta un rendimiento del patrimonio es del 100% y en el 2010 del 115% es rentable en comparación a la inversión realizada, pero se puede evidenciar que los activos no están siendo usados con eficiencia ya que solo aportan con el 16%y 23%; y, el nivel alto de endeudamiento es del 84% y 80% es decir que el patrimonio se encuentra comprometido con los acreedores e instituciones financieras.

Al aplicar el EVA (Valor Económico Agregado) se obtiene un valor positivo en ambos periodos, lo que significa que la utilidad es superior al costo de

capital. En consecuencia la compañía tiene un buen desempeño de sus activos, lo cual demuestra que su rendimiento da un mayor margen de utilidad, ante ello en las próximas inversiones en activos debe ser siempre en aquellos que rindan por encima del costo del pasivo.

Conclusiones del Análisis

- De la Estructura Financiera realizada al grupo de los Activos el rubro más representativo es el Activo no Corriente ya que al ser una empresa industrial su capital está concentrado en estos activos; resaltando que no cuenta con buena liquidez en las cuentas que conforman los Activos Corrientes.
- Los pasivos corrientes representan un valor considerable, determinando que la empresa está en riesgo ya que sus obligaciones a corto y largo plazo son muy representativas;

Recomendaciones Financieras

- Los directivos deberán tomar muy en cuenta la liquidez que tiene la compañía para evitar la desconfianza de los proveedores como de las instituciones financieras a las cuales a solicitados créditos.
- De acuerdo al EVA el costo de su capital es positivo y el margen de utilidad esta sobre el costo del pasivo.

g. DISCUSIÓN

El desarrollo del trabajo de tesis realizado en la Empresa Industrial "DECORTEJA" CIA. LTDA., del Cantón Catamayo, Provincia De Loja", surge la necesidad de realizar un Diagnostico Financiero a los periodos 2009-2010 y Pronóstico de Ventas aplicado a los años 2011-2012 y 2013, se lo realizo a base de la información recopilada proporcionada por el gerente.

En cumplimiento de los objeticos se aplicó el Diagnóstico Financiero que se lo realizó con análisis horizontal o comparativo para conocer la estructura económica y financiera de la compañía además de verificar los aumentos y disminuciones que han tenido alguna cuentas en los periodos analizados.

También se aplicaron razones financieras propias de la actividad económica de la empresa donde se determinó la rentabilidad, liquidez, solvencia, sistema Dupont y Eva, resultados que ayudaran a verificar el rendimiento de los activos y del patrimonio.

La Proyección de Ventas se inició con el pronóstico de ingresos y gastos, que se lo realizó a través del método del incremento proporcional que se fundamenta básicamente en la proyección en base de los ingresos

históricos. Los estados financieros proforma dan como resultado una utilidad, la misma que deberá ser analizada y evaluada por los directivos para tomar decisiones adecuadas y acertadas para el desarrollo de la entidad.

Una vez concluido el Diagnostico Financiero y Pronóstico de ventas se elaboró el respectivo informe donde se manifiesta las situaciones encontradas, llegando así a las respectivas conclusiones y recomendaciones orientadas a mejorar la gestión administrativa, financiera y contable

h. CONCLUSIONES

Luego de haber concluido el trabajo de investigación titulado "DIAGNÓSTICO FINANCIERO Y PRONÓSTICO DE VENTAS EN LA EMPRESA INDUSTRIAL "DECORTEJA CIA. LTDA." DEL CANTON CATAMAYO, PROVINCIA DE LOJA", se ha llegado a las siguientes conclusiones:

1. La Empresa Industrial "DECORTEJA" CIA. LTDA., durante su trayectoria no ha aplicado el Diagnóstico Financiero lo cual no le ha permitido conocer la liquidez, endeudamiento, y rentabilidad para que sus directivos tomen decisiones oportunas para el progreso y adelanto de la misma.

2. La compañía para realizar nuevas inversiones solicita Préstamos Bancarios, disminuyendo la utilidad debido al pago de los gastos financieros ocasionados a las entidades financieras.

3. En el año los activos no han contribuido significativamente al incremento de las ventas, pero estas si ayudan al incremento de las utilidades debido al margen de rentabilidad existente.

4. La compañía no ha aplicado un método de proyección de ventas, tampoco de los gastos que realiza ya que todo lo hace en base a su

experiencia, lo que provoca un desconocimiento de sus ingresos y gastos futuros y así tomar las decisiones correctas

5. Los Objetivos Planteados en el Proyecto se cumplieron a entera satisfacción al estructurar el Diagnostico Financiero por cuanto los resultados Obtenidos permitieron establecer la rentabilidad de la Fábrica.

i. RECOMENDACIONES

Para finalizar con el trabajo de Tesis, me he permitido poner a consideración del Gerente de la Empresa Industrial “DECORTEJA” Cía. Ltda., las siguientes Recomendaciones:

1. Se recomienda al Gerente de la Empresa Industrial “DECORTEJA” Cía. Ltda., solicitar a quien corresponda realizar periódicamente un Diagnostico Financiero, mediante el análisis y aplicación de indicadores financieros que le permitan interpretar los resultados económicos para la toma de decisiones.

2. Que la Empresa Industrial “DECORTEJA” Cía. Ltda., implemente métodos de pagos, para que pueda verse libre de compromisos y de esta manera recuperar su liquidez en los próximos años.

3. La compañía debe implementar estrategias para incrementar las ventas para que la inversión realizada en activos contribuyan eficientemente al desarrollo empresarial.

4. Aplicar la proyección de ventas con la finalidad de evitar posibles fracasos empresariales, y a la vez poder realizar medidas correctivas que conlleven al desarrollo de la compañía.

5. Se recomienda a las futuras generaciones que realicen proyectos de

investigación sobre Diagnostico Financiero para las diferentes Industrias, las cuales ayudaran a enriquecer su desarrollo y mejoramiento empresarial y de esta manera prever alguna falencia que les pueda traer complicaciones futuras.

j. BIBLIOGRAFÍA

- BRAVO Mercedes, (2005) CONTABILIDAD GENERAL, Sexta Edición, Quito - Ecuador
- BERSTEIN, Leopoldo. (2010) Análisis a los Estados Financieros. Segunda Edición. Editorial Novografic. México
- CAMPOS Cárdenas Eliecer (2009) Contabilidad Financiera. Primera Edición. Capítulo 6.
- COHEN, E. (1992). Evaluación de Proyectos Sociales. Editorial Siglo Veintiuno. México
- COLOMA, F. (1991). Evaluación Social de Proyectos de Inversión. Asociación Internacional de Fomento- Bco. La Paz. Bolivia.
- ESTUPIÑAN Gaitán Rodrigo y Orlando, (2008) Análisis Financiero y de Gestión, ECOE Ediciones, Bogotá - Colombia
- GARCÍA S. Oscar León. Administración financiera, fundamentos y aplicaciones. 4 edición
- GITMAN, Lawrence J. (2009) Principios de Administración Financiera. Décima edición. Editorial Pearson. México
- LEDESMA Martínez, Zuleima. (1997). Análisis Económico Social de un Proyecto de Inversión.
- LEÓN García, Oscar (2009) Administración Financiera-Fundamentos y Aplicaciones. Tercera Edición. Editorial Pearson. México.
- NUÑEZ González, Ana y VIEITES Rodríguez, Roberto. (2008) Diagnóstico Financiero de la Empresa. Primera Edición. Editorial Galicia. México.

- ORTIZ Anaya; Héctor. (2002) “Análisis Financiero Aplicado y Principios de Administración Financiera”, 13 Edición D´Vinnni Editorial Ltda. Bogotá-Colombia
- ORTEGA Castro, Alfonso L, (2008) “Planeación Financiera Estratégica”, Primera Edición, India.
- PIERRE Aschick, Oliver, (2002) Guía para el Diagnóstico Global de la Empresa, Barcelona – España.
- Universidad Nacional de Loja. (2011) Las fuentes de financiamiento y la Evaluación Financiera. Módulo 9. Carrera de Contabilidad y Auditoría. Loja – Ecuador.
- CIRCULO DE LECTORES. (1991).Curso Básico De Administración. Editorial Norma. Colombia
- FUENTES DE FINANCIAMIENTO.MARCO DOCTRINAL EN LINEA:http://www.monografias.com/trabajos33/fuentes-financiamiento/fuentes-financiamiento.shtml
- FUENTES DE FINANCIAMIENTO.MARCO DOCTRINAL EN LINEA:http://www.gestiopolis.com/canales/financiera/articulos/no%207/fuentes%20de%20financiamiento.htm
- PUNTO CONTABLE INFORME DE ANALISIS FINANCIERO http://puntocontable.blogspot.com/2008/10/informe-y-anlisis-financiero-de-la.html
- PROYECTOS DE INVERSION .MARCO DOCTRINAL EN LINEA: http://html.rincondelvago.com/proyectos-de-inversion_1.html

- ROMERO Ricardo, Marketing, Editora Palmir E.I.R.L., Pág. 9. http://html.rincondelvago.com/empresas_su-clasificacion.html
- GONZÁLEZ, José Pedro, “Planeación Financiera” disponible en: http://.zonaeconómica.com/analisisfinanciero/planeación

k. **ANEXOS**

CERTIFICACION

Por medio de la presente debo indicar en lo que respecta a todos los mayores de las cuentas contables del Balance general de los años 2009 - 2010 que se le facilito en primera instancia no eran los correctos ya que nuestro sistema contable tuvo una des configuración por lo que pueden existir diferencias con respecto a la declaración del impuesto a la renta del ejercicio fiscal 2009 - 2010.

Posteriormente se entrego en balance general con las respectivas rectificaciones para que la Srta. Nathalia Carolina Castro Bautista pueda realizar la tesis correspondiente.

Atentamente.

R. U. C. 1190091100001 Decorteja

FIRMA AUTORIZADA

Máximo Virgilio Rodríguez Moreno

GERENTE GENERAL DE LA EMPRESA

DE TEJAS DECORTEJA CIA LTDA .

CONTEO & ASOCIADOS

Contabilidad y Tributación financiera y organización

Dra. Guisela Celi Torres

MATRICULA 11-0049

CONTADORA

Loja, Marzo del 2012

Sr.

Máximo Rodríguez Moreno

GERENTE DE LA EMPRESA INDUSTRIAL DE CERAMICAS "DECORTEJA" CIA. LTA

CERTIFICA:

Que la información que se detalla a continuación, sobre los montos de Compras y Ventas de diciembre del 2009 y los mensuales de compras y ventas del año 2010, que reposan en los archivos y registros contables del compañía.

VENTAS AÑO 2009	
MES	**VALOR**
DICIEMBRE	$ 99.364,35
TOTAL	**$ 99.364,35**

VENTAS AÑO 2010	
MESES	**VALOR**
ENERO	$ 104.647,87
FEBRERO	$ 106.637,80
MARZO	$ 107.536,73
ABRIL	$ 108.316,77
MAYO	$ 106.483,99
JUNIO	$ 118.473,23
JULIO	$ 112.295,25
AGOSTO	$ 105.584,20
SEPTIEMBRE	$ 106.530,13
OCTUBRE	$ 116.202,41
NOVIEMBRE	$ 109.692,91
DICIEMBRE	$ 115.964,18
TOTAL	**$1.318.365,47**

COMPRAS AÑO 2009	
MES	VALOR
DICIEMBRE	$ 20.923,30
TOTAL	$ 20.923,30

MESES	COSTOS DE PRODUCCIÓN	SERVICIOS	GASTOS DIRECTOS	GASTOS INDIRECTOS
Enero	2.234,01	973,25	215,84	18.433,77
Febrero	2.142,81	965,78	210,56	17.879,50
Marzo	2.389,16	990,56	245,98	18.678,22
Abril	2.430,11	1.165,72	257,48	18.975,65
Mayo	2.380,18	994,14	243,67	18.398,04
Junio	2.972,14	1.292,75	392,24	22.857,88
Julio	2.672,52	1.184,81	372,41	20.682,98
Agosto	2.292,67	1.089,65	315,05	19.042,14
Septiembre	2.376,43	992,76	321,84	19.360,45
Octubre	2.789,16	1.167,54	388,36	21.661,56
Noviembre	2.392,52	997,45	342,74	19.048,36
Diciembre	2.798,29	1.267,61	365,21	21.177,23
TOTAL	**29.870,00**	**13.082,02**	**3.671,38**	**236.195,78**

Lo certifico y autorizo a la interesada, hacer uso del presente con fines de carácter académico

R. U. C. 1190091100001 Decorteja

FIRMA AUTORIZADA

Sr. Máximo Rodríguez Moreno

GERENTE DE LA EMPRESA INDUSTRIAL DECORTEJA CIA. LTDA.

EMPRESA INDUSTRIAL DE CERÁMICA DECORTEJA CIA. LTDA.

BALANCE GENERAL

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2010

ACTIVO			
ACTIVO CORRIENTE			
BANCOS	67.499,62		
CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	189.284,31		
OTRAS CUENTAS Y DTOS. POR COBRAR COBR.	134.503,13		
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		391.287,06	
ACTIVO NO CORRIENTE			
INMUEBLES	58.054,58		
MUEBLES Y ENSERES	20.972,13		
MAQUINARIA Y EQUIPO	216.496,89		
EQUIPO DE COMPUTACIÓN Y SOFWARE	3.087,45		
VEHICULO, EQUIPOS DE TRANSPORTE	87.630,74		
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE ACTIVOS FIJOS	-81.080,70		
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE		305.161,09	
TOTAL ACTIVOS			696.448,15
PASIVOS			
PASIVO CORRIENTE			
CUENTAS POR PAGAR	310.836,00		
RETENCIÓN EN LA FUENTE POR PAGAR	4.864,44		
PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR	34.181,16		
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR	18.131,54		
TOTAL PASIVO CORRIENTE		368.013,14	
PASIVO NO CORRIENTE			
OBLIGACIONES INSTIT. FINANCIERAS LARGO PLAZO	162.250,00		
OTRAS CUENTAS Y DTOS POR PAGAR	26.433,39		
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE		188.683,39	
TOTAL PASIVOS			556.696,53
PATRIMONIO			
CAPITAL SOCIAL			
CAPITAL SUSCRITO Y/O ASIGNADO	400,00		
CAPITALIZACIÓN	59.570,49		
TOTAL CAPITAL SOCIAL		59.970,49	
RESULTADOS			
UTILIDAD NO DISTRIBUIDA DE EJERCICIOS ANTERIORES	87.952,74		
(-)PÉRDIDA ACUMULADA EJERCICIOS ANTERIORES	-168.431,52		
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO ACTUAL	160.259,91		
TOTAL RESULTADOS		79.781,13	
TOTAL PATRIMONIO			139.751,62
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO			696.448,15

Ruc. Decorteja,
1190017100001

PIRMA AUTORIZADA

SR. MÁXIMO RODRIGUEZ MORENO
GERENTE GENERAL

CONTEO & ASOCIADOS
Contabilidad y tributación con ética y organización

Dra. Guisela Celi T.
MATRICULA 11-0048

GUISELA CELI T.
CONTADORA

EMPRESA INDUSTRIAL DE CERÁMICA DECORTEJA CIA. LTDA.

BALANCE GENERAL

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2009

ACTIVO			
ACTIVO CORRIENTE			
BANCOS	245.947,39		
CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	102.999,64		
INVENTARIOS	1.850,00		
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		350.797,03	
ACTIVO NO CORRIENTE			
MUEBLES Y ENSERES	1.133,93		
MAQUINARIA Y EQUIPO	11.870,71		
EQUIPO DE COMPUTACIÓN Y SOFWARE	955,35		
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE		13.959,99	
OTROS ACTIVOS			
ANTICIPO A PROVEEDORES	12.250,69		
RETENCIÓN IMPUESTO A LA RENTA 1%	3.452,42		
TOTAL OTROS ACTIVOS		15.703,11	
TOTAL ACTIVOS			380.460,13
PASIVOS			
PASIVO CORRIENTE			
CUENTAS POR PAGAR	229.571,95		
OBLIGACIONES CON EL IESS	30.118,70		
OBLIGACIONES CON EMPLEADOS	11.193,03		
RETENCIÓN EN LA FUENTE POR PAGAR	4.698,95		
RETENCIONES IVA POR PAGAR	706,71		
IVA EN VENTAS	39.398,40		
TOTAL PASIVO CORRIENTE		315.687,74	
OTROS PASIVOS			
ANTICIPO A CLIENTES	3.004,22		
TOTAL OTROS PASIVOS		3.004,22	
TOTAL PASIVOS			318.691,96
PATRIMONIO			
RESULTADOS			
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO ACTUAL	61.768,17		
TOTAL RESULTADOS		61.768,17	
TOTAL PATRIMONIO			61.768,17
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO			380.460,13

R. U. C. Decorteja

CONTEO & ASOCIADOS
Contabilidad y tributación con ética y organización

SR. MAXIMO RODRIGUEZ MORENO
GERENTE GENERAL

GUISELA CELI T.
CONTADORA

Dra. Guisela Celi T.
MATRICULA 11-0048

EMPRESA INDUSTRIAL DE CERÁMICA DECORTEJA CIA. LTDA.

BALANCE DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2010

INGRESOS			
INGRESOS OPERACIONALES			
VENTAS IVA 12%	1.318.365,47		
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES		1.318.365,47	
TOTAL INGRESOS			1.035.546,29
COSTOS Y GASTOS			
COSTOS			
COSTOS DE PRODUCCIÓN	29.870,00		
SERVICIOS	13.082,02		
GASTOS DIRECTOS	3.671,38		
GASTOS INDIRECTOS	236.195,78		
TOTAL COSTOS		282.819,18	
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS			
GASTOS OPERATIVOS			
GASTOS DE PERSONAL	321.938,47		
GASTOS DE VIAJE	893,56		
REMUNERACIÓN PERSONAL CONTRATADO	85.980,67		
GASTOS OPERATIVOS	131.535,80		
GASTOS DE DEPRECIACIÓN	20.790,38		
NOTARIALES	779,46		
TASAS CONTRIBUCIONES Y OTROS IMP.	6.248,10		
ALICUOTAS	704,00		
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	23,39		
TRANSPORTES Y CORREOS	184.938,67		
PROMOCION Y PUBLICIDAD	51.153,40		
SEGUROS Y REASEGUROS	1.171,88		
TOTAL GASTOS OPERATIVOS		806.157,78	
GASTOS NO OPERATIVOS			
INTERESES PAGADOS	10.567,80		
IVA QUE SE CARGA AL GASTO	6.233,04		
ICE QUE SE CARGA AL GASTO	15,06		
TOTAL GASTOS NO OPERATIVOS		16.815,90	
TOTAL GASTOS			822.973,68
UTILIDAD DEL EJERCICIO ANTES DE IMPUESTOS			212.572,61

1190091100001 Decorteja

FIRMA AUTORIZADA

SR. MÁXIMO RODRIGUEZ MORENO
GERENTE GENERAL

CONTEO & ASOCIADOS
Contabilidad y tributación con ética y organización

GUISELA CELI T.
CONTADORA

Dra. Guisella Celi T.
11-0048

EMPRESA INDUSTRIAL DE CERÁMICA DECORTEJA CIA. LTDA.

BALANCE DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2009

INGRESOS			
INGRESOS OPERACIONALES			
VENTAS IVA 12%	799.248,24		
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES		799.248,24	
TOTAL INGRESOS			
COSTOS Y GASTOS			
COSTOS			
COSTOS DE PRODUCCIÓN	13.561,24		
SERVICIOS	1.804,52		
GASTOS DIRECTOS	2.179,21		
GASTOS INDIRECTOS	136.803,23		
TOTAL COSTOS		154.348,20	
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS			644.900,04
GASTOS OPERATIVOS			
GASTOS DE PERSONAL	193.256,82		
GASTOS DE VIAJE	3.779,28		
REMUNERACIÓN PERSONAL CONTRATADO	35.940,84		
GASTOS OPERATIVOS	143.704,47		
NOTARIALES	1.611,94		
TASAS CONTRIBUCIONES Y OTROS IMP.	3.715,86		
ALICUOTAS	162,00		
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	116,28		
TRANSPORTES Y CORREOS	154.411,05		
PROMOCION Y PUBLICIDAD	8.634,98		
SEGUROS Y REASEGUROS	743,78		
TOTAL GASTOS OPERATIVOS		546.077,30	
GASTOS NO OPERATIVOS			
GASTOS BANCARIOS	1.429,54		
INTERESES PAGADOS	35.605,23		
ICE QUE SE CARGA AL GASTO	19,80		
TOTAL GASTOS NO OPERATIVOS		37.054,57	
TOTAL GASTOS			583.131,87
UTILIDAD DEL EJERCICIO ANTES DE IMPUESTOS			**61.768,17**

GERENTE GENERAL

CONTEO & ASOCIADOS

GUISELA CELI T.

CONTADORA

REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES
SOCIEDADES

SRi ...le hace bien al país!

NUMERO RUC:	1190091100001
RAZON SOCIAL:	EMPRESA DE TEJAS DECORTEJA CIA. LTDA
NOMBRE COMERCIAL:	DECORTEJA CIA. LTDA
CLASE CONTRIBUYENTE:	OTROS
REPRESENTANTE LEGAL:	RODRIGUEZ VINTIMILLA CARLOS EDUARDO
CONTADOR:	CELI TORRES SUSELA DEL CISNE

FEC. INICIO ACTIVIDADES:	03/12/1998	FEC. CONSTITUCION:	03/12/1998
FEC. INSCRIPCION:	03/12/1998	FECHA DE ACTUALIZACIÓN:	30/07/2010

ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:

FABRICACION DE TEJA.

DOMICILIO TRIBUTARIO:

Provincia: LOJA Cantón: CATAMAYO Parroquia: CATAMAYO Barrio: TRAPICHILLO Número: SN Referencia ubicación: JUNTO AL COLEGIO DE LAS MONJAS Teléfono Domicilio: 072677815 Fax: 072678691 Email: decorteja-ec@hotmail.com Celular: 096804667

DOMICILIO ESPECIAL:

Provincia: LOJA Cantón: LOJA

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:

* ANEXO DE COMPRAS Y RETENCIONES EN LA FUENTE POR OTROS CONCEPTOS
* ANEXO RELACION DEPENDENCIA
* DECLARACIÓN DE IMPUESTO A LA RENTA_SOCIEDADES
* DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE
* DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA

# DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:	del 001 al 004	ABIERTOS:	3
JURISDICCION:	\ REGIONAL SUR LOJA	CERRADOS:	1

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS SRi SERVICIOS TRIBUTARIOS LOJA

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Usuario: MGAO180608 Lugar de emisión: LOJA/BERNARDO Fecha y hora: 30/07/2010

SRi.gov.ec

REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES
SOCIEDADES

SRi ...le hace bien al país

NUMERO RUC: 1190091100001

RAZON SOCIAL: EMPRESA DE TEJAS DECORTEJA CIA. LTDA

ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:

No. ESTABLECIMIENTO: 001 ESTADO ABIERTO MATRIZ FEC. INICIO ACT. 03/12/1993
FEC. CIERRE:
NOMBRE COMERCIAL: DECORTEJA CIA. LTDA.
FEC. REINICIO:

ACTIVIDADES ECONÓMICAS:

FABRICACION DE TEJA
TRANSPORTE DE CARGA PESADA POR CARRETERA
PROCESAMIENTO Y SECADO DE TEJA

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: LOJA Cantón: CATAMAYO Parroquia: CATAMAYO Barrio: TRAPICHILLO Número: SN Referencia: JUNTO AL COLEGIO DE LAS MONJAS Telefono Domicilio: 072677916 Fax: 072678601 Email: decorteja-sc@hotmail.com Celular: 0993041907

No. ESTABLECIMIENTO: 003 ESTADO ABIERTO FEC. INICIO ACT. 16/10/2008
FEC. CIERRE:
NOMBRE COMERCIAL:
FEC. REINICIO:

ACTIVIDADES ECONÓMICAS:

VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE TEJA.

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: LOJA Cantón: LOJA Parroquia: SUCRE Calle: RAMON PINTO Número: 06-33 Intersección: MIGUEL RIOFRIO Referencia: A DOS CUADRAS DE LA ESCUELA CUARTO CENTENARIO Telefono Domicilio: 0725486888

No. ESTABLECIMIENTO: 004 ESTADO ABIERTO FEC. INICIO ACT. 16/10/2008
FEC. CIERRE:
NOMBRE COMERCIAL:
FEC. REINICIO:

ACTIVIDADES ECONÓMICAS:

VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE TEJA

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: AZUAY Cantón: CUENCA Parroquia: SAN BLAS Calle: GARCIA MORENO Número: 03-29 Intersección: JUAN JOSE FLORES Referencia: A UNA CUADRA DEL CONCESIONARIO [illegible] MOTRANSA Telefono Trabajo: 0739070115

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS SRi SERVICIOS TRIBUTARIOS LOJA

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Usuario: NBOMO180508 Lugar de emisión: LOJA/BERNARDO Fecha y hora: 26/07/2010

REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES
SOCIEDADES

SRi
...le hace bien al país

NUMERO RUC: 1190091100001

RAZON SOCIAL: EMPRESA DE TEJAS DECORTEJA CIA. LTDA

No. ESTABLECIMIENTO: 002 ESTADO CERRADO

FEC. INICIO ACT. 17/09/2002

FEC. CIERRE: 28/10/2003

FEC. REINICIO:

NOMBRE COMERCIAL: DECORTEJA

ACTIVIDADES ECONÓMICAS:

VENTA AL POR MAYOR DE TEJA.

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: GUAYAS Cantón: GUAYAQUIL Parroquia: GUAYAQUIL Ciudadela: SANTA ADRIANA Calle: AV. JUAN TANCA MARENGO Número: SN Referencia: FRENTE A JARDINES LA ESPERANZA Teléfono Domicilio: 2677915

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS
SRi
SERVICIOS TRIBUTARIOS
LOJA

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Usuario: MCMO180608 Lugar de emisión: LOJA/BERMUDO Fecha y hora: 30/07/2010

ÍNDICE

Caratula	i
Certificación	ii
Autoría	iii
Carta de Autorización	iv
Dedicatoria	v
Agradecimiento	vi
a. Título	1
b. Resumen	2-5
c. Introducción	6 - 7
d. Revisión de Literatura	8 - 63
e. Materiales y Métodos	64 - 65
f. Resultados	66 - 203
g. Discusión	204-205
h. Conclusiones	206-207
i. Recomendaciones	208-209
j. Bibliografía	210-212
k. Anexos	213