



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

TÍTULO:

**“PLANEACIÓN FINANCIERA EN LA
EMPRESA IMPORTCAR DE LA CIUDAD
DE LOJA, PERÍODO 2015 - 2020”**

TESIS PREVIA A OPTAR EL GRADO Y TÍTULO
DE INGENIERA EN CONTABILIDAD Y
AUDITORÍA CONTADOR PÚBLICO - AUDITOR

ASPIRANTE:

NORMA GUILLERMINA ROBLES CARRIÓN

DIRECTOR DE TESIS:

ING. RUBÉN DARÍO IMAICELA CARRIÓN MBF.

LOJA - ECUADOR

2016



ING. RUBÉN DARÍO IMAICELA CARRIÓN MBF. DOCENTE DE LA CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DEL ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA; Y DIRECTOR DE TESIS.

CERTIFICA:

Que el trabajo de tesis denominado, “**PLANEACIÓN FINANCIERA EN LA EMPRESA IMPORTCAR DE LA CIUDAD DE LOJA, PERÍODO 2015 - 2020**”, presentado por Norma Guillermina Robles Carrión, previa a optar el Grado en ingeniera en Contabilidad y Auditoría Contador Público – Auditor, ha sido dirigido, orientado y analizado en todas sus partes lo que cumple con los requisitos de forma, por lo cual autorizo su presentación ante el respectivo Tribunal de Grado.

Loja 13 de mayo del 2016



ING. RUBÉN DARÍO IMAICELA CARRIÓN MBF.

DIRECTOR DE TESIS

AUTORÍA

Yo, Norma Guillermina Robles Carrión declaro ser la autora del 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: Norma Guillermina Robles Carrión

Firma: .....

Cédula: 1103903777

Loja 13 de mayo del 2016

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

Yo, Norma Guillermina Robles Carrión, declaro ser la autora de la tesis titulada: **“PLANEACIÓN FINANCIERA EN LA EMPRESA IMPORTCAR DE LA CIUDAD DE LOJA, PERÍODO 2015 - 2020”**, 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 la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Digital Institucional :

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

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 2 días del mes de junio del 2016, firma la autora.

Firma: 

Autora: Norma Guillermina Robles Carrión

Cedula: 1103903777

Dirección: Loja, Avenida Isidro Ayora, y Eduardo Mora Moreno

Correo Electrónico: norma_robles01@hotmail.com

Teléfono: 0980130371

Celular: 0985356801

DATOS COMPLEMENTARIOS:

DIRECTOR DE TESIS: Ing. Rubén Darío Imaicela Carrión MBF.

TRIBUNAL DE GRADO:

Lic. Carlos Nelson Cobos Suarez Mg. Sc. (Presidente)

Lic. Blanca Luz Castillo Bermeo Mg. Sc. (Vocal)

Dra. Lida Mafalda Aldeán Guamán Mg. Sc. (Vocal)

DEDICATORIA

Dedico el trabajo de tesis con profundo amor y cariño a: Dios que es el ser supremo a quien le debo la vida, mi fiel e incondicional amigo y compañero, por tener la gracia de recibir sus bendiciones, sabiduría, fortaleza, salud, y amor para culminar mis objetivos propuestos.

Dedico en especial a mis padres por su enorme amor, cariño, comprensión, los valores y la educación que hacen de mi lo que hoy soy, por apoyarme moral e incondicionalmente a cumplir una más de mis metas como lo es culminar mi carrera. A mis hijos por ser una de las razones más importantes, mi fuerza y motivación para seguir esforzándome y salir adelante.

Norma Guillermina

AGRADECIMIENTO

Con profundo sentimiento de gratitud a la Universidad Nacional de Loja, al Área Jurídica, Social y Administrativa, la Carrera de Contabilidad y Auditoría por abrir sus puertas y brindarme la oportunidad de educarme en tan prestigiosa Institución, y ser actora de un cambio social a través de una verdadera preparación académica profesional.

Mi agradecimiento a la planta docente de la Carrera de Contabilidad y Auditoría por sus conocimientos impartidos durante el período académico, y de manera especial a mi director de tesis Ing. Rubén Darío Imaicela Carrión MBF. Por el asesoramiento, perseverancia, dedicación, y orientación en el desarrollo y culminación de la tesis.

De igual manera al señor Ronal Fabricio Jiménez Ochoa propietario de la empresa "IMPORTCAR" por su gentileza y colaboración al entregarme toda la información necesaria y haberme permitido desarrollar la tesis en tan prestigiosa empresa.

LA AUTORA

a. TÍTULO

**“PLANEACIÓN FINANCIERA EN LA EMPRESA
IMPORTCAR DE LA CIUDAD DE LOJA, PERÍODO
2015 - 2020”**

b. RESUMEN

El desarrollo del trabajo de tesis que hace referencia a la planeación financiera, en la “EMPRESA IMPORTCAR” tiene el firme propósito de analizar, organizar, diseñar y evaluar los resultados obtenidos de los pronósticos realizados, que ayudarán que la empresa minimice los riesgos, aproveche oportunidades y recursos financieros para mejorar su rentabilidad y lograr la máxima seguridad financiera en los períodos posteriores.

Entre los objetivos específicos se destacó el pronóstico de ventas el cual se tomó como base los valores de compras y ventas de enero a diciembre del 2014, determinando así la proyección de ventas de los años 2015 – 2020, seguidamente se elaboró el presupuesto de efectivo que presenta información por concepto de ventas al contado, además los gastos que forman parte de la actividad de la empresa. Siguiendo con el proceso de planeación se realizó el presupuesto de efectivo y proyección de estados financieros que permitieron pronosticar la situación económica-financiera, y por ende programar actividades a desarrollar para alcanzar los objetivos propuestos, que permita a la empresa conocer su capacidad financiera para solventar necesidades y obligaciones. Luego se aplicó el punto de equilibrio para conocer cuál es el nivel mínimo de ingresos que debe percibir la empresa para obtener un equilibrio económico.

La metodología que permite dar cumplimiento a los objetivos propuestos inicia con la recopilación de información fidedigna y estados financieros por parte de la contadora de la empresa. Una vez obtenida y organizada la información se pronostican las ventas y compras para los periodos 2015–2020 que permitirán determinar resultados económicos futuros. Se concluyó que la empresa no realiza una Planeación Financiera lo cual no permite tomar decisiones adecuadas sobre las necesidades financieras que la empresa requiere, no elaboran ningún tipo de presupuesto de efectivo, ingresos ni gastos, por ende no se efectúan Estados Financieros Proforma el cual no permite proyectarse financieramente.

Por lo que se recomienda aplicar una planeación financiera que se constituirá en una herramienta de gran importancia al momento de tomar decisiones previo, a realizar nuevas inversiones, ya que básicamente es la que define el rumbo de la empresa para alcanzar sus objetivos de forma concreta, efectuar presupuestos que harán que la empresa utilice correctamente los recursos que posee, y no se exceda en gastos, con el fin de que asegure la maximización de su capital en futuras inversiones, logrando así una gestión financiera rentable de esta manera mejorar el desempeño financiero de la empresa.

ABSTRACT

The development of the thesis work that refers to financial planning, in the "COMPANY IMPORTCAR" has the firm intention to analyze, organize, design and evaluate the results of the forecasts, which help the company minimize the risks, take opportunities and financial resources to improve profitability and achieve maximum financial security in later periods.

Among the objectives the sales forecast which was based securities purchases and sales from January to December 2014, thus determining the projection of sales for the years 2015 highlighted - 2020, then the cash budget which has been developed information for sales in cash, plus expenses that are part of the activity of the company. Continuing the process of planning the cash budget and projected financial statements that allowed forecast the economic and financial situation was made, and therefore schedule activities to be developed to achieve the objectives, which enables the company to meet its financial capacity to solve needs and obligations. Breakeven to know what the minimum level of income to be paid to the company to obtain an economic equilibrium was then applied.

The methodology allows to fulfill the objectives starts with the collection of reliable information and financial statements by the accountant of the company. 2020 which will determine future economic performance - Once

the information obtained and organized sales and purchases for 2015 are forecast periods. It was concluded that the company does not perform Financial Planning which does not allow to make appropriate decisions on the financial requirements that the company requires, do not make any cash budget, revenues or expenses, thus not carried Pro Forma Financial Statements which no It allows project financially.

So it is recommended to apply a financial planning that will become a very important tool when making preliminary decisions, to make new investments, since it is basically defining the direction of the company to achieve its goals concretely, make budgets that will make the company properly use the resources you have, and do not overdo expenses, in order to ensure the maximization of capital for future investments, thus achieving a profitable financial management thus improve financial performance the company.

c. INTRODUCCIÓN

La planeación financiera es de vital importancia para toda empresa, les permite alcanzar sus objetivos y metas a través de un accionar técnico, seguro y rentable se encarga de estudiar, evaluar y proyectar los conceptos y cifras que prevalecerán en el futuro, definiendo de esta manera el rumbo que tiene que seguir para lograr maximizar el capital a corto o largo plazo, facilitando la oportuna toma de decisiones vinculadas a la empresa, ya que es necesario implementar la planeación financiera como un elemento indispensable para su crecimiento sostenible para una buena organización, dirección y control de la misma.

El Modelo de Planeación dirigida a la EMPRESA IMPORTCAR propone en forma objetiva alternativas válidas que servirán para planificar, la optimización de sus recursos de tal forma que ayuden significativamente al desarrollo económico financiero de la empresa. El trabajo de tesis servirá como guía a la empresa IMPORTCAR, se lo realizó en base al método porcentual de ventas, con el fin de cumplir objetivos y metas propuestos inicialmente para contribuir a la correcta toma de decisiones gerenciales.

La estructura del trabajo de tesis está en relación con lo que establece el reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja: El **Título**, que describe el tema denominado: "PLANEACIÓN FINANCIERA

EN LA EMPRESA IMPORTCAR DE LA CIUDAD DE LOJA, PERÍODO 2015–2020”. El **Resumen** el cual se hace referencia a una síntesis de lo que comprende el trabajo realizado; La **Introducción** donde se resalta la importancia del tema, el aporte a la empresa, y la estructura del trabajo de tesis, **Revisión de Literatura** en donde se expone la fundamentación teórica de la tesis manifestada a través de elementos y conceptos teóricos relacionados con la Planeación Financiera; **Materiales y Métodos** que se utilizaron en la ejecución del proceso de planeación financiera.

Se presentan los **Resultados** donde se realiza un análisis al contexto y desarrollo del proceso y aplicación de la planeación financiera que comprende el pronóstico de ventas, presupuesto de ingresos y egresos, presupuesto de efectivo y seguidamente se elaboró los estados financieros proforma, y el punto de equilibrio; posterior a esto se expone la **Discusión** se detalla un análisis minucioso de los resultados obtenidos durante el proceso de realización de la tesis, seguidamente se expone las **Conclusiones** que se plantean en base a los resultados obtenidos; las **Recomendaciones** tendientes a dar posibles soluciones a los problemas existentes en la empresa, la **Bibliografía** que detalla las fuentes bibliográficas de consulta libros, internet, entre otros; y finalmente los **Anexos** en donde se presenta los documentos de respaldo de la tesis efectuada como los estados financieros, entre otros.

d. REVISIÓN DE LITERATURA

EMPRESA

Definición

“Empresa es toda actividad económica que se dedica a producir bienes y servicios para venderlos y satisfacer las necesidades del mercado a través de establecimientos comerciales, con el propósito principal de obtener ganancias por la inversión realizada”¹.

Importancia

Es de gran importancia debido a los continuos cambios y necesidades de los clientes y a la creciente competitividad de los mercados locales y nacionales de un país, generan empleo y producción, se ven en la necesidad de producir dependiendo de la demanda del producto.

Objetivos

“Los objetivos de una empresa son resultados, situaciones o estados que una empresa pretende alcanzar o a los que pretende llegar, en un periodo

¹ ESPEJO. Lupe Contabilidad General, Universidad, Editorial, Universidad Técnica Particular de Loja. Primera Edición, Loja 2007. Pág.5

de tiempo y a través del uso de los recursos con los que dispone o planea disponer. Establecer objetivos es esencial para el éxito de una empresa pues éstos establecen un curso a seguir y sirven como fuente de motivación para los Miembros de la misma.

Existen diferentes tipos de objetivos en una empresa, los cuales pueden ser clasificados de acuerdo a su naturaleza, categoría y alcance de tiempo, entre los principales están:

- Ser una empresa líder en el mercado.
- Incrementar las ventas, y aumentar los ingresos.
- Generar mayores utilidades.
- Obtener una mayor rentabilidad.
- Lograr una mayor participación en el mercado.
- Ser una marca líder en el mercado.
- Crecer y aumentar el número de activos.
- Lograr una participación de mercado del 20% para el segundo semestre del año.
- Producir un rendimiento anual sobre la inversión.
- Aumentar la eficiencia de la producción para el próximo año”.²

² ESPEJO J, Lupe, Contabilidad General. Editorial Universidad Técnica Particular de Loja, Primera Edición, Loja 2007, Pág. 8

CLASIFICACIÓN

1. "POR SU NATURALEZA

Empresas comerciales.- Son aquellas que se dedican a la compra- venta de productos, convirtiéndose en intermediarias entre productores y consumidores.

Empresa industriales.- Son aquellas que se dedican a la transformación de materias primas en nuevos productos.

Empresas de servicios.- Son aquellas que se dedican a la venta de servicios a la colectividad, (transporte, seguridad, bancarios).

2. POR EL SECTOR AL QUE PERTENECEN

Empresas publicas.- Son aquellas cuyo capital pertenece al sector público (Estado).

Empresas privadas.- Son aquellas cuyo capital pertenece al sector privado (Personas naturales o jurídicas).

Empresas mixtas.- Son aquellas cuyo capital pertenece tanto al sector público como al sector privado (personas jurídicas).

3. POR LA INTEGRACIÓN DEL CAPITAL

Unipersonales.- Son aquellas cuyo capital pertenece a una persona natural.

Pluripersonales.- Son aquellas cuyo capital pertenece a dos o más personas naturales”³.

4. POR EL TAMAÑO

Pequeña empresa.- Se considera pequeña empresa aquella que maneja escasos recursos económicos y humanos.

Mediana empresa.- En este tipo de empresas la inversión de capital es considerable y el número de personal que labora se incrementa en relación con la pequeña empresa.

Grande empresa.- Las inversiones son de mayor cuantía, por lo tanto las utilidades también son significativas, el personal que posee es especializado por departamentos.

5. POR LA FUNCIÓN ECONÓMICA

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

Secundarias.- Son aquellas empresas que se dedican a la transformación de materias primas. Ejemplo: empresas industriales.

Terciarias.- Son las empresas dedicadas exclusivamente a la prestación de servicios como salud, educación, transporte, hospedaje, seguros, y financieros, etc.

³ BRAVO. Valdivieso Mercedes, Contabilidad General, Editorial Escobar, Novena Edición. Quito 2008.Pág.3

ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

Definición

“Administración Financiera es un conjunto de reglas que sirve para ayudar a la gerencia a elevar al máximo el valor de los accionistas, el mismo que se encarga de dirigir los aspectos financieros de cualquier tipo de negocio”⁴

Importancia

“Es importante porque de ella depende una buena parte el éxito o fracaso de una empresa. Facilita el trabajo al establecer principios, métodos y procedimientos, para lograr con mejor rapidez y efectividad, Contribuye al bienestar de la comunidad”⁵.

Objetivo

El principal objetivo de la administración financiera es realizar actividades tendientes al análisis y planeación financiera, decisiones de inversión y financieras, todo con el fin de incrementar lo más ampliamente posible las

⁴ LAWRENCE J. Gitman, Principios de Administración Financiera, Editorial Pearson Educación, Décima Edición, México 2006 Pág. 4

⁵ VAN HORNE James, WACHOWICZ John Fundamentos de Administración Financiera, Editorial Pearson Educación, Décimo Tercera Edición, México 2010, Pág.180

utilidades de los propietarios de la empresa, los accionistas. Entre sus objetivos se pueden destacar los siguientes:

- Obtener fondos y recursos financieros.
- Administrar el capital de trabajo.
- Manejar correctamente los fondos y recursos financieros.
- Presentar e interpretar la información financiera.
- Tomar decisiones acertadas.
- Maximizar utilidades y capital contable a largo plazo.
- Captar los recursos necesarios para que la empresa opere en forma eficiente.

PLANEACIÓN

Definición

“La planeación es la primera función administrativa, sirve de base para las demás funciones. Esta función determina por anticipado cuales son los objetivos que deben cumplirse y que debe hacerse para alcanzarlos; por tanto es un método teórico para actuar en el futuro”⁶.

⁶ ORTEGA CASTRO Alfonso, Planeación Financiera Estratégica, Editorial Mc Graw Hill, Primera Edición, Bogotá, 2008, Pág. 6

Importancia

“Es una parte importante de las operaciones de la empresa, porque proporciona esquemas para guiar, coordinar y controlar las actividades de esta con el propósito de lograr sus objetivos”.⁷ La planeación financiera es elemental para el buen desarrollo de la empresa, ya que nos ayuda a diseñar estrategias y planes financieros proyectados con el propósito de dar cumplimiento a los objetivos establecidos.

Elementos de la planeación

1. Identificar problemas y oportunidades.
2. Fijación de metas y objetivos.
3. Diseñar un procedimiento para encontrar posibles soluciones.
4. Escoger la mejor solución.
5. Tener algunos procedimientos de control para comprobar los resultados que se obtuvieron como mejor solución.

Clasificación

“El proceso de la planeación financiera inicia con los planes financieros a largo plazo o estratégicos. Estos, a su vez, dirigen la formulación de los

⁷ LAWRENCE Gitman, Principios de Administración Financiera, Editorial Pearson Educación, Decimo Primera Edición, México 2006 Pág. 97

planes y presupuestos a corto plazo u operativos. Generalmente, los planes y presupuestos a corto plazo llevan a cabo los objetivos estratégicos a largo plazo de la empresa.

PLANIFICACIÓN FINANCIERA A LARGO PLAZO (ESTRATÉGICOS)

Son las actividades financieras planeadas a largo plazo, así como el impacto financiero anticipado de las mismas. Tales planes tienden a abarcar periodos que van desde los 2 a los 10 años. Los planes estratégicos más comunes son los de 5 años, los cuales se revisan periódicamente a medida que se dispone de nueva información significativa.

En estos planes se toma en cuenta las propuestas de desembolsos en activo fijo, actividades, estructura de capital y mayores fuentes de financiamiento. Con frecuencia estos planes se apoyan de una serie de presupuestos y de utilidades planeadas actuales

PLANIFICACIÓN FINANCIERA A CORTO PLAZO (OPERATIVOS)

Este tipo de análisis, especifica las acciones financieras a corto plazo y el impacto anticipado de estas 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 y financieros. Las salidas clave incluyen varios presupuestos operativos, el presupuesto de caja y los estados financieros proforma”⁸.

PLANEACIÓN FINANCIERA

Definición

“Estudia, evalúa y proyecta los conceptos y las cifras que prevalecerán en el futuro de una empresa, para tomar decisiones y lograr maximizar el capital contable a largo plazo. Técnica que reúne un conjunto de métodos instrumentos, y objetivos con el fin de establecer en una empresa pronósticos y metas económicas y financieras por alcanzar, tomando en cuentas los medios que se tienen y los que se requieren para lograrlo”.⁹

Importancia

La Planeación Financiera es importante porque define el rumbo que tiene que seguir una entidad para alcanzar sus objetivos estratégicos mediante un accionar armónico de todos sus integrantes y funciones, su implantación es importante a nivel interno como para los terceros que necesitan tomar

⁸ LAWRENCE Gitman, Principios de Administración Financiera, Editorial Pearson Educación, Decimo Primera Edición, México 2006 Pág. 103

⁹ DOUGLAS R. Emery, FINERTY John D. Fundamentos de la Administración Financiera, Editorial Prentice Hall, Primera Edición, México, 2007. Pág. 223

decisiones vinculadas a la empresa como préstamos o venta de mercaderías a crédito.

Objetivos

- Reducir 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 la máxima seguridad financiera de la empresa.
- El objetivo final de la planeación financiera es un “plan financiero” en el que se detalla y describe la táctica financiera de la empresa.
- se realizan previsiones a futuro basados en la evaluación económica financiera de la empresa.

Características

- la Planeación es un proceso permanente y continuo: no se agota en ningún plan de acción, sino que se realiza continuamente en la empresa.
- La Planeación esta siempre orientada hacia el futuro: la planeación se halla ligada hacia la previsión.

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

Enfoque de la planeación financiera

- “Cambiar la dirección que lleva la empresa.
- Acelerar el crecimiento y mejorar la productividad.
- Mejorar la administración y el personal.
- Propiciar el flujo de ideas estratégicas para que las tome en consideración la alta dirección.
- Desarrollar un marco de referencia para los presupuestos y planes de operación a corto plazo.
- Concentrar recursos en casos o asuntos importantes.
- Mejorar el control de las operaciones.
- Desarrollar una comunicación óptima.

Logros

La planeación financiera expresa la forma en que se deben cumplir los objetivos financieros. Por tanto, un plan financiero es la declaración de lo

que se pretende hacer en el futuro. Casi todas las decisiones requieren largos periodos de espere. Que logrará el proceso de planeación financiera:

- **Interacciones.-** El plan financiero tiene que mostrar en forma explícita los vínculos entre las propuestas de inversión para las diversas actividades operativas de la empresa y las opciones de financiamiento disponibles.
- **Opciones.-** El plan financiero da la oportunidad para que la empresa desarrolle, analice y compare distintos escenarios de una forma consistente.
- **Prevención de sorpresas.-** La planeación financiera debe identificar lo que podría ocurrirle a la empresa si se producen diferentes acontecimientos.
- **Factibilidad y consistencia interna.-** Más allá del objetivo general de crear valor, la empresa tendrá una gran variedad de metas específicas que podrían expresarse en términos de participación de mercado, rendimiento sobre el capital, apalancamiento financiero”¹⁰.

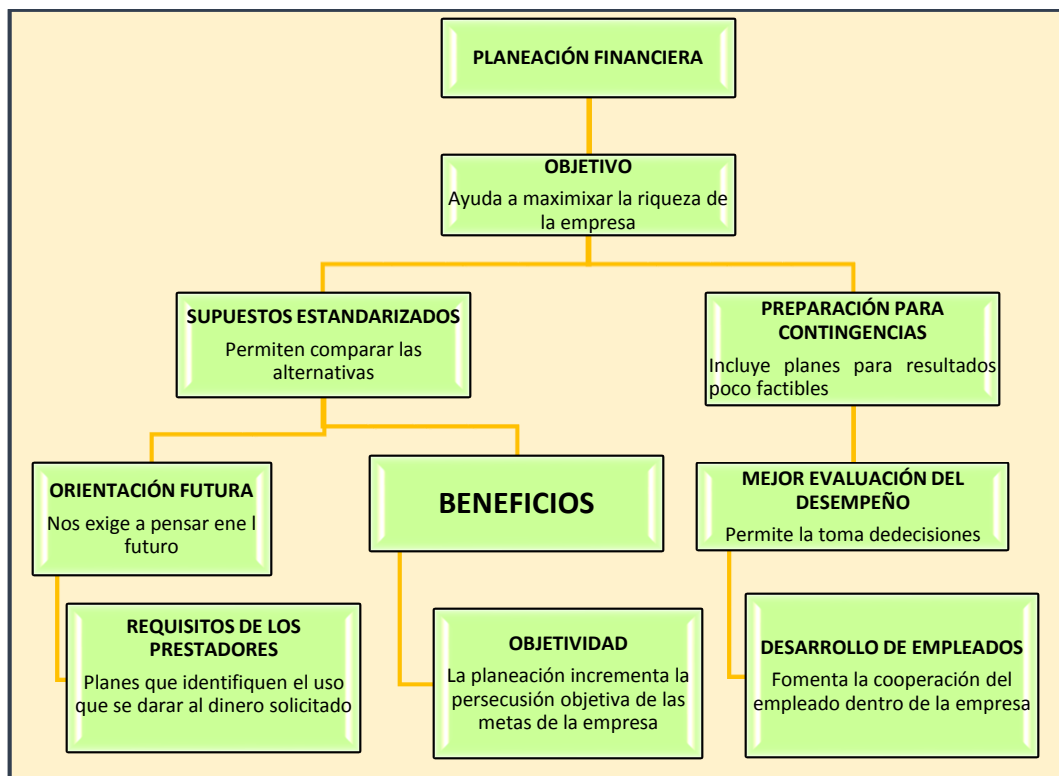
Elementos de la planeación financiera

1. Identificar problemas y oportunidades.
2. Fijación de metas y objetivos.

¹⁰ORTEGA CASTRO Alfonso, Planeación Financiera Estratégica, Editorial Mc Graw Hill, Primera Edición, Bogotá, 2008, Pág. 194, 195.

3. Diseñar un procedimiento para encontrar posibles soluciones.
4. Escoger la mejor solución.
5. Tener procedimientos de control para comprobar resultados.

Beneficios de la planeación financiera



Fuente: Douglas Emery Fundamentos de Administración Financiera
Elaborado por: La Autora.

Proceso de planeación financiera

“El proceso de la planeación financiera inicia con los planes financieros a largo plazo o estratégicos. Estos, a su vez, dirigen la formulación de los planes y presupuestos a corto plazo u operativos. Generalmente, los planes

y presupuestos a corto plazo llevan a cabo los objetivos estratégicos a largo plazo de la empresa. Dos aspectos clave del proceso de planeación financiera son: La planeación del efectivo y planeación de utilidades.

Planeación del efectivo.- Implica la elaboración del presupuesto de caja de la empresa, proyecta y resume los flujos de entrada y salida de efectivo esperados durante el horizonte de la Planeación, sin un nivel adecuado de efectivo y pese al nivel que presenten las utilidades, la empresa está expuesta al fracaso.

Planeación de utilidades.- Implica la elaboración de los Estados Financieros Proforma, que muestran los niveles anticipados de ingresos, activos, pasivos, y capital social. Tanto el presupuesto de caja como los estados proforma son útiles para la planificación financiera interna; además, los prestamistas existentes y potenciales los exigen siempre. El proceso de planeación financiera inicia con planes financieros a largo plazo o estratégicos. Estos, a su vez, dirigen la formulación de los planes y presupuestos a corto plazo u operativos. Generalmente, los planes y presupuestos a corto plazo llevan a cabo los objetivos estratégicos a largo plazo de la empresa”¹¹.

“El proceso de planeación financiera comienza con un pronóstico de ventas para los siguientes años. Posteriormente se determina los activos que se

¹¹ LAWRENCE Gitman, Principios de Administración Financiera, Editorial Pearson Educación, Decimo Primera Edición, México 2006 Pág. 102

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.

Este método ayuda a la administración a determinar las acciones que se deben tomar con la finalidad de lograr cierto objetivo, que en el caso de las empresas lucrativas es llamado utilidades. Las entidades deben ser suficientes para remunerar el capital invertido en la empresa, meta u objetivo, se puede calcular cuánto hay que vender a que costo y a qué precio, para lograr determinadas utilidades. Los administradores financieros deben saber:

1. Cuán realistas son los resultados
2. Cómo podrán alcanzarse los resultados
3. Qué efecto tendrían los cambios operativos sobre los pronósticos.

PARTES DEL PROCESO DE PLANEACIÓN FINANCIERA

Fines.- Establecer en la empresa pronósticos y metas económicas y financieras por alcanzar. Especificar metas objetivas.

Medios.- Elegir políticas, programas, procedimientos y práctica 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 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. Delinear un procedimiento para prever o detectar los errores o las fallas, así como para prevenirlos o corregirlos sobre una base de continuidad”¹².

MÉTODOS PARA LA PLANEACIÓN FINANCIERA

“Existen diversos métodos de planeación financiera que se definen como sigue: Tienen por objetivo aplicar las técnicas o herramientas para separar, conocer, proyectar, estudiar, y avaluar los conceptos y las cifras financieras prevalecientes en el futuro que serán básicas para alcanzar los objetivos propuestos mediante la acertada toma de decisiones en épocas normales y de inflación. Según Perdomo Moreno, los métodos de planeación financiera se clasifican de la siguiente manera:

¹² BERSLEY, Eugene. Fundamentos de la Administración Financiera, Editorial Mac Graw – Hill, Décimo Segunda Edición, México, 2005. Pág. 151

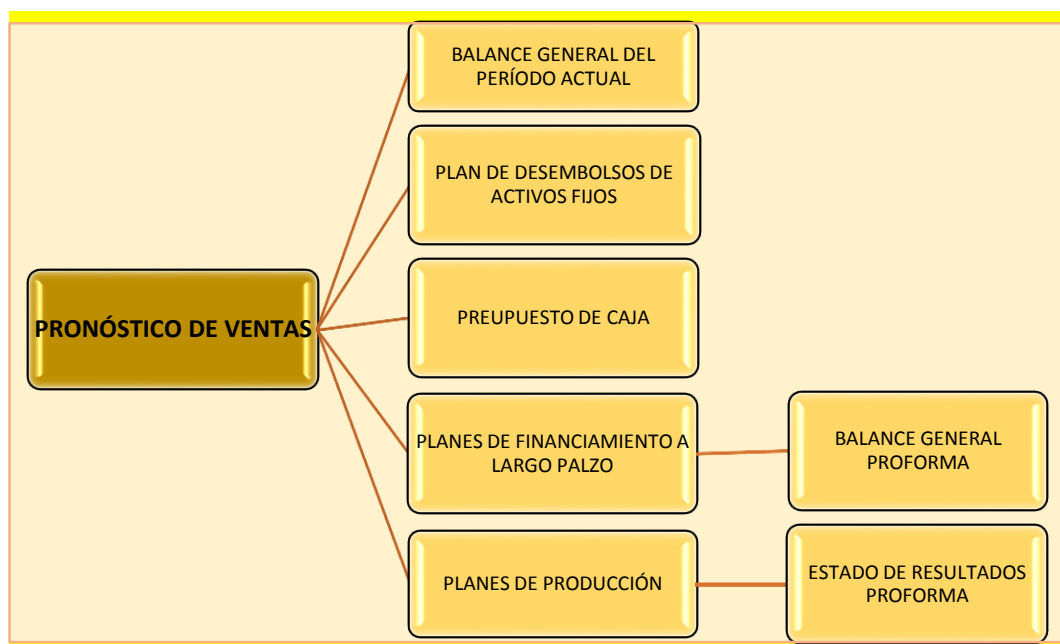
1. **Punto de equilibrio global.-** Es el punto donde se igualan los importes de ventas con los costos fijos y variables de una organización.
2. **Punto de equilibrio de las unidades de producción.-** Es el método que tiene como propósito determinar el número de unidades que una empresa debe producir y vender para igualar el importe derivado de ellas con los costos fijos y variables.
3. **Palanca y riesgo de operación.-** Tiene por objetivo utilizar los costos fijos de una empresa para lograr el máximo rendimiento operativo en función de los cambios de venta.
4. **Palanca y riesgo financiero.-** Tiene como propósito utilizar los costos por intereses financieros para incrementar la utilidad neta de un negocio en función de los cambios en la utilidad de la operación.
5. **Pronósticos financieros.-** Pretenden hacer una proyección financiera de la empresa con el propósito de adelantarse a lo que podría en un periodo o ejercicio futuro.
6. **Presupuesto financiero.-** Son los métodos con que se realiza el cálculo anticipado de los ingresos y los gastos de una organización.
7. **Árboles de decisión.-** Es el método gráfico de planeación que ilustra la toma de decisiones entre diversos caminos de acción, actividades y resultados.
8. **Proyecto de inversión.-** Es el método que representa el cálculo anticipado del origen y la aplicación de recursos con el propósito de generar ingresos en el largo plazo.

9. Arrendamiento financiero.- Convenio por el cual una persona física o moral, denominada arrendadora, se obliga a dar en uso – con o sin opción de compra.

10. Bienes muebles a otra persona.- denominada arrendataria, en un plazo pactado con anticipación, a cambio de un pago por rentas. o el acuerdo de venderla a una persona.

11. Estados financieros proforma.- Son los documentos que se elaboran con fechas que representan periodos de ejercicios futuros”¹³.

PROCESO DE PLANEACIÓN FINANCIERA A LARGO PLAZO



Fuente: Gitman Lawrence Principios de Administración Financiera
Elaborado por: La Autora

¹³ ORTEGA CASTRO Alfonso, Planeación Financiera Estratégica, Editorial McGraw, Primera Edición, Bogotá, 2008 pág. 197.

PRONÓSTICO DE VENTAS

Definición

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

El pronóstico de ventas se basa en un análisis de datos externos, internos o una combinación de ambos. Un **pronóstico externo** se basa en las relaciones observadas entre las ventas de la empresa y ciertos indicadores económicos externos clave, como el producto interno bruto (PIB), la construcción de nuevas viviendas, la confianza del consumidor y el ingreso personal disponible.

Los **pronósticos internos** se basan en una encuesta, o consenso, de pronósticos de ventas obtenidos a través de los propios canales de venta de la empresa. Por lo general, se les pide a los vendedores de campo de la empresa que calculen cuantas unidades de cada tipo de productos

esperan vender el año siguiente. El administrador de ventas reúne y suma estos pronósticos, además de ajustar las cifras usando el conocimiento de mercados específicos o las habilidades de predicción del vendedor.

Los datos internos proporcionan una visión de las expectativas de ventas y los datos externos ofrecen un medio para ajustar estas expectativas, tomando en cuenta factores económicos generales. La naturaleza del producto de la empresa también afecta con frecuencia la mezcla y los tipos de métodos de pronósticos utilizados”¹⁴.

Importancia

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

Factores

Para la elaboración del pronóstico de ventas se debe tener en cuenta los siguientes factores:

- Información detallada del comportamiento de las ventas en periodos anteriores.

¹⁴ LAWRENCE Gitman Principios de Administración Financiera Pearson Educación, Decimo Primera Edición, México 2006 Pág. 104, 105

- Situación pasada, actual y futura de las condiciones socio – económicas del país y del sector.
- Condición actual y futura del mercado y el producto
- Opiniones de ejecutivos y demás personal de ventas.

Características de los pronósticos

- Todas las situaciones en que se requiere un pronóstico, tratan con el futuro y el tiempo.
- Otro elemento siempre presente en situaciones de pronósticos es la incertidumbre.
- El tercer elemento, presente en grado variable en todas las situaciones descritas es la confianza.

Ventajas

- “Apoyo a la toma de decisiones por parte de las gerencias, de mercadeo, ventas y producción al proveerlos con información congruente.
- Mayor seguridad en el manejo de la información relacionada con las ventas de la empresa.

- Gran flexibilidad en la elaboración de pronóstico y para la creación y comparación de múltiples escenarios para efectos de análisis de ventas proyectadas.
- Apoya las decisiones del departamento de ventas de una manera eficaz y oportuna, al pronosticar los lineamientos de las mercaderías.”¹⁵

TIPOS DE PRONÓSTICOS

“Pronóstico de incremento porcentual

El método de incremento porcentual consiste en calcular el aumento (disminución) porcentual del volumen de actividad para cada año con el fin de determinar un promedio de aumento (disminución) para la muestra.

Fórmula:

$$\text{Porcentaje de Variación} = \frac{\text{Año 2} - \text{Año 1}}{\text{Año 1}}$$

¹⁵ LAWRENCE Gitman Principios de Administración Financiera Pearson Educación, Decimo Primera Edición, México 2006 Pág.105

Formato:

EMPRESA COMERCIAL IMPORTCAR				
PRONÓSTICO DE VENTAS				
AÑO 2015				
VENTAS				
	A	B	C=(A*B)	D=(C+A)
MESES	VALOR MES AÑO 2014	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO				
FEBRERO				
MARZO				
ABRIL				
MAYO				
JUNIO				
JULIO				
AGOSTO				
SEPTIEMBRE				
OCTUBRE				
NOVIEMBRE				
DICIEMBRE				

Fuente: Oscar León García Administración Financiera
Elaborado por: La Autora

Pronóstico del incremento absoluto

Este método consiste en tomar el promedio de las variaciones absolutas, a cuyo resultado se adiciona la última ejecución. Las variaciones absolutas son:

AÑO	CANTIDAD VENTAS	VARIACIÓN ABSOLUTA CON RESPECTO AL ANTERIOR
x	y	
1	220	
2	245	25
3	250	5
4	258	8
5	273,5	15,5
		53,5

Mínimos cuadrados

Esta es otra técnica de tipo cuantitativo que permite el cálculo de los pronósticos para períodos futuros, para lo cual requiere de registros históricos que sean consistentes, reales y precisos.

Fórmula:

$$y = a + b$$

$$a = \frac{\sum y - b \sum x}{N}$$

$$b = \frac{N \sum xy - \sum x \sum y}{N \sum x^2 - (\sum x)^2}$$

Método de regresión lineal simple

Este método calcula las relaciones promedio a lo largo de un periodo de tiempo, por tanto no depende en gran medida de los datos actuales en un punto particular en el tiempo, generalmente es casi exacto, ya que abarca varios años históricos.

BASES DE INFORMACIÓN

- **Externo:** Se basa en las relaciones observadas entre las ventas de la empresa y ciertos indicadores económicos externos clave.

- **Interno:** Se base en una recopilación, o consenso de pronósticos de venta obtenido través de los propios canales de venta de la empresa.”¹⁶

PRESUPUESTO

Definición

“Estado de los flujos positivos y negativos de efectivo planeados de la empresa, que se utilizan para estimar sus requerimientos de efectivo a corto plazo.

El presupuesto es un plan integrador y coordinador que se expresa en términos financieros con respecto a las operaciones y recursos que forman parte de una empresa para un período determinado, con el fin de lograr los objetivos fijados por la alta gerencia.

Instrumento de planificación fundamental de muchas instituciones y la cual las obliga a realizar por anticipado una recopilación de información numérica de flujos de efectivo de ingresos y gastos desembolsos de capital, etc.”¹⁷

¹⁶LAWRENCEJ. Gitman. Principios de la administración financiera, Pearson Educación, décima edición México, 2003 Pág. 99.

¹⁷BERSLEY, Eugene. Fundamentos de la Administración Financiera, Editorial Mac Graw – Hill, Décimo Segunda Edición, México, 2005. Pág. 634, 635

Importancia

El presupuesto surge como herramienta de control al reflejar el comportamiento de diferentes aspectos administrativos contables y financieros, son importantes porque ayudan a minimizar el riesgo en las operaciones de la empresa, además de:

- Mantener el plan de operaciones de la institución en unos límites razonables.
- Sirven como mecanismo para la revisión de políticas y estrategias de la institución y direccionarlas hacia lo que verdaderamente se busca.
- Cuantifican en términos financieros los diversos componentes de su plan total de acción.
- Los presupuestos sirven como medios de comunicación entre unidades a determinado nivel y verticalmente entre ejecutivos de un nivel a otro.

Objetivos

- Planear los resultados de la entidad.
- Controlar la entrada y salida de efectivo.
- Controlar los ingresos y egresos de la institución.
- Coordinar y organizar las actividades.

Ventajas

- Presionan para que la gerencia defina sus objetivos básicos.
- Obliga a mantener un archivo de datos históricos controlables.
- Facilita la utilización óptima de los diferentes recursos.
- Obliga a realizar un análisis periódico.
- Mantener el plan de operaciones de la institución en límites razonables.
- Cuantifican en términos financieros los diversos componentes de su plan total de acción.

FUNCIONES

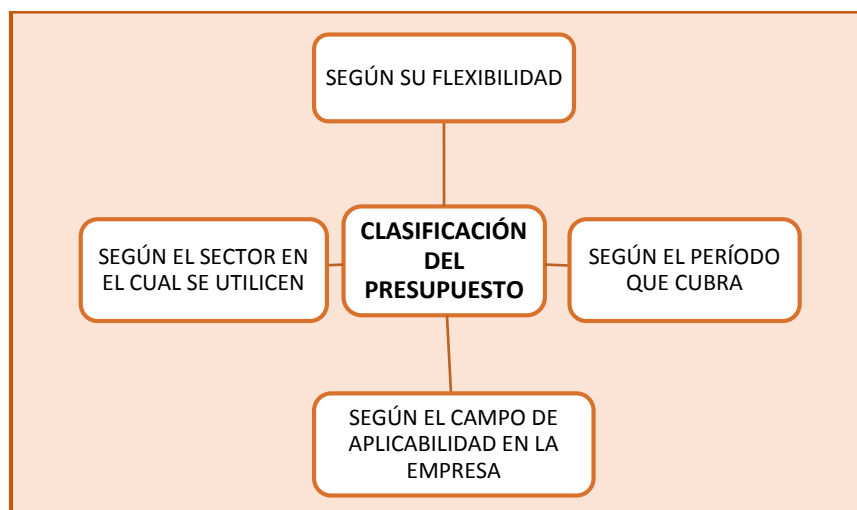
1. **“La Planeación:** Es conocer el camino a seguir, interrelacionando cada una de las actividades a desarrollarse, en unión con los objetivos establecidos para proporcionar una adecuada organización.
2. **La Organización:** Es estructurar técnicamente las funciones y actividades de los recursos humanos y materiales buscando eficiencia y productividad.
3. **La Coordinación:** Es buscar equilibrio entre los diferentes departamentos y secciones de la empresa.
4. **La Dirección:** Es guiar las acciones de los subordinados según los planes estipulados.

5. El Control: Es medir si los propósitos, planes y programas se cumplen y busca correctivos en las variaciones”.¹⁸

Limitaciones de los presupuestos

- Están basados en estimaciones, y deben ser adaptados constantemente a los cambios de importancia que surjan.
- Su ejecución no es automática, se necesita que el elemento humano comprenda su importancia.
- Es un instrumento que no debe tomar el lugar de la administración.
- Es una herramienta que sirve a la administración para que cumpla su cometido, y no para entrar en competencia con ella.

CLASIFICACIÓN



FUENTE: Oscar León García Administración Financiera
ELABORADO: Por la Autora

¹⁸ BERSLEY, Eugene. Fundamentos de la Administración Financiera, Editorial Mac Graw – Hill, Décimo Segunda Edición, México, 2005. Pág. 636

SEGÚN LA FLEXIBILIDAD

➤ **Rígidos, estáticos, fijos o asignados**

Estos se elaboran para un solo nivel de actividad. Una vez alcanzado este, no se permiten los ajustes requeridos por las variaciones que sucedan.

➤ **Flexibles o variables**

Son los presupuestos que se elaboran para diferentes niveles de actividad y pueden adaptarse a las circunstancias que surjan en cualquier momento.

SEGÚN EL PERÍODO QUE CUBRAN

➤ **Corto plazo**

Son los presupuestos que se planifican para cubrir un ciclo de operación y estos suelen abarcar un año o menos.

➤ **Largo plazo**

En este campo se ubica los planes de desarrollo del estado y de las grandes empresas. Las grandes empresas adoptan este presupuesto cuando emprenden proyectos de inversión en actualización tecnológica, ampliación de la capacidad instalada, integración de intereses accionarios y expansión de los mercados.

SEGÚN EL CAMPO DE APLICABILIDAD EN LA EMPRESA

➤ Presupuesto de caja

“Programa que muestra las entradas y salidas de efectivo, así como los saldos de efectivo de una empresa a lo largo empresa. Este presupuesto tiene como finalidad obtener información oportuna del comportamiento de los flujos de dinero, del tal forma que proporcione una administración óptima.

➤ Presupuesto maestro

Es un presupuesto que proporciona un plan global para un ejercicio económico próximo. Generalmente se fija a un año, debiendo incluir el objetivo de utilidad y el programa coordinado para lograrlo.

➤ Presupuesto de operación

Son estimados que en forma directa en proceso tiene que ver con la parte de la empresa, desde la producción misma hasta los gastos que conlleve ofertar el producto o servicio, son componentes de este rubro:

- Presupuesto de Venta.
- Presupuesto de producción.
- Presupuesto mano de obra.
- Presupuesto gasto de fabricación.

- Presupuesto gasto de venta.
- Presupuesto gasto de administración.

SEGÚN EL SECTOR EN EL CUAL SE UTILICEN

- **Públicos.-** Son aquellos que realizan los Gobiernos, Estados, Empresas Descentralizadas, etc., para controlar las finanzas de sus diferentes dependencias.
- **Privados.-** Son los presupuestos que utilizan las empresas particulares como instrumento de su administración.”¹⁹.

PRESUPUESTOS FINANCIEROS

“Es un plan de acción dirigido a cumplir una meta prevista, expresada en valores y términos financieros que, debe cumplirse en determinado tiempo y bajo ciertas condiciones previstas, este concepto se aplica a cada centro de responsabilidad, la preparación depende de la planificación. El presupuesto es el instrumento de planeación fundamental de muchas instituciones y las obliga a realizar por anticipado una recopilación numérica del flujo de efectivo, gastos e ingresos, desembolsos de capital, utilización de trabajo o de horas.”²⁰

¹⁹BERSLEY Scott, BRIGHAM Eugene, Fundamentos de la Administración Financiera, Decima segunda edición, Editorial Mac Graw – Hill, México, 2008. Pág. 634

²⁰BRIGHAM EUGENE JOEL, Fundamentos de la Administración Financiera, Undécima edición, año 2005.

Objetivos

- Planear los resultados de la organización en dinero y volúmenes.
- Controlar el manejo de ingresos y egresos de la empresa.
- Coordinar y relacionar las actividades de la empresa.
- Lograr los resultados de las operaciones periódicas.

Importancia

El presupuesto surge como herramienta moderna de planteamiento y control al reflejar el comportamiento de indicadores económicos y en virtud de sus relaciones con los diferentes aspectos administrativos contables y financieros de la empresa. Los presupuestos son importantes porque ayudan a minimizar el riesgo en las operaciones de la empresa.

Ventajas

- Obligan a mantener un archivo de datos históricos controlables.
- Facilitan la utilización óptima de los diferentes insumos.
- Facilitan la coparticipación e integración de las diferentes áreas.
- Obligan a realizar un auto análisis periódico.
- Facilitan el control administrativo.
- Ayudan a lograr mejor eficiencia en las operaciones.

PRESUPUESTO DE EFECTIVO

“El presupuesto de efectivo, es un programa que muestra las entradas y salidas de efectivo, así como los saldos de efectivo de una empresa a lo largo de un periodo específico.”²¹

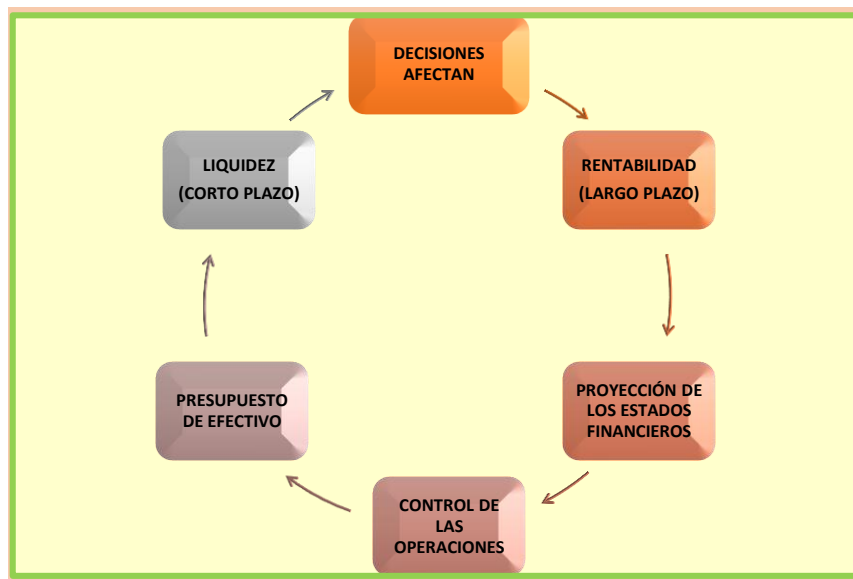
“El presupuesto del efectivo o pronóstico de efectivo, es un estado de los flujos positivos y negativos de efectivo planeados en la empresa. La empresa lo utiliza para estimar sus requerimientos de efectivo a corto plazo, con particular atención en la planeación de excedentes y escasez de efectivo, además muestra los saldos de efectivo mensuales y cualquiera de los préstamos a corto plazo que se usen para cubrir el déficit de efectivo.

Los presupuestos de efectivo mensuales suelen tener un horizonte de planeación de seis a doce meses. Un flujo de efectivo neto positivo para un mes puede incrementar el efectivo, reducir los préstamos pendientes o usarse en otro en alguna otra parte del negocio. Este se diseña para cubrir un periodo de un año. Puesto que muchas empresas se plantean una guía de flujos de efectivo estacional, con mucha frecuencia el presupuesto de efectivo se presenta mensualmente.”²²

²¹Besley Scott, Brigham Eugene, Fundamentos de la Administración Financiera, Primera edición México 2005, Pag.634

²² LEON, García Oscar. “Administración Financiera, Fundamentos y Aplicaciones, Tercera Edición, México 2007, pag:30

Objetivos



Fuente: Oscar León García Administración Financiera

Elaborado por: La Autora

- Detectar en qué periodo habrá faltantes y sobrantes del efectivo y cuanto ascenderán.
- Comprobar si las políticas de cobro y de pago son las óptimas, efectuando una revisión que libere recursos que se canalizan para financiar los faltantes detectados.
- Determinar si es óptimo el monto de recursos invertidos en efectivo a fin de detectar si existe sobre o subinversión.

Importancia

El presupuesto de efectivo nos permite conocer el futuro escenario de un proyecto o negocio, saber si el futuro proyecto o negocio será rentable o saber si seremos capaces de pagar oportunamente una deuda contraída.

PRINCIPALES FUENTES DE ENTRADAS Y SALIDAS DE EFECTIVO

Entradas de efectivo:

- Ventas al contado.
- Cobros a clientes.
- Intereses de las inversiones.
- Nuevas aportaciones de socios.
- Obtención de préstamos.
- Ventas de activos.

Salidas de efectivo:

- Pago a proveedores.
- Prestaciones.
- Pago de impuestos.
- Pagos de dividendos.
- Adquisición de activos.
- Donaciones.

El resultado entre entradas y salidas de efectivo nos da el flujo de efectivo generado del periodo presupuestado que, sumando al saldo inicial de efectivo, nos dará el saldo al final del periodo presupuestal. Los programas de entradas y salidas de efectivo, servirán para elaborar los estados financieros proforma.

Formato del presupuesto del efectivo

EMPRESA COMERCIAL IMPORTCAR									
PRESUPUESTO DE EFECTIVO									
DE ENERO A DICIEMBRE									
DESCRIPCIÓN	ENE.	FEB.	MAR	ABRIL	MAY	SEPT.	OCT.	NOV.	DIC.
Total de ingresos en efectivo	Xxx	xxx	xxx	Xxx	Xxx	xxx	xxx	Xxx	Xxx
(-) Total de egresos en efectivo	Xxx	xxx	xxx	Xxx	Xxx	xxx	xxx	Xxx	Xxx
(=) Flujo neto del efectivo	Xxx	xxx	xxx	Xxx	Xxx	xxx	xxx	Xxx	Xxx
(+) Efectivo inicial	Xxx	xxx	xxx	Xxx	Xxx	xxx	xxx	Xxx	Xxx
(=) Efectivo final	Xxx	xxx	xxx	Xxx	Xxx	xxx	xxx	Xxx	Xxx
(-) Saldo de efectivo mínimo	Xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	Xxx
(=) Financiamiento total requerido	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	Xxx	xxx	Xxx
Saldo de efectivo excedente	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	Xxx	xxx	Xxx

Fuente: Oscar León García Administración Financiera

Elaborado por: La Autora

PRESUPUESTO DE CAJA

Definición

El presupuesto de caja o pronóstico de caja, es un estado que muestra las entradas y salidas planeadas de la empresa. Esta lo usa para calcular sus necesidades de efectivo a corto plazo, dedicando especial atención a la planificación de los excedentes y faltantes de caja. El presupuesto de caja o predicción de efectivo, permite a la empresa planear sus necesidades de efectivo a corto plazo. Suele atenderse prioritariamente a la planeación del superávit y déficit de efectivo”²³.

²³ LAWRENCE Gitman Principios de Administración Financiera, Editorial Pearson Educación, Primera Edición, México 2006 pág. 148

Importancia

El presupuesto de caja les ofrece a los encargados de la dependencia financiera de la empresa, una perspectiva muy amplia sobre la ocurrencia de entradas y salidas de efectivo en un periodo determinado, permitiendo tomar las decisiones adecuadas sobre su utilización y manejo.

Formato

EMPRESA COMERCIAL IMPORTCAR						
PRESUPUESTO DE CAJA						
DE ENERO A DICIEMBRE						
DESCRIPCIÓN	ENE.	FEB.	MAR.	ABR.	NOV.	DIC.
Entradas de caja de efectivo						
Menos: desembolso de efectivo						
Flujo neto de efectivo						
Más: efectivo inicial						
Efectivo final						
Menos: saldo mínimo del efectivo						
(=) Financiamiento total requerido						
SALDO DE EFECTIVO EXCEDENTE						

Fuente: Lawrence Gitman Principios de Administración Financiera

Elaborado por: La Autora

ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA

Definición

“Estados financieros proforma son estados que contienen, en todo o en parte, uno o varios supuestos o hipótesis con el fin de mostrar cuál sería la

situación financiera o los resultados de las operaciones si éstos acontecieran.

Los estados financieros proforma muestran los efectos de las decisiones de la empresa sobre sus estados financieros futuros, las empresas usan estados financieros proforma durante todo el proceso de planificación para evaluar los efectos de decisiones alternativas sobre varias partidas de interés, como las ventas y la utilidad neta. Además de ayudar en el proceso de toma de decisiones, los estados financieros proforma también ayudan a la empresa a crear planes de contingencia que le permitan responder a situaciones inesperadas”²⁴

Importancia

La planeación financiera es parte esencial de la estrategia financiera de la compañía y los planes que lo componen (estados financieros proforma) son una gran guía para que la empresa pueda lograr sus objetivos.

Aunque los estados financieros proyectados son un buen punto de partida, la solvencia de una empresa depende completamente del efectivo por lo cual la planeación financiera es la columna vertebral de las empresas.

²⁴ VAN HORNE, James C. y WACHOWICZ, John Jr. Fundamentos de Administración Financiera, Editorial Pearson Educación, Undécima Edición, México, 2008. Pag.188.

Objetivo

- El objetivo de las proyecciones de estados financieros es mostrar anticipadamente la repercusión que tendrá la situación financiera y el resultado de las operaciones futuras de la empresa al incluir operaciones que no se han realizado.
- Es una herramienta muy importante para la toma de decisiones de la dirección de la empresa cuando se pretenda llevar a cabo operaciones sujetas a la planeación que motiven un cambio importante en la estructura financiera.
- Los estados financieros proforma y las proyecciones suelen elaborarse cuando se quiere conocer el efecto que tienen transacciones importantes que ocurren o pudieran ocurrir después de la fecha de los estados financieros.

Características

Con base en ellos se planean las utilidades, su elaboración depende de procedimientos técnicos para contabilizar costos, ingresos, gastos, activos, pasivos y capital social.

Los insumos que requieren son:

- Pronósticos de ventas del año próximo
- Presupuesto de efectivo
- Estados financieros del periodo actual

Su característica principal es presentar el horizonte en el tiempo de la inversión que se pretende efectuar. Va a participar, con otras técnicas financieras, el saber si es factible realizar el proyecto de inversión.

Información requerida para hacer la proyección

El proceso de preparación de los estados financieros es el mismo independientemente de que se trate de un ejercicio real estados financieros históricos o de un ejercicio que está estimado: estados financieros proyectados. Cuando se realiza el proceso contable existe dos tipos de cuentas; las del balance general, que son cuentas permanentes, y las del estado de resultados, que son cuentas temporales.

Las cuentas temporales son aquellas que tiene un saldo inicial de cero, de manera que al transcurrir el periodo contable van acumulando el importe de las operaciones que incurren en el ejercicio; al final del periodo, estas cuentas se cierran, dejando como consecuencia la cifra final de utilidad o pérdida del ejercicio. El balance general presenta los saldos de activo,

pasivos y capitales que forman la situación financiera de la empresa en el último día de sus operaciones, 31 de diciembre generalmente. Para llegar a estos saldos finales es necesario tomar los saldos de las mismas cuentas correspondientes al ejercicio anterior y afectarlos por las operaciones realizadas en el nuevo ejercicio.

El saldo final de una cuenta siempre será igual a su saldo inicial más el efecto de las transacciones ocurridas en el nuevo periodo. La diferencia al preparar los estados financieros históricos y proyectados es que en los históricos se refleja el efecto de transacciones que ya ocurrieron, y en los proyectos el efecto de las transacciones que se supone van a ocurrir.

PARÁMETROS BASE DE LA PROYECCIÓN

Al hacer la proyección se tiene que considerar el comportamiento de las variables que afecta los estados financieros como son:

Demanda.- La estimación de la demanda y seguidamente la estimación de las ventas es el punto más importante de todo proceso de proyección de estados financieros. En función de las ventas se determina el abastecimiento, la necesidad de incremento de inversión, ampliación de la infraestructura, aumento de personal que labora, etc.

Políticas o metas de la empresa.- Al hacer la planeación es muy importante considerar políticas vigentes en lo que se refiere a cantidad de efectivo que debe mantenerse disponible, plazo de crédito que se otorgara a los clientes, cantidades a mantener en inventarios, tasas de depreciación de activos fijos, tasas de amortización de intangibles, plazo de crédito otorgado por los proveedores, etc.

Decisiones de estructura de activos o estructura financiera.- Al hacer la proyección de estados financieros deben considerarse los planes de expansión o modernización que impliquen adquisiciones de activos de largo plazo. También es muy importante incluir los planes relacionados con la contratación de préstamos a largo plazo.

Comportamiento de variables externas.- Se considera el comportamiento esperado en las variables macroeconómicas tales como: tasa de inflación, tasas de inflación, tasas de interés bancario activo y pasivo y disposiciones fiscales relacionadas con la depreciación de los activos fijos, deducibilidad de gastos, periodicidad y forma de afectar los pagos de impuestos, etc.

Forma de presentación.- Una vez desarrollado los presupuestos de ingresos y egresos, deben resumirse en los estados financieros, a fin de establecer la situación final estimada. Los estados financieros deberán

señalar claramente que son estados proforma o proyecciones. La forma es muy variada debido a los diversos usos que se les da, pero es recomendable combinarlos con los estados reales o históricos, mostrando tres columnas: la primera con saldos reales o históricos; la segunda con ajustes o cambios de las operaciones o proyecciones propuestas y la tercera con las cifras proforma o proyecciones futuras.

Es indispensable que indique con toda claridad y precisión los hechos u operaciones posteriores o futuras que se están considerando generalmente a través de notas. Es conveniente acompañar a los estados financieros básicos de un estado que indique y sintetice la naturaleza de los cambios.

ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA

Definición

“Se lo considera como documentos financieros que analiza la utilidad o pérdida neta de un ejercicio o periodo futuro”.²⁵

Consiste en utilizar un método porcentual de ventas, el cual predice las ventas para luego establecer el costo de los bienes vendidos, costos de operación y gastos de intereses en forma de porcentaje de ventas

²⁵ GARCIA León Oscar, Administración Financiera: fundamentos y Aplicaciones, Editorial Impresores S. A. Cuarta Edición, Cali Colombia, 2009, Pág. 24. - 27

proyectadas. Los porcentajes empleados tienen cierta probabilidad de ser los porcentajes de ventas de estos renglones en el año inmediato anterior.

Importancia

Permite conocer la futura rentabilidad del negocio y, por tanto, su viabilidad. En un futuro o determinado periodo, ya que describe en forma resumida que dará como resultado una pérdida o una ganancia para los propietarios de una empresa.

Características

- “Es un estado financiero
- Muestra las ventas, costos de lo vendido, distribución, adición y la Utilidad y pérdida neta, y camino para obtenerla.
- La información que proporciona corresponde a un ejercicio futuro (Dinámico)”²⁶
- Refleja el método contable de acumulaciones, bajo el cual los ingresos, los costos y los gastos se comparan dentro de periodos de tiempo idénticos.

²⁶ GARCIA León Oscar, Administración Financiera: fundamentos y Aplicaciones, Editorial Impresores S. A. Cuarta Edición, Cali Colombia, 2009, Pág. 29.

Formato

ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA	
EMPRESA COMERCIAL IMPORTCAR	
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 20XX	
Ventas Totales	Xxx
(-) Costo de Ventas	Xxx
Utilidad Bruta en Ventas	Xxx
(-) Gasto de Operación	Xxx
Utilidad de Operación	Xxx
(-) Gasto de Interés	Xxx
Utilidad Neta Antes de Impuestos	Xxx
(-) Impuestos	Xxx
Utilidad Neta Después de Impuestos	Xxx
(-) Dividendo de Acciones	Xxx
Utilidad Retenida	Xxx

Fuente: Lawrence Gitman, Principios de Administración Financiera.

Elaborado por: La Autora

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA

Definición

“Se lo considera como documento que analiza los activos, pasivos y capital de un ejercicio o periodo futuro. El método de cálculo-estimación es aquel que se utiliza para la elaboración del balance general proforma en el que los valores de ciertas cuentas son estimados, se utiliza aquí el financiamiento externo de la empresa como punto de equilibrio. Finalmente, deben sustraerse de los activos requeridos los pasivos y el capital contable proyectados para estimar así los fondos adicionales necesarios (FAN) para apoyar el nivel de operaciones pronosticadas.”²⁷

²⁷BESLEY SCOT, Brigham Eugene, Fundamentos de la Administración Financiera, Editorial Mac Graw-Hill, Décimo Segunda Edición, México 2005, Pag:153

Importancia

Es importante puesto que muestra la situación económica y capacidad de pago de una empresa a una fecha fija futura. Es una de las herramientas financieras que permite medir la liquidez con la que cuenta una empresa, al momento de enfrentar deudas con terceros. Desde luego, el Balance General Proforma como cualquier otro estado financiero, presenta el resultado de conjugar hechos futuros, así mismo convenciones contables y juicios personales.”²⁸

Formato

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA	
EMPRESA COMERCIAL IMPORTCAR	
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 20XX	
ACTIVOS	
ACTIVOS CORRIENTES	
Efectivo	Xxx
Valores Negociables	Xxx
Cuentas por Cobrar	Xxx
Inventarios	Xxx
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	Xxx
ACTIVO NO CORRIENTE	Xxx
Planta y Equipo	Xxx
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	Xxx
TOTAL ACTIVOS	Xxx
PASIVOS	
Cuentas por Pagar	Xxx
Documentos por Pagar	Xxx
Deuda a Largo Plazo	Xxx
PATRIMONIO	
Capital	Xxx
Utilidades Retenidas	Xxx
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	Xxx

Fuente: Lawrence Gitman, Principios de Administración Financiera.

Elaborado por: La Autora

²⁸ GARCÍA CADENO, Alma Iliana, Finanzas II- Métodos de Planeación Financiera, Colombia 2005, Pag.24

PUNTO DE EQUILIBRIO

Definición

Es una técnica de análisis muy importante que se usa como instrumento de planeación de utilidades, de la toma de decisiones y de resolución de problemas. Para aplicar esta técnica es necesario conocer el comportamiento de los ingresos, costos y gastos, y separar de los fijos o semivARIABLES de los que son variables.

El punto de equilibrio se define como el momento o punto económico en que una empresa no genera utilidad ni pérdida; es decir, el nivel que la contribución, marginal (ingresos variables menos costos y gastos variables) es de tal magnitud que paga con exactitud los costos y gastos. Si el producto puede ser vendido en mayores cantidades de las que arroja el punto de equilibrio, tendremos entonces que la empresa percibirá beneficios. Si por el contrario, se encuentra por debajo del punto de equilibrio, tendrá pérdidas.

Importancia

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

ósea que el ingreso deducido de los costos variables de un margen para absorber los costos fijos.

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

- Los gráficos son fáciles de construir e interpretar. Si no se utilizan correctamente se puede llegar a perder un millón de utilidades.
- Es posible percibir con facilidad el número de productos que se necesitan vender para no generar pérdidas.
- Provee directrices en relación a la cantidad de equilibrio, márgenes de seguridad y niveles de utilidad o pérdida a distintos niveles de producción.
- Se pueden establecer paralelos a través de la construcción de gráficos comparativos para distintas situaciones.
- La ecuación entrega un resultado preciso del punto de equilibrio.

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.

Cálculo del punto de equilibrio

El punto de equilibrio se puede calcular tanto para unidades como para volúmenes en dinero mediante la siguiente fórmula.

El punto de equilibrio en función de las ventas se calcula de la siguiente manera:

Fórmula:

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{costos fijos}}{1 - \text{costos variables} / \text{ventas}}$$

Donde:

CF = Costos Fijos

CVT = Costos de Ventas Totales

VT = Ventas Totales

Costos variables

Son los que cambian en proporción directa con los volúmenes de producción y ventas, los costos variables cambian a medida que cambia la producción y son de cero cuando la producción es de cero.

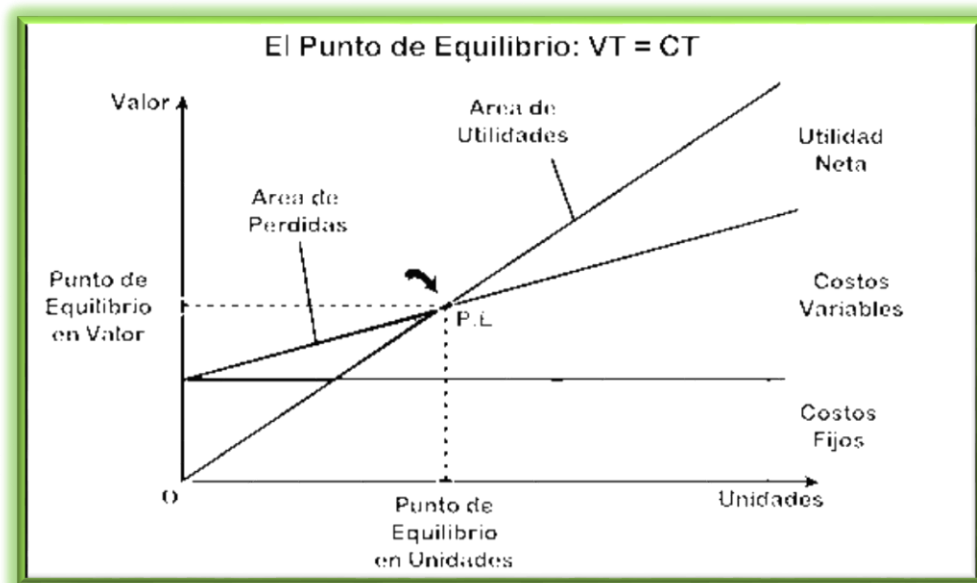
Los costos de mano de obra directa, las comisiones, y materias primas de ordinario con variables, es común suponer que un costo variable es constante por unidad de producción, lo cual implica que los costos variables totales son proporcionales en el nivel de producción.

Costos fijos

Son los que cambian en producción directa de las ventas y cuyo importe y recurrencia es constante. Los costos fijos no dependen de la cantidad de bienes o servicios producidos durante el período.

En general se miden como costos por unidad de tiempo, tal como la renta por mes o los salarios por año, las depreciaciones, las amortizaciones, y otros. Por supuesto, los costos fijos no son fijos para siempre, lo son sólo un período predeterminado”²⁹.

Formato del punto de equilibrio



Fuente: Lawrence Gitman, Principios de Administración Financiera.
Elaborado por: La Autora

El punto de equilibrio muestra como los cambios operados en los ingresos o costos por diferentes niveles de venta repercuten en la empresa generando utilidades o pérdidas. El eje horizontal representa las ventas en unidades, y en el vertical, la variable en pesos; los ingresos se muestran calculando diferentes niveles de venta.

²⁹ STEPHEN Robbins, David de CENZO, Fundamentos de Administración Financiera, Editorial Pearson Educación, Doceava Edición, México 2009, Pág. 143

Uniando dichos puntos se obtendrá la recta que representa los ingresos, lo mismo sucede con los costos variables en diferentes niveles. Los costos fijos están representados por una recta horizontal dentro de un segmento relevante.

Sumando la recta de los costos variables con la de los costos fijos se obtiene la de los costos totales, y el punto donde esta última se intersecta con la recta de los ingresos representa el punto de equilibrio.

A partir de dicho punto de equilibrio se puede medir la utilidad o pérdida que genere, ya sea como aumento o como disminución del volumen de ventas; el área hacia el lado izquierdo del punto de equilibrio es pérdida, y del lado derecho es utilidad, y una vez determinado el punto de equilibrio, se podrá tener un dato específico que determine el monto de ventas que una empresa debe obtener para mantener un equilibrio financiero.”³⁰

³⁰STEPHEN Robbins, David de CENZO, Fundamentos de Administración Financiera, Editorial Pearson Educación, Doceava Edición, México 2009, Pág. 143

e. MATERIALES Y MÉTODOS

MATERIALES

Para la elaboración del presente trabajo de tesis se utilizó los siguientes materiales y métodos:

➤ **Material Bibliográfico.**

- Libros
- Folletos
- Flash Memory
- CDS

➤ **Material de Oficina**

- Resma de papel
- Esferos
- Carpetas
- Calculadora
- Suministros de oficina

➤ **Equipos de Computación**

- Computadora
- Impresora

MÉTODOS

Método Científico

Este método ayudó a observar los hechos contables, la organización administrativa y la realidad económica-financiera de la empresa, iniciando con la revisión de teorías sobre planeación financiera, la recopilación de la información de la empresa hasta llegar a la conclusión de los resultados planteados a través de los objetivos propuestos.

Método Deductivo

Se empleó este método para realizar el estudio de los fundamentos de la planeación financiera, basándose en conceptos, definiciones y criterios existentes, mediante la utilización de fuentes de información bibliográfica que justifiquen la sustentación del problema formulado, así mismo de un largo proceso se pudo llegar a conocer la elaboración de las conclusiones y recomendaciones.

Método Inductivo

Este método hizo posible conocer las particularidades básicas sobre la planeación financiera; es decir sirvió como herramienta para la elaboración

de estados financieros proyectados basados en los estados financieros reales de la entidad, además permitió aplicar las fases de la planeación, para la correcta toma de decisiones del Gerente propietario de la empresa.

Método Descriptivo

Este método hizo posible la descripción detallada de cada una de las etapas que integra o forma parte de la Planeación Financiera; así como también en la descripción de las políticas, estrategias y actividades que se propondrán en las respectivas recomendaciones a plantear.

Método Analítico

La aplicación de este método permitió el análisis de la información proporcionada por contabilidad, con la finalidad de determinar la situación financiera real de la empresa, y resumir en forma explícita y entendible hasta llegar al desarrollo del método porcentual para elaborar los diferentes pronósticos hasta llegar a los estados financieros proforma.

Método Sintético

A través de este método se resumió los contenidos teóricos para luego formular las conclusiones y recomendaciones como resultado del trabajo

de tesis, que permitirá a su directivo adoptar medidas adecuadas en el crecimiento de la empresa.

Método Matemático

El método matemático se utilizó en la aplicación de cálculos aritméticos para la obtención de porcentajes como el incremento porcentual de ventas que sirve como base en el reconocimiento y formulación de los diferentes pronósticos y sus cambios, pues a través de las cuatro operaciones básicas se hizo posible llegar a los resultados necesarios del trabajo de tesis.

f. RESULTADOS

CONTEXTO EMPRESARIAL

La empresa comercial IMPORTCAR, se encuentra ubicada en la Ciudad de Loja en la calle José Félix de Valdivieso entre Av. Universitaria y 18 de Noviembre, creada el 22 de mayo del 2008 por su gerente propietario el señor Ronal Fabricio Jiménez Ochoa, inicio sus actividades con la compra y venta de repuestos para vehículos, la venta al por mayor y menor de accesorios, partes, y piezas de vehículos. Se ha caracterizado por ofertar productos de calidad, lo que a su vez le ha servido para ganar el prestigio y estabilidad en el mercado.

Así mismo se encuentra inscrita en el SRI, con RUC número 1103165542001, obligada a llevar contabilidad, cuenta con el permiso de funcionamiento respectivo, otorgado por el Municipio de Loja. Cuyo capital inicial fue de 15.000,00 dólares capital que ha ido creciendo conforme a la economía en el mercado, la administración financiera de la empresa está a cargo de su propietario el sr. Ronal Fabricio Jiménez Ochoa, que tiene como prioridad la atención personalizada y esmerada al cliente, para obtener una empresa segura en virtud de la calidad y variedad de los productos que oferta a la ciudadanía así como la prestación de servicios mecánicos entre otros.

MISIÓN

Su misión ofrecer y comercializar repuestos y accesorios de excelente calidad dirigida a sus clientes tanto locales como provinciales prestando un servicio ágil y eficiente a la ciudadanía sustentada en valores: honestidad, responsabilidad, autoestima, así como el asesoramiento e instalación de respuestas acorde a las necesidades de los clientes fomentando así el desarrollo comercial y fuentes de trabajo.

VISIÓN

Ser líder en la comercialización de repuestos y accesorios, ofrecer excelente atención a los clientes con eficiencia y asesoramiento de calidad con lo que se llevara a futuro la ampliación de la empresa IMPORTCAR a un TECNICENTRO, amplio y completo para mayor servicio a la sociedad y el mejoramiento económico financiero aumentando la rentabilidad para beneficio de la empresa.

OBJETIVOS

- Satisfacer las necesidades y fomentar lazos de lealtad a largo plazo entre los clientes.

- Ser una empresa responsable capaz de contribuir al crecimiento de la economía ecuatoriana, ser oportunos en la entrega de productos
- Ofrecer productos de calidad a precios competitivos, Incrementar la rentabilidad y utilidades de la empresa.

POLÍTICAS

- Manejar artículos para la venta que sean reconocidas por su calidad y garantía.
- Salvaguardar y vigilar la correcta administración y uso racional de los recursos de la empresa.
- Manejar un sistema de publicidad constante.

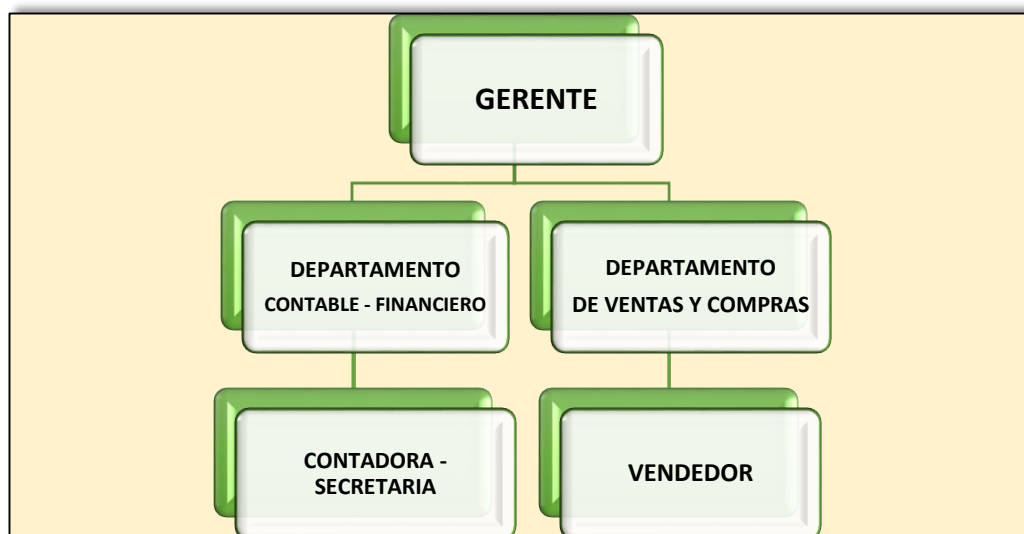
BASE LEGAL

En lo referente al ámbito comercial la empresa debe regirse a leyes y códigos como:

- Constitución de la República del Ecuador (2008)
- Ley de Seguridad Social
- Ley de Equidad Tributaria
- Código de Trabajo
- Código de Comercio

- Ordenanzas Municipales
- Reglamento Interno

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL



Balance General Y Estado De Resultados Reales periodo 2014

BALANCE GENERAL EMPRESA IMPORTCAR DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014

1.	ACTIVO	<u>85.550,91</u>
1.1	ACTIVO CORRIENTE	55.550,91
1.1.1.	Caja – Bancos	259,21
1.1.2.	IVA Compras	282,79
1.1.3.	Inventarios	55.008,91
1.2.	ACTIVO FIJO	30.000,00
1.2.1.	Maquinaria y Equipos	30.000,00
2.	PASIVO	4.841,52
2.1.	PASIVO CORRIENTE	4.841,52
2.1.1	Préstamo por pagar largo plazo	4.841,52
3.	PATRIMONIO	80.709,39
3.1.	CAPITAL SOCIAL	54.818,59
3.1.1	Capital Social	54.818,59
4.	RESULTADOS	25.890,80
4.1	Resultaos Acumulados	21.418,33
4.1.1	Utilidad del Ejercicio	4.472,47
	PASIVO MÁS PATRIMONIO	<u>85.550,91</u>



Handwritten signature and stamp of the accountant. The stamp is rectangular and contains the text: Martha Ordóñez de G., Reg. N° 17.604, and CONTADORA.

**ESTADO DE RESULTADOS
EMPRESA IMPORTCAR
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014**

4.	INGRESOS	216.902,43
4.1.	INGRESOS OPERACIONALES	216.902,43
4.1.1	Ventas	216.902,43
5.	GASTOS	212.429,96
5.1.	GASTOS ADMINISTRATIVOS	9.506,79
5.1.1	Sueldos	5.632,67
5.1.2	Aporte Patronal y Personal	1.088,92
5.1.3	Arriendos Pagados	2.100,00
5.1.4	Servicios Recibidos	685,20
5.2.	GASTOS DE VENTA	200.049,74
5.2.1	Combustible	26,11
5.2.2	Transporte	463,70
5.2.3	Costo de Venta	199.559,93
5.3.	GASTOS FINANCIEROS	2.873,43
5.3.1	Intereses Bancarios Pagados	2.873,43
	UTILIDAD DEL EJERCICIO	<u>4.472,47</u>



Martha Ordóñez de Q
Reg. N° 17.604
CONTADORA



**PROYECCIÓN Y ANÁLISIS DE
VENTAS**

APLICACIÓN Y ANÁLISIS DEL PRONÓSTICO DE VENTAS AÑO 2015

Pronóstico de ventas

Para elaborar el pronóstico de ventas del año 2015 se tomó como referencia las ventas generadas durante cada uno de los meses de los años 2014, y 2013 entregados por el departamento de contabilidad, la tasa de incremento es del 0,13%, para su respectivo cálculo se utilizó la siguiente formula:

$$\text{Tasa de Crecimiento} = \frac{\text{Ventas 2014} - \text{Ventas 2013}}{\text{Ventas 2013}}$$

CUADRO Nro. 1

EMPRESA IMPORTCAR PRONÓSTICO DE VENTAS AÑO 2015				
VENTAS				
MESES	A	B	C=(A*B)	D=(C+A)
	VALOR AÑO 2014	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	11.504,33	0,13	\$ 1.519,56	13.023,89
FEBRERO	11.843,00	0,13	\$ 1.564,29	13.407,29
MARZO	9.404,42	0,13	\$ 1.242,19	10.646,61
ABRIL	15.322,58	0,13	\$ 2.023,89	17.346,47
MAYO	14.435,17	0,13	\$ 1.906,68	16.341,85
JUNIO	17.265,83	0,13	\$ 2.280,57	19.546,40
JULIO	17.634,92	0,13	\$ 2.329,32	19.964,24
AGOSTO	23.748,92	0,13	\$ 3.136,89	26.885,81
SEPTIEMBRE	22.397,25	0,13	\$ 2.958,36	25.355,61
OCTUBRE	27.715,61	0,13	\$ 3.660,84	31.376,45
NOVIEMBRE	17.710,58	0,13	\$ 2.339,31	20.049,89
DICIEMBRE	27.919,82	0,13	\$ 3.687,81	31.607,63
TOTAL	216.902,43		28.649,70	245.552,13

Ver: Anexo N° 4

Pronóstico de compras

Para realizar el pronóstico de compras y demás gastos se tomó como base los valores de compras de enero a diciembre del año 2014, para la tasa de incremento que es 0,13%, en este periodo y los pronósticos que continúan, se aplicó el mismo procedimiento que en el pronóstico de ventas.

CUADRO Nro. 2

EMPRESA IMPORTCAR PRONÓSTICO DE COMPRAS AÑO 2015				
COMPRAS				
MESES	A	B	C=(A*B)	D=(C+A)
	VALOR AÑO 2014	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	10.353,90	0,13	1.367,60	11.721,50
FEBRERO	10.658,70	0,13	1.407,86	12.066,56
MARZO	8.463,98	0,13	1.117,97	9.581,95
ABRIL	13.790,32	0,13	1.821,50	15.611,82
MAYO	12.991,65	0,13	1.716,01	14.707,66
JUNIO	15.539,25	0,13	2.052,51	17.591,76
JULIO	15.871,43	0,13	2.096,39	17.967,82
AGOSTO	21.374,03	0,13	2.823,20	24.197,23
SEPTIEMBRE	20.157,53	0,13	2.662,52	22.820,05
OCTUBRE	24.994,05	0,13	3.301,36	28.295,41
NOVIEMBRE	15.939,52	0,13	2.105,38	18.044,90
DICIEMBRE	25.127,84	0,13	3.319,03	28.446,87
TOTAL	195.262,20		25.791,34	221.053,54

Ver: Anexo N° 4

CUADRO Nro. 3

EMPRESA IMPORTCAR PRONÓSTICO DE GASTOS AÑO 2015				
SERVICIOS RECIBIDOS				
MESES	A	B	C=(A*B)	D=(C+A)
	VALOR AÑO 2014	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	57,10	0,13	7,54	64,64
FEBRERO	85,00	0,13	11,23	96,23
MARZO	75,40	0,13	9,96	85,36
ABRIL	45,00	0,13	5,94	50,94
MAYO	60,50	0,13	7,99	68,49
JUNIO	85,90	0,13	11,35	97,25
JULIO	35,00	0,13	4,62	39,62
AGOSTO	25,50	0,13	3,37	28,87
SEPTIEMBRE	75,40	0,13	9,96	85,36
OCTUBRE	65,70	0,13	8,68	74,38
NOVIEMBRE	20,70	0,13	2,73	23,43
DICIEMBRE	54,00	0,13	7,13	61,13
TOTAL	685,20		90,51	775,71

Ver: Anexo N° 4

CUADRO Nro. 4

EMPRESA IMPORTCAR PRONÓSTICO DE GASTOS AÑO 2015				
COMBUSTIBLE				
MESES	A	B	C=(A*B)	D=(C+A)
	VALOR AÑO 2014	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	1,50	0,13	0,20	1,70
FEBRERO	1,20	0,13	0,16	1,36
MARZO	2,46	0,13	0,32	2,78
ABRIL	1,35	0,13	0,18	1,53
MAYO	2,00	0,13	0,26	2,26
JUNIO	1,75	0,13	0,23	1,98
JULIO	2,50	0,13	0,33	2,83
AGOSTO	2,75	0,13	0,36	3,11
SEPTIEMBRE	2,00	0,13	0,26	2,26
OCTUBRE	2,50	0,13	0,33	2,83
NOVIEMBRE	2,60	0,13	0,34	2,94
DICIEMBRE	3,50	0,13	0,46	3,96
TOTAL	26,11		3,45	29,56

Ver: Anexo N° 4

CUADRO Nro. 5

EMPRESA IMPORTCAR PRONÓSTICO DE GASTOS AÑO 2015				
TRANSPORTE				
MESES	A	B	C=(A*B)	D=(C+A)
	VALOR AÑO 2014	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	51,00	0,13	6,74	57,74
FEBRERO	55,60	0,13	7,34	62,94
MARZO	45,80	0,13	6,05	51,85
ABRIL	65,00	0,13	8,59	73,59
MAYO	38,00	0,13	5,02	43,02
JUNIO	35,80	0,13	4,73	40,53
JULIO	27,50	0,13	3,63	31,13
AGOSTO	29,00	0,13	3,83	32,83
SEPTIEMBRE	30,00	0,13	3,96	33,96
OCTUBRE	25,80	0,13	3,41	29,21
NOVIEMBRE	28,20	0,13	3,72	31,92
DICIEMBRE	32,00	0,13	4,23	36,23
TOTAL	463,70		61,25	524,95

Ver: Anexo N° 4

Pronóstico de gastos sueldos

Para el pronóstico gasto sueldos, y aporte patronal se aplicó el porcentaje de incremento del 0,04%, varía en relación a las ventas, fue calculado en base al promedio de variación de sueldos. Se lo aplico en todos los periodos posteriores se utilizó la siguiente formula:

$$Tasa\ de\ crecimiento = \frac{Sueldos\ 2015 - Sueldos\ 2014}{Sueldos\ 2014}$$

CUADRO Nro. 6

EMPRESA IMPORTCAR PRONÓSTICO DE SUELDOS AÑO 2015				
SUELDOS				
MESES	A	B	C=(A*B)	D=(C+A)
	VALOR AÑO 2014	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	469,39	0,04	19,33	488,72
FEBRERO	469,39	0,04	19,33	488,72
MARZO	469,39	0,04	19,33	488,72
ABRIL	469,39	0,04	19,33	488,72
MAYO	469,39	0,04	19,33	488,72
JUNIO	469,39	0,04	19,33	488,72
JULIO	469,39	0,04	19,33	488,72
AGOSTO	469,39	0,04	19,33	488,72
SEPTIEMBRE	469,39	0,04	19,33	488,72
OCTUBRE	469,39	0,04	19,33	488,72
NOVIEMBRE	469,39	0,04	19,33	488,72
DICIEMBRE	469,39	0,04	19,33	488,72
TOTAL	5632,67		231,93	5.864,60

Ver: Anexo N° 17

CUADRO Nro. 7

EMPRESA IMPORTCAR PRONÓSTICO DE SUELDOS AÑO 2015				
APORTE PATRONAL, Y PERSONAL				
MESES	A	B	C=(A*B)	D=(C+A)
	VALOR AÑO 2014	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	90,74	0,04	3,74	94,48
FEBRERO	90,74	0,04	3,74	94,48
MARZO	90,74	0,04	3,74	94,48
ABRIL	90,74	0,04	3,74	94,48
MAYO	90,74	0,04	3,74	94,48
JUNIO	90,74	0,04	3,74	94,48
JULIO	90,74	0,04	3,74	94,48
AGOSTO	90,74	0,04	3,74	94,48
SEPTIEMBRE	90,74	0,04	3,74	94,48
OCTUBRE	90,74	0,04	3,74	94,48
NOVIEMBRE	90,74	0,04	3,74	94,48
DICIEMBRE	90,74	0,04	3,74	94,48
TOTAL	1.088,92		44,84	1.133,76

Ver: Anexo N° 17

Presupuesto de efectivo

El presupuesto de efectivo fue elaborado tomando como base el saldo inicial de efectivo del balance general del año 2014 y las ventas, para el cálculo de la meta fijada del efectivo disponible que es el saldo mínimo requerido por la empresa del presupuesto de efectivo.

También se registran los gastos en que ha incurrido la empresa, así como las compras, el costo de ventas de la mercadería vendida, obteniendo de esta manera el total de egresos de efectivo. Finalmente se obtiene el flujo neto de efectivo de la diferencia entre el total de ingresos y egresos, se utilizó las siguientes formulas:

$$\text{PORCENTAJE DE EFECTIVO MÍNIMO} = \frac{\text{CAJA} - \text{BANCOS}}{\text{VENTAS 2014}} * 100$$

$$\text{EFECTIVO MÍNIMO} = \text{VENTAS 2014} * \% \text{ DE EFECTIVO MÍNIMO}$$

CUADRO Nro. 8

EMPRESA COMERCIAL IMPORTCAR												
PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS												
PERÍODO 2015												
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
INGRESOS OPERACIONALES												
VENTAS	13.023,89	13.407,29	10.646,61	17.346,47	16.341,85	19.546,40	19.964,24	26.885,81	25.355,61	31.376,45	20.049,89	31.607,63
TOTAL INGRESOS	13.023,89	13.407,29	10.646,61	17.346,47	16.341,85	19.546,40	19.964,24	26.885,81	25.355,61	31.376,45	20.049,89	31.607,63
GASTOS OPERACIONALES												
COMPRAS	11.721,50	12.066,56	9.581,95	15.611,82	14.707,66	17.591,76	17.967,82	24.197,23	22.820,05	28.295,41	18.044,90	28.446,87
SUELDOS	488,72	488,72	488,72	488,72	488,72	488,72	488,72	488,72	488,72	488,72	488,72	488,72
APORTE PATRONAL, Y PERSONAL	94,48	94,48	94,48	94,48	94,48	94,48	94,48	94,48	94,48	94,48	94,48	94,48
ARRIENDOS PAGADOS	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00
SERVICIOS RECIBIDOS	64,64	96,23	85,36	50,94	68,49	97,25	39,62	28,87	85,36	74,38	23,43	61,13
COMBUSTIBLE	1,70	1,36	2,78	1,53	2,26	1,98	2,83	3,11	2,26	2,83	2,94	3,96
TRANSPORTE	57,74	62,94	51,85	73,59	43,02	40,53	31,13	32,83	33,96	29,21	31,92	36,23
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	12.603,78	12.985,29	10.480,14	16.496,08	15.579,63	18.489,72	18.799,60	25.020,24	23.699,83	29.160,02	18.861,40	29.306,39
(=) UTILIDAD O PÉRDIDA OPERACIONAL DEL EJERCICIO	420,11	422,00	166,47	850,40	762,22	1.056,68	1.164,64	1.865,57	1.655,77	2.216,43	1.188,49	2.301,24
GASTOS NO OPERACIONALES												
INTERESES BANCARIOS PAGADOS	491,04		917,44	472,13		910,71	438,30	460,48	425,40	418,80	425,94	405,60
TOTAL GASTOS NO OPERACIONALES	491,04	-	917,44	472,13	-	910,71	438,30	460,48	425,40	418,80	425,94	405,60
(=) UTILIDAD O PÉRDIDA OPERACIONAL EJERCICIO	(70,93)	422,00	(750,97)	378,27	762,22	145,97	726,34	1.405,09	1.230,37	1.797,63	762,55	1.895,64
UTILIDAD O PÉRDIDA NETA DEL EJERCICIO	(70,93)	422,00	(750,97)	378,27	762,22	145,97	726,34	1.405,09	1.230,37	1.797,63	762,55	1.895,64

◆ Incrementos de sueldos y demás beneficios sociales: Ver ANEXO N° 16

◆ Intereses bancarios : Ver ANEXO N° 24

CUADRO Nro. 9

EMPRESA COMERCIAL IMPORTCAR												
PRESUPUESTO DE EFECTIVO												
PERÍODO 2015												
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
ENTRADA DE EFECTIVO												
VENTAS	13.023,89	13.407,29	10.646,61	17.346,47	16.341,85	19.546,40	19.964,24	26.885,81	25.355,61	31.376,45	20.049,89	31.607,63
TOTAL INGRESOS DE EFECTIVO	13.023,89	13.407,29	10.646,61	17.346,47	16.341,85	19.546,40	19.964,24	26.885,81	25.355,61	31.376,45	20.049,89	31.607,63
(-) EGRESOS DE EFECTIVO												
COMPRAS	11.721,50	12.066,56	9.581,95	15.611,82	14.707,66	17.591,76	17.967,82	24.197,23	22.820,05	28.295,41	18.044,90	28.446,87
SUELDOS	488,72	488,72	488,72	488,72	488,72	488,72	488,72	488,72	488,72	488,72	488,72	488,72
APORTE PATRONAL, Y PERSONAL	94,48	94,48	94,48	94,48	94,48	94,48	94,48	94,48	94,48	94,48	94,48	94,48
ARRIENDOS PAGADOS	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00
SERVICIOS RECIBIDOS	64,64	96,23	85,36	50,94	68,49	97,25	39,62	28,87	85,36	74,38	23,43	61,13
COMBUSTIBLE	1,70	1,36	2,78	1,53	2,26	1,98	2,83	3,11	2,26	2,83	2,94	3,96
TRANSPORTE	57,74	62,94	51,85	73,59	43,02	40,53	31,13	32,83	33,96	29,21	31,92	36,23
INTERESES BANCARIOS PAGADOS	491,04	-	917,44	472,13	-	910,71	438,30	460,48	425,40	418,80	425,94	405,60
TOTAL SALIDA DE EFECTIVO	13.094,82	12.985,29	11.397,58	16.968,21	15.579,63	19.400,43	19.237,90	25.480,72	24.125,23	29.578,82	19.287,34	29.711,99
(=) FLUJO NETO DE EFECTIVO (Ingresos - egresos)	(70,93)	422,00	(750,97)	378,27	762,22	145,97	726,34	1.405,09	1.230,37	1.797,63	762,55	1.895,64
(+) SALDO INICIAL DE EFECTIVO	259,21	188,28	610,28	(140,69)	237,58	999,79	1.145,77	1.872,11	2.923,20	4.153,57	5.951,20	7.067,75
(=) SALDO DISPONIBLE	188,28	610,28	(140,69)	237,58	999,79	1.145,77	1.872,11	3.277,20	4.153,57	5.951,20	6.713,75	8.963,39
META FIJADA DE EFECTIVO DISPONIBLE	260,28	260,28	260,28	260,28	260,28	260,28	260,28	260,28	260,28	260,28	260,28	260,28
SALDO FINAL DISPONIBLE	(72,00)	350,00	(400,97)	(22,71)	739,51	885,49	1.611,82	3.016,92	3.893,29	5.690,91	6.453,47	8.703,11

- Incrementos de cuentas que varían en relación a las ventas: Ver Pronósticos de ventas.
- Incrementos de sueldos y demás beneficios sociales: Ver ANEXO N° 16
- Meta fijada de efectivo disponibles 2015 Ver Anexo N° 18
- Saldo inicial de efectivo del mes de Enero: Ver Cuenta CAJA- BANCOS del estado de Situación Financiera Proforma 2014: VER ANEXO N° 3

ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA

Estados Financieros Proforma periodos 2015 – 2020

Para realizar el estado de situación financiera proyectado, se parte del estado financiero del año 2014, y con valores proyectados de enero diciembre del 2015, reflejados en el presupuesto de efectivo y programa de salidas del efectivo, se tomo como base las ventas 2014, y 2013 cuyo porcentaje de variación es de 1,13%.

Fórmula para el estado financiero proforma:

$$Tasa\ de\ Crecimiento = \frac{Ventas\ 2014}{Ventas\ 2013}$$

Para el estado de resultados proforma se parte del estado de resultados del año anterior para poder proyectar con el método porcentual de ventas, donde se reflejan los rubros obtenidos del programa de entradas y salidas de efectivo. Se utilizó el porcentaje de 1,04% para la cuenta gasto sueldos, en relación a la variación de sueldos, valores que fueron aplicados en todos los años. En su debido cálculo se utilizó la siguiente formula:

Fórmula para el estado de resultados proforma:

$$BASE\ DE\ PRONÓSTICO\ SUELDOS = \frac{SUELDOS\ 2015}{SUELDOS\ 2014}$$

ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA

BALANCE GENERAL REAL DEL AÑO 2014 Y BALANCE GENERAL PROFORMA 2015

CUADRO Nro. 10

EMPRESA COMERCIAL IMPORTCAR			
BALANCE GENERAL PROFORMA			
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015			
CUENTAS	SALDOS 2014	BASE PARA EL PRONÓSTICO AÑO 2015	VALOR PRONÓSTICADO PARA EL AÑO 2015
ACTIVO			
ACTIVO CORRIENTE			
Caja – Bancos	259,21	1,13	293,60
IVA Compras	282,79	1,13	320,31
Inventarios	55.008,91	1,13	62.307,32
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	55.550,91		62.921,23
ACTIVO FIJO			
Maquinaria y Equipo	30.000,00	1,13	33.980,31
TOTAL ACTIVO FIJO	30.000,00		33.980,31
TOTAL ACTIVOS	85.550,91		96.901,54
PASIVO			
PASIVO CORRIENTE			
Préstamo por pagar a largo plazo	4.841,52		11.618,23
TOTAL PASIVO CORRIENTE	4.841,52		11.618,23
PATRIMONIO			
CAPITAL			
Capital	54.818,59		55.553,72
TOTAL CAPITAL	54.818,59		55.553,72
RESULTADOS			
Resultados Acumulados	21.418,33		25.890,80
Utilidad del Ejercicio	4.472,47		3.838,78
TOTAL RESULTADOS	25.890,80		29.729,58
TOTAL PATRIMONIO	80.709,39		85.283,31
PASIVO + PATRIMONIO	85.550,91		96.901,54

Cálculos para determinar la base para el pronóstico 2015: Ver ANEXO N° 5

CUADRO Nro. 11

EMPRESA COMERCIAL IMPORTCAR	
BALANCE GENERAL PROFORMA	
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015	
ACTIVO	
ACTIVO CORRIENTE	
Caja Bancos	293,60
IVA Compras	320,31
Inventarios	62.307,32
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	62.921,23
ACTIVO FIJO	
Maquinarias y Equipo	33.980,31
TOTAL ACTIVO FIJO	33.980,31
TOTAL ACTIVOS	<u>96.901,54</u>
PASIVO	
PASIVO CORRIENTE	
Préstamo por pagar a largo plazo	11.618,23
TOTAL PASIVO CORRIENTE	11.618,23
PATRIMONIO	
CAPITAL	
Capital	55.553,72
TOTAL CAPITAL	55.553,72
RESULTADOS	
Resultados Acumulados	25.890,80
Utilidad del Ejercicio	3.838,78
TOTAL RESULTADOS	29.729,58
TOTAL PATRIMONIO	85.283,31
PASIVO + PATRIMONIO	<u>96.901,54</u>

CUADRO Nro.12

EMPRESA COMERCIAL IMPORTCAR			
ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA			
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015			
CUENTAS	SALDOS 2014	BASE PARA EL PRONÓSTICO AÑO 2015	VALOR PRONOSTICADO PARA EL AÑO 2015
INGRESOS			
INGRESOS OPERACIONALES	216.902,43		245.552,13
Ventas	216.902,43	1,13	245.552,13
GASTOS	212.429,96		241.713,35
GASTOS ADMINISTRATIVOS	9.506,79		9.874,07
Sueldos	5.632,67	1,04	5.864,60
Aporte Patronal y Personal	1.088,92	1,04	1.133,76
Arriendos Pagados	2.100,00		2.100,00
Servicios Recibidos	685,20	1,13	775,71
GASTO DE VENTA	200.049,74		226.473,44
Combustible	26,11	1,13	29,56
Transporte	463,70	1,13	524,95
Costo de Venta	199.559,93	1,13	225.918,94
GASTO FINANCIEROS	2.873,43		5.365,84
Intereses Bancarios Pagados	2.873,43		5.365,84
UTILIDAD DEL EJERCICIO	4.472,47		3.838,78

Cálculos para determinar la base para el pronóstico 2015: Ver: Anexo N° 5 y 16

CUADRO Nro. 13

EMPRESA COMERCIAL IMPORTCAR	
ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA	
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015	
INGRESOS	
INGRESOS OPERACIONALES	245.552,13
Ventas	245.552,13
GASTOS	241.713,35
GASTOS ADMINISTRATIVOS	9.874,07
Sueldos	5.864,60
Aporte Patronal y Personal	1.133,76
Arriendos Pagados	2.100,00
Servicios Recibidos	775,71
GASTO DE VENTA	226.473,44
Combustible	29,56
Transporte	524,95
Costo de Venta	225.918,94
GASTO FINANCIEROS	5.365,84
Intereses Bancarios Pagados	5.365,84
UTILIDAD DEL EJERCICIO	3.838,78

PUNTO DE EQUILIBRIO

Para determinar el punto de equilibrio, se basa en el volumen de ventas y los ingresos que genera y se calcula con la siguiente fórmula:

Se toma los datos del estado de resultados del año 2014.

- Se clasifican los costos fijos y variables.
- Se totalizan los costos fijos, variables y los ingresos.

EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{costos fijos}}{1 - \text{costos variables} / \text{ventas}}$$

Para clasificar los costos, se toma en cuenta el total de sueldos y salarios:

- 40% costos fijos y
- 60% costos variables.

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{costos fijos}}{1 - \text{costos variables} / \text{ventas}}$$

CÁLCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

AÑO 2015

CUADRO Nro. 14

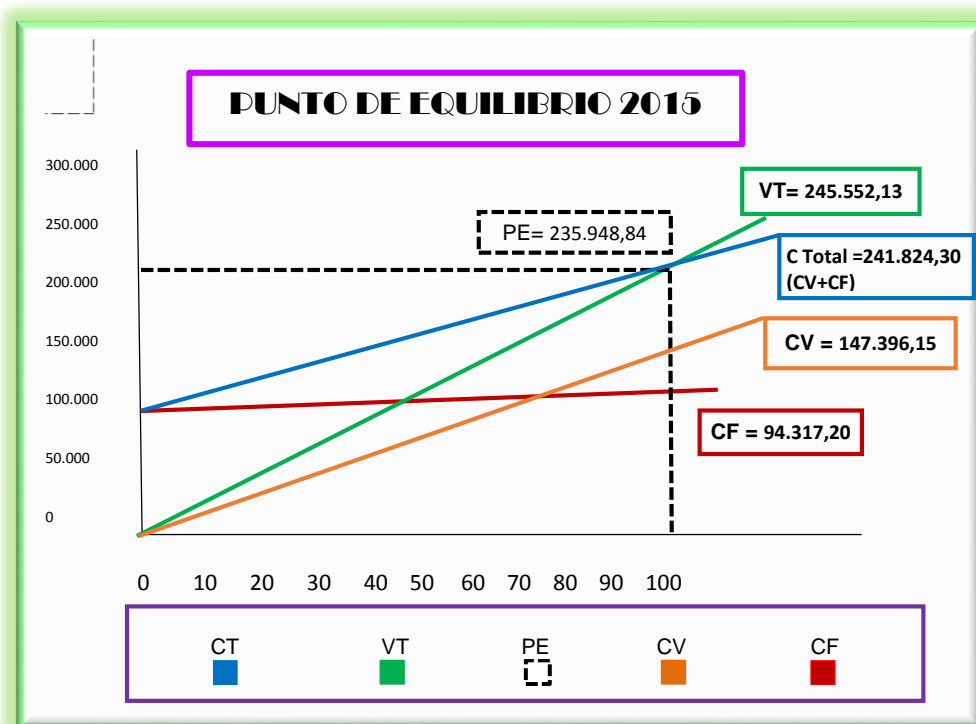
EMPRESA COMERCIAL IMPORTCAR			
PUNTO DE EQUILIBRIO PROYECTADO			
AÑO 2015			
CUENTA	PERÍODO 2015	COSTOS	
		FIJOS	VARIABLES
INGRESOS			
INGRESOS OPERACIONALES			
VENTAS	245.552,13		
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	245.552,13		
GASTOS			
GASTOS ADMINISTRATIVOS	9.874,07		
SUELDOS	5.864,60	2.345,84	3.518,76
APORTE PATRONAL, Y PERSONAL	1.133,76	453,50	680,25
ARRIENDOS PAGADOS	2.377,38	840,00	1.260,00
SERVICIOS RECIBIDOS	775,71	310,28	465,42
GASTOS DE VENTA	226.473,44		
COMBUSTIBLE	29,56		29,56
TRANSPORTE	524,95		524,95
COSTO DE VENTAS	225.918,94	90.367,58	135.551,36
GASTOS FINANCIEROS	5.365,84		
INTERESES BANCARIOS PAGADOS	5.365,84		5.365,84
TOTAL GASTOS	241.713,35	94.317,20	147.396,15

Datos para calcular el punto de equilibrio año 2015

PUNTO DE EQUILIBRIO 2015	
Costos fijos	94.317,20
Costos variables	147.396,15
Ingresos	245.552,13
PE	?

Cálculo del punto de equilibrio en función de las ventas

EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS
$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{costos fijos}}{1 - \text{costos variables} / \text{ventas}}$
$\text{PE} = \frac{94.317,20}{1 - 147.396,15 / 245.552,13}$
$\text{PE} = \frac{94.317,20}{1 - 0,6002641883}$
$\text{PE} = \frac{94.317,20}{0,3997358117}$
<p>PE = 235.948,61</p>



Interpretación:

Una vez aplicado el punto de equilibrio para el año 2015 en la “EMPRESA IMPORTCAR”, de acuerdo a las ventas de \$245.552,13, el Gerente propietario tiene que tomar en cuenta que el nivel mínimo de ingresos que debe alcanzar la empresa para mantenerse en equilibrio financiero es de \$ 235.948,84, para poder cubrir sus costos y gastos sin tener excedente alguno en el desarrollo económico financiero.

APLICACIÓN Y ANALISIS DEL PRONOSTICO DE VENTAS AÑO 2016

Pronóstico de ventas

Para elaborar el pronóstico de ventas del año 2016 se tomó como referencia las ventas proyectadas durante cada mes del año 2015, la tasa de incremento es del 0,13%, para su respectivo cálculo se utilizó la siguiente formula:

$$\text{Tasa de Crecimiento} = \frac{\text{Ventas 2015} - \text{Ventas 2014}}{\text{Ventas 2014}}$$

CUADRO Nro. 15

EMPRESA IMPORTCAR				
PRONÓSTICO DE VENTAS				
AÑO 2016				
VENTAS				
MESES	A	B	C=(A*B)	D=(C+A)
	VALOR AÑO 2015	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	13.023,89	0,13	1.720,27	14.744,16
FEBRERO	13.407,29	0,13	1.770,91	15.178,20
MARZO	10.646,61	0,13	1.406,26	12.052,87
ABRIL	17.346,47	0,13	2.291,22	19.637,69
MAYO	16.341,85	0,13	2.158,52	18.500,37
JUNIO	19.546,40	0,13	2.581,80	22.128,20
JULIO	19.964,24	0,13	2.636,99	22.601,23
AGOSTO	26.885,81	0,13	3.551,23	30.437,04
SEPTIEMBRE	25.355,61	0,13	3.349,11	28.704,72
OCTUBRE	31.376,45	0,13	4.144,38	35.520,82
NOVIEMBRE	20.049,89	0,13	2.648,30	22.698,20
DICIEMBRE	31.607,63	0,13	4.174,91	35.782,54
TOTAL	245.552,13		32.433,92	277.986,05

Ver: Anexo N° 6

CUADRO Nro. 16

PRONÓSTICO DE COMPRAS AÑO 2016				
COMPRAS				
MESES	A	B	C=(A*B)	D=(C+A)
	VALOR AÑO 2015	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	11.721,50	0,13	1.548,24	13.269,74
FEBRERO	12.066,56	0,13	1.593,82	13.660,38
MARZO	9.581,95	0,13	1.265,64	10.847,59
ABRIL	15.611,82	0,13	2.062,10	17.673,92
MAYO	14.707,66	0,13	1.942,67	16.650,33
JUNIO	17.591,76	0,13	2.323,62	19.915,38
JULIO	17.967,82	0,13	2.373,29	20.341,11
AGOSTO	24.197,23	0,13	3.196,11	27.393,34
SEPTIEMBRE	22.820,05	0,13	3.014,20	25.834,25
OCTUBRE	28.295,41	0,13	3.737,42	32.032,82
NOVIEMBRE	18.044,90	0,13	2.383,47	20.428,38
DICIEMBRE	28.446,87	0,13	3.757,42	32.204,29
TOTAL	221.053,54		29.198,01	250.251,54

Ver: Anexo N° 6

CUADRO Nro. 17

EMPRESA IMPORTCAR PRONÓSTICO DE GASTOS AÑO 2016				
SERVICIOS RECIBIDOS				
MESES	A	B	C=(A*B)	D=(C+A)
	VALOR AÑO 2015	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	64,64	0,13	8,54	73,18
FEBRERO	96,23	0,13	12,71	108,94
MARZO	85,36	0,13	11,27	96,63
ABRIL	50,94	0,13	6,73	57,67
MAYO	68,49	0,13	9,05	77,54
JUNIO	97,25	0,13	12,84	110,09
JULIO	39,62	0,13	5,23	44,86
AGOSTO	28,87	0,13	3,81	32,68
SEPTIEMBRE	85,36	0,13	11,27	96,63
OCTUBRE	74,38	0,13	9,82	84,20
NOVIEMBRE	23,43	0,13	3,10	26,53
DICIEMBRE	61,13	0,13	8,07	69,21
TOTAL	775,71		102,46	878,16

Ver: Anexo N° 6

CUADRO Nro. 18

EMPRESA IMPORTCAR PRONÓSTICO DE GASTOS AÑO 2016				
COMBUSTIBLE				
MESES	A	B	C=(A*B)	D=(C+A)
	VALOR AÑO 2015	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	1,70	0,13	0,22	1,92
FEBRERO	1,36	0,13	0,18	1,54
MARZO	2,78	0,13	0,37	3,15
ABRIL	1,53	0,13	0,20	1,73
MAYO	2,26	0,13	0,30	2,56
JUNIO	1,98	0,13	0,26	2,24
JULIO	2,83	0,13	0,37	3,20
AGOSTO	3,11	0,13	0,41	3,52
SEPTIEMBRE	2,26	0,13	0,30	2,56
OCTUBRE	2,83	0,13	0,37	3,20
NOVIEMBRE	2,94	0,13	0,39	3,33
DICIEMBRE	3,96	0,13	0,52	4,49
TOTAL	29,56		3,90	33,46

Ver: Anexo N° 6

CUADRO Nro. 19

EMPRESA IMPORTCAR PRONÓSTICO DE GASTOS AÑO 2016				
TRANSPORTE				
MESES	A	B	C=(A*B)	D=(C+A)
	VALOR AÑO 2015	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	57,74	0,13	7,63	65,36
FEBRERO	62,94	0,13	8,31	71,26
MARZO	51,85	0,13	6,85	58,70
ABRIL	73,59	0,13	9,72	83,31
MAYO	43,02	0,13	5,68	48,70
JUNIO	40,53	0,13	5,35	45,88
JULIO	31,13	0,13	4,11	35,24
AGOSTO	32,83	0,13	4,34	37,17
SEPTIEMBRE	33,96	0,13	4,49	38,45
OCTUBRE	29,21	0,13	3,86	33,07
NOVIEMBRE	31,92	0,13	4,22	36,14
DICIEMBRE	36,23	0,13	4,79	41,01
TOTAL	524,95		69,34	594,29

Ver: Anexo N° 6

CUADRO Nro. 20

EMPRESA IMPORTCAR PRONÓSTICO DE SUELDOS AÑO 2016				
SUELDOS				
	A	B	C=(A*B)	D=(C+A)
MESES	VALOR AÑO 2015	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	488,72	0,04	20,12	508,84
FEBRERO	488,72	0,04	20,12	508,84
MARZO	488,72	0,04	20,12	508,84
ABRIL	488,72	0,04	20,12	508,84
MAYO	488,72	0,04	20,12	508,84
JUNIO	488,72	0,04	20,12	508,84
JULIO	488,72	0,04	20,12	508,84
AGOSTO	488,72	0,04	20,12	508,84
SEPTIEMBRE	488,72	0,04	20,12	508,84
OCTUBRE	488,72	0,04	20,12	508,84
NOVIEMBRE	488,72	0,04	20,12	508,84
DICIEMBRE	488,72	0,04	20,12	508,84
TOTAL	5.864,60		241,48	6.106,09

Ver: Anexo N° 17

CUADRO Nro. 21

EMPRESA IMPORTCAR PRONÓSTICO DE SUELDOS AÑO 2016				
APORTE PATRONAL, Y PERSONAL				
	A	B	C=(A*B)	D=(C+A)
MESES	VALOR AÑO 2015	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	94,48	0,04	3,89	98,37
FEBRERO	94,48	0,04	3,89	98,37
MARZO	94,48	0,04	3,89	98,37
ABRIL	94,48	0,04	3,89	98,37
MAYO	94,48	0,04	3,89	98,37
JUNIO	94,48	0,04	3,89	98,37
JULIO	94,48	0,04	3,89	98,37
AGOSTO	94,48	0,04	3,89	98,37
SEPTIEMBRE	94,48	0,04	3,89	98,37
OCTUBRE	94,48	0,04	3,89	98,37
NOVIEMBRE	94,48	0,04	3,89	98,37
DICIEMBRE	94,48	0,04	3,89	98,37
TOTAL	1.133,76		46,68	1.180,44

Ver: Anexo N° 17

Presupuesto de efectivo

El presupuesto de efectivo fue elaborado tomando como base el saldo inicial de efectivo del balance general del año 2015, y las ventas para el cálculo de la meta fijada del efectivo disponible que es el saldo mínimo requerido por la empresa del presupuesto de efectivo.

También se registran los gastos en que ha incurrido la empresa, así como las compras, el costo de ventas de la mercadería vendida, obteniendo de esta manera el total de egresos de efectivo. Finalmente se obtiene el flujo neto de efectivo de la diferencia entre el total de ingresos y egresos, se utilizó las siguientes formulas:

$$\text{PORCENTAJE DE EFECTIVO MÍNIMO} = \frac{\text{CAJA} - \text{BANCOS}}{\text{VENTAS 2014}} * 100$$

$$\text{EFECTIVO MÍNIMO} = \text{VENTAS 2015} * \% \text{ DE EFECTIVO MÍNIMO}$$

CUADRO Nro. 22

EMPRESA COMERCIAL IMPORTCAR												
PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS												
PERIODO 2016												
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
INGRESOS OPERACIONALES												
VENTAS	14.744,16	15.178,20	12.052,87	19.637,69	18.500,37	22.128,20	22.601,23	30.437,04	28.704,72	35.520,82	22.698,20	35.782,54
TOTAL INGRESOS	14.744,16	15.178,20	12.052,87	19.637,69	18.500,37	22.128,20	22.601,23	30.437,04	28.704,72	35.520,82	22.698,20	35.782,54
GASTOS OPERACIONALES												
COMPRAS	13.269,74	13.660,38	10.847,59	17.673,92	16.650,33	19.915,38	20.341,11	27.393,34	25.834,25	32.032,82	20.428,38	32.204,29
SUELDOS	508,84	508,84	508,84	508,84	508,84	508,84	508,84	508,84	508,84	508,84	508,84	508,84
APORTE PATRONAL, Y PERSONAL	98,37	98,37	98,37	98,37	98,37	98,37	98,37	98,37	98,37	98,37	98,37	98,37
ARRIENDOS PAGADOS	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00
SERVICIOS RECIBIDOS	73,18	108,94	96,63	57,67	77,54	110,09	44,86	32,68	96,63	84,20	26,53	69,21
COMBUSTIBLE	1,92	1,54	3,15	1,73	2,56	2,24	3,20	3,52	2,56	3,20	3,33	4,49
TRANSPORTE	65,36	71,26	58,70	83,31	48,70	45,88	35,24	37,17	38,45	33,07	36,14	41,01
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	14.192,42	14.624,33	11.788,28	18.598,84	17.561,35	20.855,81	21.206,63	28.248,92	26.754,11	32.935,51	21.276,59	33.101,21
(=) UTILIDAD O PÉRDIDA OPERACIONAL DEL EJERCICIO	551,74	553,88	264,59	1.038,85	939,03	1.272,39	1.394,60	2.188,12	1.950,61	2.585,32	1.421,61	2.681,34
GASTOS NO OPERACIONALES												
INTERESES BANCARIOS PAGADOS	411,99	391,80	384,60	390,29	370,50	375,41	355,80	359,91	352,16	333,30	336,35	317,70
TOTAL GASTOS NO OPERACIONALES	411,99	391,80	384,60	390,29	370,50	375,41	355,80	359,91	352,16	333,30	336,35	317,70
UTILIDAD O PÉRDIDA NETA DEL EJERCICIO	139,75	162,08	(120,01)	648,56	568,53	896,98	1.038,80	1.828,21	1.598,45	2.252,02	1.085,26	2.363,64
SALDO FINAL DISPONIBLE	139,75	162,08	(120,01)	648,56	568,53	896,98	1.038,80	1.828,21	1.598,45	2.252,02	1.085,26	2.363,64

◆ Incrementos de sueldos y demás beneficios sociales: Ver ANEXO N° 16

◆ Interese bancarios: Ver ANEXO N° 24

CUADRO Nro. 23

EMPRESA COMERCIAL IMPORTCAR												
PRESUPUESTO DE EFECTIVO												
PERÍODO 2016												
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
ENTRADA DE EFECTIVO												
VENTAS	14.744,16	15.178,20	12.052,87	19.637,69	18.500,37	22.128,20	22.601,23	30.437,04	28.704,72	35.520,82	22.698,20	35.782,54
TOTAL INGRESOS DE EFECTIVO	14.744,16	15.178,20	12.052,87	19.637,69	18.500,37	22.128,20	22.601,23	30.437,04	28.704,72	35.520,82	22.698,20	35.782,54
(-) EGRESOS DE EFECTIVO												
COMPRAS	13.269,74	13.660,38	10.847,59	17.673,92	16.650,33	19.915,38	20.341,11	27.393,34	25.834,25	32.032,82	20.428,38	32.204,29
SUELDOS	508,84	508,84	508,84	508,84	508,84	508,84	508,84	508,84	508,84	508,84	508,84	508,84
DÉCIMO CUARTO								368,16				
DÉCIMO TERCERO												368,16
APORTE PATRONAL, Y PERSONAL	98,37	98,37	98,37	98,37	98,37	98,37	98,37	98,37	98,37	98,37	98,37	98,37
ARRIENDOS PAGADOS	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00
SERVICIOS RECIBIDOS	73,18	108,94	96,63	57,67	77,54	110,09	44,86	32,68	96,63	84,20	26,53	69,21
COMBUSIBLE	1,92	1,54	3,15	1,73	2,56	2,24	3,20	3,52	2,56	3,20	3,33	4,49
TRANSPORTE	65,36	71,26	58,70	83,31	48,70	45,88	35,24	37,17	38,45	33,07	36,14	41,01
INTERESES BANCARIOS PAGADOS	411,99	391,80	384,60	390,29	370,50	375,41	355,80	359,91	352,16	333,30	336,35	317,70
TOTAL SALIDA DE EFECTIVO	14.604,41	15.016,13	12.172,88	18.989,13	17.931,85	21.231,22	21.562,43	28.608,83	27.106,27	33.268,81	21.612,94	33.418,91
(=) FLUJO NETO DE EFECTIVO (Ingresos - egresos)	139,75	162,08	(120,01)	648,56	568,53	896,98	1.038,80	1.828,21	1.598,45	2.252,02	1.085,26	2.363,64
(+) SALDO INICIAL DE EFECTIVO	259,21	398,96	561,03	441,02	1.089,58	1.658,11	2.555,09	3.593,90	5.053,94	6.652,39	8.904,41	10.357,83
(=) SALDO DISPONIBLE	398,96	561,03	441,02	1.089,58	1.658,11	2.555,09	3.593,90	5.422,10	6.652,39	8.904,41	9.989,67	12.721,46
META FIJADA DE EFECTIVO DISPONIBLE	294,66	294,66	294,66	294,66	294,66	294,66	294,66	294,66	294,66	294,66	294,66	294,66
SALDO FINAL DISPONIBLE	104,29	266,37	146,36	794,92	1.363,45	2.260,43	3.299,23	5.127,44	6.357,73	8.609,75	9.695,01	12.426,80

- ❖ Incrementos de cuentas que varían en relación a las ventas: Ver Pronósticos de ventas.
- ❖ Incrementos de sueldos y demás beneficios sociales: Ver ANEXO N° 8
- ❖ Meta fijada de efectivo disponibles 2016 Ver Anexo N° 19
- ❖ Saldo inicial de efectivo del mes de Enero: Ver Cuenta CAJA- BANCOS del estado de Situación Financiera Proforma 2014: VER ANEXO N° 3

ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA

BALANCE GENERAL REAL DEL AÑO 2016 Y BALANCE GENERAL PROFORMA 2015

CUADRO Nro. 24

EMPRESA COMERCIAL IMPORTCAR			
BALANCE GENERAL PROFORMA			
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016			
CUENTAS	SALDOS 2015	BASE PARA EL PRONÓSTICO AÑO 2016	VALOR PRONÓSTICADO PARA EL AÑO 2016
ACTIVO			
ACTIVO CORRIENTE			
Caja – Bancos	293,60	1,13	332,56
IVA Compras	320,31	1,13	362,81
Inventarios	62.307,32	1,13	70.574,06
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	62.921,23		71.269,42
ACTIVO FIJO			
Maquinaria y Equipo	33.980,31	1,13	38.488,71
TOTAL ACTIVO FIJO	33.980,31		38.488,71
TOTAL ACTIVOS	96.901,54		109.758,13
PASIVO			
PASIVO CORRIENTE			
Préstamo por pagar a largo plazo	11.618,23		11.616,48
TOTAL PASIVO CORRIENTE	5.365,84		11.616,48
PATRIMONIO			
CAPITAL			
Capital	55.553,72		(2.057,52)
TOTAL CAPITAL	55.553,72		(2.057,52)
RESULTADOS			
Resultados Acumulados	25.890,80		29.729,58
Utilidad del Ejercicio	3.838,78		70.469,58
TOTAL RESULTADOS	29.729,58		100.199,16
TOTAL PATRIMONIO	85.283,31		98.141,65
PASIVO + PATRIMONIO	96.901,54		109.758,13

Cálculos para determinar la base para el pronóstico 2016: Ver ANEXO N° 7

CUADRO Nro. 25

EMPRESA COMERCIAL IMPORTCAR	
BALANCE GENERAL PROFORMA	
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016	
ACTIVO	
ACTIVO CORRIENTE	
Caja Bancos	332,56
IVA Compras	362,81
Inventarios	70.574,06
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	71.269,42
ACTIVO FIJO	
Maquinarias y Equipo	38.488,71
TOTAL ACTIVO FIJO	38.488,71
TOTAL ACTIVOS	<u>109.758,13</u>
PASIVO	
PASIVO CORRIENTE	
Préstamo por pagar a largo plazo	11.616,48
TOTAL PASIVO CORRIENTE	11.616,48
PATRIMONIO	
CAPITAL	
Capital	(2.057,52)
TOTAL CAPITAL	(2.057,52)
RESULTADOS	
Resultados Acumulados	29.729,58
Utilidad del Ejercicio	70.469,58
TOTAL RESULTADOS	100.199,16
TOTAL PATRIMONIO	98.141,65
PASIVO + PATRIMONIO	<u>109.758,13</u>

CUADRO Nro. 26

EMPRESA COMERCIAL IMPORTCAR			
ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA			
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016			
CUENTAS	SALDOS 2015	BASE PARA EL PRONÓSTICO AÑO 2016	VALOR PRONOSTICADO PARA EL AÑO 2016
INGRESOS			
INGRESOS OPERACIONALES	245.552,13		277.986,05
Ventas	245.552,13	1,13	277.986,05
GASTOS	241.713,35		271.031,85
GASTOS ADMINISTRATIVOS	9.874,07		10.264,69
Sueldos	5.864,60	1,04	6.106,09
Aporte Patronal y Personal	1.133,76	1,04	1.180,44
Arriendos Pagados	2.100,00		2.100,00
Servicios Recibidos	775,71	1,13	878,16
GASTO DE VENTA	226.473,44		256.387,34
Combustible	29,56	1,13	33,46
Transporte	524,95	1,13	594,29
Costo de Venta	225.918,94	1,13	255.759,59
GASTO FINANCIEROS	5.365,84		4.379,81
Intereses Bancarios Pagados	5.365,84		4.379,81
UTILIDAD DEL EJERCICIO	3.838,78		6.954,21

Cálculos para determinar la base para el pronóstico 2016: Ver: Anexo N° 7 y 16

CUADRO Nro. 27

EMPRESA COMERCIAL IMPORTACAR	
ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA	
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016	
INGRESOS	
INGRESOS OPERACIONALES	277.986,05
Ventas	277.986,05
GASTOS	271.031,85
GASTOS ADMINISTRATIVOS	10.264,69
Sueldos	6.106,09
Aporte Patronal y Personal	1.180,44
Arriendos Pagados	2.100,00
Servicios Recibidos	878,16
GASTOS DE VENTA	256.387,34
Combustible	33,46
Transporte	594,29
Costo de Venta	255.759,59
GASTOS FINANCIEROS	4.379,81
Intereses Bancarios Pagados	4.379,81
UTILIDAD DEL EJERCICIO	6.954,21

CÁLCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

AÑO 2016

CUADRO Nro. 28

EMPRESA COMERCIAL IMPORTCAR			
PUNTO DE EQUILIBRIO PROYECTADO			
AÑO 2016			
CUENTA	PERÍODO 2016	COSTOS	
		FIJOS	VARIABLES
INGRESOS			
VENTAS	277.986,05		
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	277.986,05		
GASTOS			
GASTOS ADMINISTRATIVOS	10.264,69		
SUELDOS	6.106,09	2.442,43	3.663,65
APORTE PATRONAL, Y PERSONAL	1.180,44	472,18	708,27
ARRIENDOS PAGADOS	2.100,00	840,00	1.260,00
SERVICIOS RECIBIDOS	878,16	351,27	526,90
GASTOS DE VENTA	256.387,34		
COMBUSTIBLE	33,46		33,46
TRANSPORTE	594,29		594,29
COSTO DE VENTAS	255.759,59	102.303,84	153.455,75
GASTOS FINANCIEROS	4.379,81		
INTERESES BANCARIOS PAGADOS	4.379,81		4.379,81
TOTAL GASTOS	271.031,84	106.409,71	164.622,13

Datos para calcular el punto de equilibrio año 2016

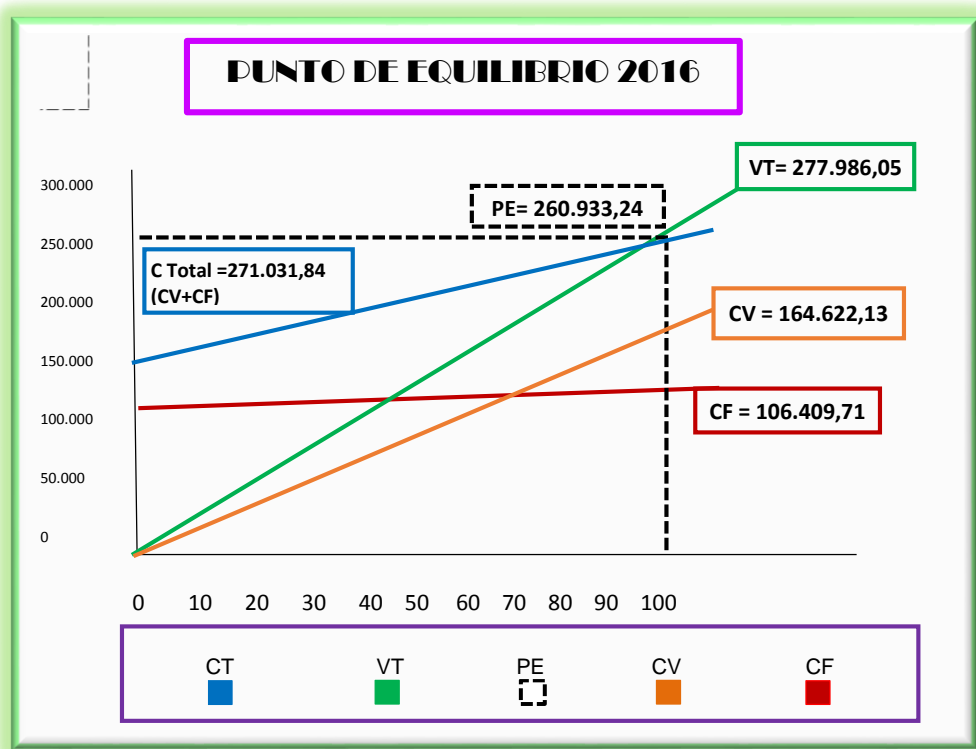
DATOS PUNTO DE EQUILIBRIO 2016	
Costos fijos	106.409,71
Costos variables	164.622,13
Ingresos	277.986,05
PE	?

Cálculo del punto de equilibrio en función de las ventas

EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{costos fijos}}{1 - \text{costos variables} / \text{ventas}}$$
$$\text{PE} = \frac{106.409,71}{1 - 164.622,13 / 277.986,05}$$
$$\text{PE} = \frac{106.409,71}{1 - 0,5921956515}$$
$$\text{PE} = \frac{106.409,71}{0,4078043485}$$

PE = 260.933,24



Interpretación:

Una vez aplicado el punto de equilibrio para el año 2016 en la “EMPRESA IMPORTCAR”, de acuerdo a las ventas o ingresos de \$277.986,05 por lo que el Gerente propietario tiene que tomar en cuenta que el nivel mínimo de ingresos que debe alcanzar la empresa para mantenerse en equilibrio financiero es de \$260.933,24, para poder cubrir sus costos y gastos sin tener excedente alguno en el desarrollo económico financiero.

APLICACIÓN Y ANÁLISIS DEL PRONÓSTICO DE VENTAS AÑO 2017

Pronóstico de ventas

Para elaborar el pronóstico de ventas del año 2017 se tomó como referencia las ventas proyectadas durante cada mes del año 2016, la tasa de incremento es del 0,13%, para su respectivo cálculo se utilizó la siguiente formula:

$$\text{Tasa de Crecimiento} = \frac{\text{Ventas 2016} - \text{Ventas 2015}}{\text{Ventas 2015}}$$

CUADRO Nro. 29

EMPRESA IMPORTCAR				
PRONÓSTICO DE VENTAS				
AÑO 2017				
VENTAS				
MESES	A	B	C=(A*B)	D=(C+A)
	VALOR AÑO 2016	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	14.744,16	0,13	1.947,49	16.691,65
FEBRERO	15.178,20	0,13	2.004,82	17.183,02
MARZO	12.052,87	0,13	1.592,01	13.644,89
ABRIL	19.637,69	0,13	2.593,86	22.231,55
MAYO	18.500,37	0,13	2.443,63	20.944,01
JUNIO	22.128,20	0,13	2.922,82	25.051,02
JULIO	22.601,23	0,13	2.985,30	25.586,53
AGOSTO	30.437,04	0,13	4.020,30	34.457,34
SEPTIEMBRE	28.704,72	0,13	3.791,48	32.496,20
OCTUBRE	35.520,82	0,13	4.691,79	40.212,62
NOVIEMBRE	22.698,20	0,13	2.998,11	25.696,30
DICIEMBRE	35.782,54	0,13	4.726,36	40.508,90
TOTAL	277.986,05		36.717,97	314.704,03

Ver: Anexo N° 8

CUADRO Nro. 30

EMPRESA IMPORTCAR PRONÓSTICO DE COMPRAS AÑO 2017				
COMPRAS				
MESES	A	B	C=(A*B)	D=(C+A)
	VALOR AÑO 2016	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	13.269,74	0,13	1.752,74	15.022,49
FEBRERO	13.660,38	0,13	1.804,34	15.464,72
MARZO	10.847,59	0,13	1.432,81	12.280,40
ABRIL	17.673,92	0,13	2.334,47	20.008,39
MAYO	16.650,33	0,13	2.199,27	18.849,60
JUNIO	19.915,38	0,13	2.630,54	22.545,92
JULIO	20.341,11	0,13	2.686,77	23.027,88
AGOSTO	27.393,34	0,13	3.618,27	31.011,61
SEPTIEMBRE	25.834,25	0,13	3.412,33	29.246,59
OCTUBRE	32.032,82	0,13	4.231,08	36.263,90
NOVIEMBRE	20.428,38	0,13	2.698,30	23.126,67
DICIEMBRE	32.204,29	0,13	4.253,73	36.458,02
TOTAL	250.251,54		33.054,64	283.306,19

Ver: Anexo N° 8

CUADRO Nro. 29

EMPRESA IMPORTCAR PRONÓSTICO DE GASTOS AÑO 2017				
SERVICIOS RECIBIDOS				
MESES	A	B	C=(A*B)	D=(C+A)
	VALOR AÑO 2016	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	73,18	0,13	9,67	82,85
FEBRERO	108,94	0,13	14,39	123,33
MARZO	96,63	0,13	12,76	109,40
ABRIL	57,67	0,13	7,62	65,29
MAYO	77,54	0,13	10,24	87,78
JUNIO	110,09	0,13	14,54	124,63
JULIO	44,86	0,13	5,92	50,78
AGOSTO	32,68	0,13	4,32	37,00
SEPTIEMBRE	96,63	0,13	12,76	109,40
OCTUBRE	84,20	0,13	11,12	95,32
NOVIEMBRE	26,53	0,13	3,50	30,03
DICIEMBRE	69,21	0,13	9,14	78,35
TOTAL	878,16		115,19	994,16

Ver: Anexo N° 8

CUADRO Nro. 30

EMPRESA IMPORTCAR PRONÓSTICO DE GASTOS AÑO 2017				
COMBUSTIBLE				
MESES	A	B	C=(A*B)	D=(C+A)
	VALOR AÑO 2016	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	1,92	0,13	0,25	2,18
FEBRERO	1,54	0,13	0,20	1,74
MARZO	3,15	0,13	0,42	3,57
ABRIL	1,73	0,13	0,23	1,96
MAYO	2,56	0,13	0,34	2,90
JUNIO	2,24	0,13	0,30	2,54
JULIO	3,20	0,13	0,42	3,63
AGOSTO	3,52	0,13	0,47	3,99
SEPTIEMBRE	2,56	0,13	0,34	2,90
OCTUBRE	3,20	0,13	0,42	3,63
NOVIEMBRE	3,33	0,13	0,44	3,77
DICIEMBRE	4,49	0,13	0,59	5,08
TOTAL	33,46		4,42	37,88

Ver: Anexo N° 8

CUADRO Nro. 31

EMPRESA IMPORTCAR PRONÓSTICO DE GASTOS AÑO 2017				
TRANSPORTE				
MESES	A	B	C=(A*B)	D=(C+A)
	VALOR AÑO 2016	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	65,36	0,13	8,63	74,00
FEBRERO	71,26	0,13	9,41	80,67
MARZO	58,70	0,13	7,75	66,45
ABRIL	83,31	0,13	11,00	94,31
MAYO	48,70	0,13	6,43	55,13
JUNIO	45,88	0,13	6,06	51,94
JULIO	35,24	0,13	4,66	39,90
AGOSTO	37,17	0,13	4,91	42,08
SEPTIEMBRE	38,45	0,13	5,08	43,53
OCTUBRE	33,07	0,13	4,37	37,43
NOVIEMBRE	36,14	0,13	4,77	40,92
DICIEMBRE	41,01	0,13	5,42	46,43
TOTAL	594,29		78,50	672,78

Ver: Anexo N° 8

CUADRO Nro. 32

EMPRESA IMPORTCAR PRONÓSTICO DE SUELDOS AÑO 2017				
SUELDOS				
	A	B	C=(A*B)	D=(C+A)
MESES	VALOR AÑO 2016	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	508,84	0,04	20,95	529,79
FEBRERO	508,84	0,04	20,95	529,79
MARZO	508,84	0,04	20,95	529,79
ABRIL	508,84	0,04	20,95	529,79
MAYO	508,84	0,04	20,95	529,79
JUNIO	508,84	0,04	20,95	529,79
JULIO	508,84	0,04	20,95	529,79
AGOSTO	508,84	0,04	20,95	529,79
SEPTIEMBRE	508,84	0,04	20,95	529,79
OCTUBRE	508,84	0,04	20,95	529,79
NOVIEMBRE	508,84	0,04	20,95	529,79
DICIEMBRE	508,84	0,04	20,95	529,79
TOTAL	6.106,09		251,43	6.357,51

Ver: Anexo N° 17

CUADRO Nro. 33

EMPRESA IMPORTCAR PRONÓSTICO DE SUELDOS AÑO 2017				
APORTE PATRONAL, Y PERSONAL				
MESES	A	B	C=(A*B)	D=(C+A)
	VALOR AÑO 2016	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	98,37	0,04	4,05	102,42
FEBRERO	98,37	0,04	4,05	102,42
MARZO	98,37	0,04	4,05	102,42
ABRIL	98,37	0,04	4,05	102,42
MAYO	98,37	0,04	4,05	102,42
JUNIO	98,37	0,04	4,05	102,42
JULIO	98,37	0,04	4,05	102,42
AGOSTO	98,37	0,04	4,05	102,42
SEPTIEMBRE	98,37	0,04	4,05	102,42
OCTUBRE	98,37	0,04	4,05	102,42
NOVIEMBRE	98,37	0,04	4,05	102,42
DICIEMBRE	98,37	0,04	4,05	102,42
TOTAL	1.180,44		48,61	1.229,05

Ver: Anexo N° 17

Presupuesto de efectivo

El presupuesto de efectivo fue elaborado tomando como base el saldo inicial de efectivo del balance general del año 2014, y las ventas para el cálculo de la meta fijada del efectivo disponible que es el saldo mínimo requerido por la empresa del presupuesto de efectivo.

También se registran los gastos en que ha incurrido la empresa, así como las compras, el costo de ventas de la mercadería vendida, obteniendo de esta manera el total de egresos de efectivo. Finalmente se obtiene el flujo neto de efectivo de la diferencia entre el total de ingresos y egresos, se utilizó las siguientes formulas:

$$\text{PORCENTAJE DE EFECTIVO MÍNIMO} = \frac{\text{CAJA} - \text{BANCOS}}{\text{VENTAS 2014}} * 100$$

$$\text{EFECTIVO MÍNIMO} = \text{VENTAS 2016} * \% \text{ DE EFECTIVO MÍNIMO}$$

CUADRO Nro. 34

EMPRESA COMERCIAL IMPORTCAR												
PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS												
PERIODO 2017												
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
INGRESOS OPERACIONALES												
VENTAS	16.691,65	17.183,02	13.644,89	22.231,55	20.944,01	25.051,02	25.586,53	34.457,34	32.496,20	40.212,62	25.696,30	40.508,90
TOTAL INGRESOS	16.691,65	17.183,02	13.644,89	22.231,55	20.944,01	25.051,02	25.586,53	34.457,34	32.496,20	40.212,62	25.696,30	40.508,90
GASTOS OPERACIONALES												
COMPRAS	15.022,49	15.464,72	12.280,40	20.008,39	18.849,60	22.545,92	23.027,88	31.011,61	29.246,59	36.263,90	23.126,67	36.458,02
SUELDOS	529,79	529,79	529,79	529,79	529,79	529,79	529,79	529,79	529,79	529,79	529,79	529,79
APORTE PATRONAL, Y PERSONAL	102,42	102,42	102,42	102,42	102,42	102,42	102,42	102,42	102,42	102,42	102,42	102,42
ARRIENDOS PAGADOS	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00
SERVICIOS RECIBIDOS	82,85	123,33	109,40	65,29	87,78	124,63	50,78	37,00	109,40	95,32	30,03	78,35
COMBUSTIBLE	2,18	1,74	3,57	1,96	2,90	2,54	3,63	3,99	2,90	3,63	3,77	5,08
TRANSPORTE	74,00	80,67	66,45	94,31	55,13	51,94	39,90	42,08	43,53	37,43	40,92	46,43
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	15.988,72	16.477,67	13.267,03	20.977,17	19.802,63	23.532,25	23.929,40	31.901,89	30.209,63	37.207,50	24.008,61	37.395,09
(=) UTILIDAD O PÉRDIDA OPERACIONAL DEL EJERCICIO	702,93	705,35	377,85	1.254,39	1.141,38	1.518,77	1.657,13	2.555,45	2.286,57	3.005,12	1.687,70	3.113,82
GASTOS NO OPERACIONALES												
INTERESES BANCARIOS PAGADOS	320,23	291,74	293,70	294,81	276,90	277,45	260,10	259,78	250,79	233,70	232,19	215,70
TOTAL GASTOS NO OPERACIONALES	320,23	291,74	293,70	294,81	276,90	277,45	260,10	259,78	250,79	233,70	232,19	215,70
UTILIDAD O PÉRDIDA NETA DEL EJERCICIO	382,70	413,61	84,15	959,58	864,48	1.241,32	1.397,03	2.295,67	2.035,78	2.771,42	1.455,51	2.898,12
SALDO FINAL DISPONIBLE	382,70	413,61	84,15	959,58	864,48	1.241,32	1.397,03	2.295,67	2.035,78	2.771,42	1.455,51	2.898,12

◆ Incrementos de sueldos y demás beneficios sociales: Ver ANEXO N° 16

◆ Intereses bancarios: Ver ANEXO N° 24

CUADRO Nro. 35

EMPRESA COMERCIAL IMPORTCAR												
PRESUPUESTO DE EFECTIVO												
PERÍODO 2017												
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
ENTRADA DE EFECTIVO												
VENTAS	16.691,65	17.183,02	13.644,89	22.231,55	20.944,01	25.051,02	25.586,53	34.457,34	32.496,20	40.212,62	25.696,30	40.508,90
TOTAL INGRESOS DE EFECTIVO	16.691,65	17.183,02	13.644,89	22.231,55	20.944,01	25.051,02	25.586,53	34.457,34	32.496,20	40.212,62	25.696,30	40.508,90
(-) EGRESOS DE EFECTIVO												
COMPRAS	15.022,49	15.464,72	12.280,40	20.008,39	18.849,60	22.545,92	23.027,88	31.011,61	29.246,59	36.263,90	23.126,67	36.458,02
SUELDOS	529,79	529,79	529,79	529,79	529,79	529,79	529,79	529,79	529,79	529,79	529,79	529,79
APORTE PATRONAL Y PERSONAL	102,42	102,42	102,42	102,42	102,42	102,42	102,42	102,42	102,42	102,42	102,42	102,42
ARRIENDOS PAGADOS	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00
SERVICIOS RECIBIDOS	82,85	123,33	109,40	65,29	87,78	124,63	50,78	37,00	109,40	95,32	30,03	78,35
COMBUSTIBLE	2,18	1,74	3,57	1,96	2,90	2,54	3,63	3,99	2,90	3,63	3,77	5,08
TRANSPORTE	74,00	80,67	66,45	94,31	55,13	51,94	39,90	42,08	43,53	37,43	40,92	46,43
INTERESES BANCARIOS PAGADOS	320,23	291,74	293,70	294,81	276,90	277,45	260,10	259,78	250,79	233,70	232,19	215,70
TOTAL SALIDA DE EFECTIVO	16.308,95	16.769,41	13.560,73	21.271,98	20.079,53	23.809,70	24.189,50	32.161,67	30.460,42	37.441,20	24.240,80	37.610,79
(=) FLUJO NETO DE EFECTIVO (Ingresos - egresos)	382,70	413,61	84,15	959,58	864,48	1.241,32	1.397,03	2.295,67	2.035,78	2.771,42	1.455,51	2.898,12
(+) SALDO INICIAL DE EFECTIVO	259,21	641,91	1.055,52	1.139,67	2.099,25	2.963,73	4.205,05	5.602,07	7.514,86	9.550,64	12.322,06	14.160,45
(=) SALDO DISPONIBLE	641,91	1.055,52	1.139,67	2.099,25	2.963,73	4.205,05	5.602,07	7.897,75	9.550,64	12.322,06	13.777,57	17.058,57
META FIJADA DE EFECTIVO DISPONIBLE	332,38	332,38	332,38	332,38	332,38	332,38	332,38	332,38	332,38	332,38	332,38	332,38
SALDO FINAL DISPONIBLE	309,52	723,14	807,29	1.766,87	2.631,34	3.872,66	5.269,69	7.565,36	9.218,26	11.989,68	13.445,18	16.726,19

- ❖ Incrementos de cuentas que varían en relación a las ventas: Ver Pronósticos de ventas 2017.
- ❖ Incrementos de sueldos y demás beneficios sociales: Ver ANEXO N° 16
- ❖ Meta fijada de efectivo disponibles 2015 Ver Anexo N° 20
- ❖ Saldo inicial de efectivo del mes de Enero: Ver Cuenta CAJA- BANCOS del estado de Situación Financiera 2014: Ver ANEXO N° 3

ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA

BALANCE GENERAL REAL DEL AÑO 2016 Y BALANCE GENERAL PROFORMA 2017

CUADRO Nro. 36

EMPRESA COMERCIAL IMPORTCAR			
BALANCE GENERAL PROFORMA			
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017			
CUENTAS	SALDOS 2016	BASE PARA EL PRONÓSTICO AÑO 2017	VALOR PRONÓSTICADO PARA EL AÑO 2017
ACTIVO			
ACTIVO CORRIENTE			
Caja - Bancos	332,56	1,13	376,68
IVA Compras	362,81	1,13	410,94
Inventarios	70.574,06	1,13	79.937,60
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	71.269,42		80.725,22
ACTIVO FIJO			
Maquinaria y Equipo	38.488,71	1,13	43.595,27
TOTAL ACTIVO FIJO	38.488,71		43.595,27
TOTAL ACTIVOS	109.758,13		124.320,49
PASIVO			
PASIVO CORRIENTE			
Préstamo por pagar a largo plazo	11.616,48		11.616,48
TOTAL PASIVO CORRIENTE	11.616,48		11.616,48
PATRIMONIO			
CAPITAL			
Capital	(2.057,52)		1.941,07
TOTAL CAPITAL	(2.057,52)		1.941,07
RESULTADOS			
Resultados Acumulados	29.729,58		100.199,16
Utilidad del Ejercicio	70.469,58		10.563,78
TOTAL RESULTADOS	100.199,16		110.762,94
TOTAL PATRIMONIO	98.641,65		112.704,01
PASIVO + PATRIMONIO	109.758,13		124.320,49

Cálculos para determinar la base para el pronóstico 2017: Ver ANEXO N° 9

CUADRO Nro. 37

EMPRESA COMERCIAL IMPORTCAR	
BALANCE GENERAL PROFORMA	
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017	
ACTIVO	
ACTIVO CORRIENTE	
Caja Bancos	376,68
IVA Compras	410,94
Inventarios	79.937,60
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	80.725,22
ACTIVO FIJO	
Maquinarias y Equipo	43.595,27
TOTAL ACTIVO FIJO	43.595,27
TOTAL ACTIVOS	<u>124.320,49</u>
PASIVO	
PASIVO CORRIENTE	
Préstamo por pagar a largo plazo	11.616,48
TOTAL PASIVO CORRIENTE	11.616,48
PATRIMONIO	
CAPITAL	
Capital	1.941,07
TOTAL CAPITAL	1.941,07
RESULTADOS	
Resultados Acumulados	100.199,16
Utilidad del Ejercicio	10.563,78
TOTAL RESULTADOS	110.762,94
TOTAL PATRIMONIO	112.704,01
PASIVO + PATRIMONIO	<u>124.320,49</u>

CUADRO Nro. 38

EMPRESA COMERCIAL IMPORTCAR			
ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA			
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017			
CUENTAS	SALDOS 2016	BASE PARA EL PRONÓSTICO AÑO 2017	VALOR PRONOSTICADO PARA EL AÑO 2017
INGRESOS			
INGRESOS OPERACIONALES	277.986,05		314.704,03
Ventas	277.986,05	1,13	314.704,03
GASTOS	271.031,85		304.140,25
GASTOS ADMINISTRATIVOS	10.264,69		10.680,72
Sueldos	6.106,09	1,04	6.357,51
Aporte Patronal y Personal	1.180,44	1,04	1.229,05
Arriendos Pagados	2.100,00		2.100,00
Servicios Recibidos	878,16	1,13	994,16
GASTO DE VENTA	256.387,34		290.252,44
Combustible	33,46	1,13	37,88
Transporte	594,29	1,13	672,78
Costo de Venta	255.759,59	1,13	289.541,77
GASTO FINANCIEROS	4.379,81		3.207,09
Intereses Bancarios Pagados	4.379,81		3.207,09
UTILIDAD DEL EJERCICIO	6.954,21		10.563,78

Cálculos para determinar la base para el pronóstico 2015: Ver: Anexo N° 9 y 16

CUADRO Nro. 39

EMPRESA COMERCIAL IMPORTACAR	
ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA	
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017	
INGRESOS	
INGRESOS OPERACIONALES	314.704,03
Ventas	314.704,03
GASTOS	304.140,25
GASTOS ADMINISTRATIVOS	10.680,72
Sueldos	6.357,51
Aporte Patronal y Personal	1.229,05
Arriendos Pagados	2.100,00
Servicios Recibidos	994,16
GASTO DE VENTA	428.031,59
Combustible	37,88
Transporte	672,78
Costo de Venta	289.541,77
GASTO FINANCIEROS	3.207,09
Intereses Bancarios Pagados	3.207,09
UTILIDAD DEL EJERCICIO	10.563,78

CÁLCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

AÑO 2017

CUADRO Nro. 40

EMPRESA COMERCIAL IMPORTCAR			
PUNTO DE EQUILIBRIO PROYECTADO			
AÑO 2017			
CUENTA	PERÍODO 2017	COSTOS	
		FIJOS	VARIABLES
INGRESOS			
INGRESOS OPERACIONALES			
VENTAS	314.704,03		
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	314.704,03		
GASTOS			
GASTOS ADMINISTRATIVOS	10.680,72		
SUELDOS	6.357,51	2.543,01	3.814,51
APORTE PATRONAL, Y PERSONAL	1.229,05	491,62	737,43
ARRIENDOS PAGADOS	2.100,00	840,00	1.260,00
SERVICIOS RECIBIDOS	994,16	397,66	596,49
GASTOS DE VENTA	290.169,52		
COMBUSTIBLE	33,46		33,46
TRANSPORTE	594,29		594,29
COSTO DE VENTAS	289.541,77	115.816,71	173.725,06
GASTOS FINANCIEROS	3.207,09		
INTERESES BANCARIOS PAGADOS	3.207,09		3.207,09
TOTAL GASTOS	304.057,33	120.089,00	183.968,33

Datos para calcular el punto de equilibrio año 2017

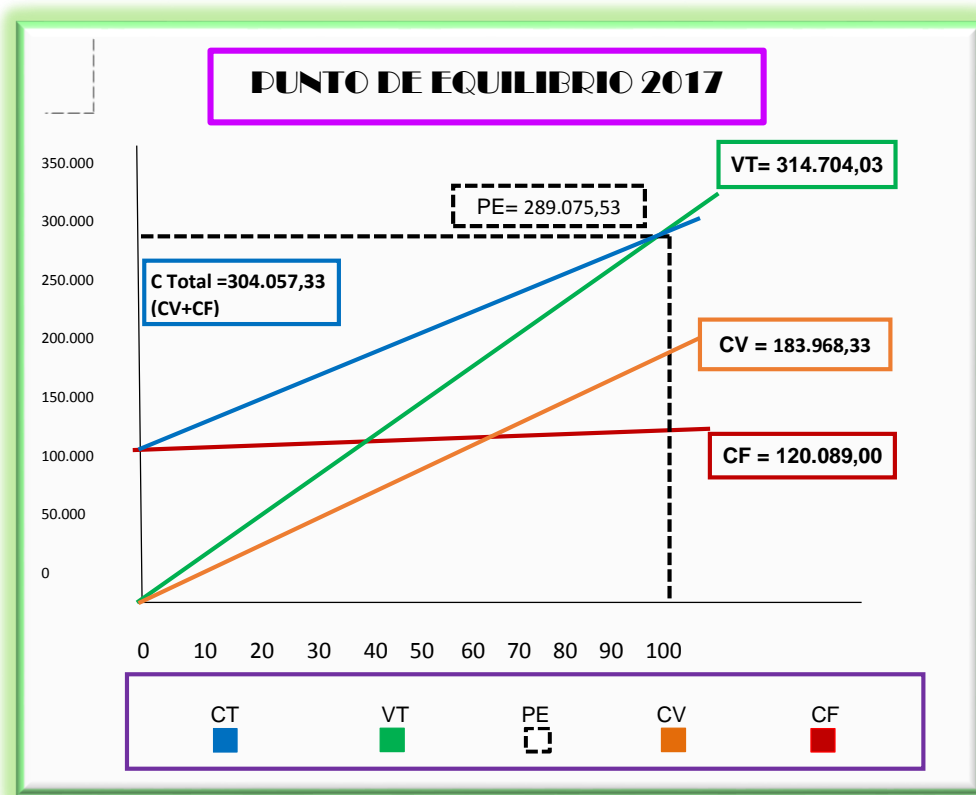
DATOS PUNTO DE EQUILIBRIO 2017	
Costos fijos	120.089,00
Costos variables	183.968,33
Ingresos	314.704,03
PE	?

Cálculo del punto de equilibrio en función de las ventas

EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{costos fijos}}{1 - \frac{\text{costos variables}}{\text{ventas}}}$$
$$\text{PE} = \frac{120.089,00}{1 - \frac{183.968,33}{314.704,03}}$$
$$\text{PE} = \frac{120.089,00}{1 - 0,5845757044}$$
$$\text{PE} = \frac{120.089,00}{0,4154242956}$$

PE = 289.075,53



Interpretación:

Una vez aplicado el punto de equilibrio para el año 2017 en la “EMPRESA IMPORTCAR”, de acuerdo a las ventas de \$314.704,03, el Gerente propietario tiene que tomar en cuenta que el nivel mínimo de ingresos que debe alcanzar la empresa para mantenerse en equilibrio financiero es de \$289.075,53, para poder cubrir sus costos y gastos sin tener excedente alguno en el desarrollo económico financiero.

APLICACIÓN Y ANÁLISIS DEL PRONÓSTICO DE VENTAS AÑO 2018

Pronóstico de ventas

Para elaborar el pronóstico de ventas del año 2018 se tomó como referencia las ventas proyectadas durante cada mes del año 2017, la tasa de incremento es del 0,13%, para su respectivo cálculo se utilizó la siguiente formula:

$$\text{Tasa de Crecimiento} = \frac{\text{Ventas 2017} - \text{Ventas 2016}}{\text{Ventas 2016}}$$

CUADRO Nro. 41

EMPRESA IMPORTCAR				
PRONÓSTICO DE VENTAS				
AÑO 2018				
VENTAS				
MESES	A	B	C=(A*B)	D=(C+A)
	VALOR AÑO 2017	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	16.691,65	0,13	2.204,73	18.896,38
FEBRERO	17.183,02	0,13	2.269,63	19.452,66
MARZO	13.644,89	0,13	1.802,29	15.447,18
ABRIL	22.231,55	0,13	2.936,47	25.168,02
MAYO	20.944,01	0,13	2.766,40	23.710,41
JUNIO	25.051,02	0,13	3.308,88	28.359,90
JULIO	25.586,53	0,13	3.379,61	28.966,14
AGOSTO	34.457,34	0,13	4.551,32	39.008,66
SEPTIEMBRE	32.496,20	0,13	4.292,28	36.788,48
OCTUBRE	40.212,62	0,13	5.311,51	45.524,13
NOVIEMBRE	25.696,30	0,13	3.394,11	29.090,42
DICIEMBRE	40.508,90	0,13	5.350,65	45.859,55
TOTAL	314.704,03		41.567,89	356.271,92

Ver: Anexo N° 10

CUADRO Nro. 42

EMPRESA IMPORTCAR PRONÓSTICO DE COMPRAS AÑO 2018				
COMPRAS				
MESES	A	B	C=(A*B)	D=(C+A)
	VALOR AÑO 2017	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	15.022,49	0,13	1.984,26	17.006,74
FEBRERO	15.464,72	0,13	2.042,67	17.507,39
MARZO	12.280,40	0,13	1.622,06	13.902,46
ABRIL	20.008,39	0,13	2.642,82	22.651,22
MAYO	18.849,60	0,13	2.489,76	21.339,36
JUNIO	22.545,92	0,13	2.977,99	25.523,91
JULIO	23.027,88	0,13	3.041,65	26.069,53
AGOSTO	31.011,61	0,13	4.096,19	35.107,80
SEPTIEMBRE	29.246,59	0,13	3.863,06	33.109,64
OCTUBRE	36.263,90	0,13	4.789,94	41.053,84
NOVIEMBRE	23.126,67	0,13	3.054,70	26.181,37
DICIEMBRE	36.458,02	0,13	4.815,58	41.273,60
TOTAL	283.306,19		37.420,69	320.726,88

Ver: Anexo N° 10

CUADRO Nro. 43

EMPRESA IMPORTCAR PRONÓSTICO DE GASTOS AÑO 2018				
SERVICIOS RECIBIDOS				
MESES	A	B	C=(A*B)	D=(C+A)
	VALOR AÑO 2017	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	82,85	0,13	10,94	93,79
FEBRERO	123,33	0,13	16,29	139,62
MARZO	109,40	0,13	14,45	123,85
ABRIL	65,29	0,13	8,62	73,91
MAYO	87,78	0,13	11,59	99,37
JUNIO	124,63	0,13	16,46	141,09
JULIO	50,78	0,13	6,71	57,49
AGOSTO	37,00	0,13	4,89	41,88
SEPTIEMBRE	109,40	0,13	14,45	123,85
OCTUBRE	95,32	0,13	12,59	107,92
NOVIEMBRE	30,03	0,13	3,97	34,00
DICIEMBRE	78,35	0,13	10,35	88,70
TOTAL	994,16		131,31	1.125,47

Ver: Anexo N° 10

CUADRO Nro. 44

EMPRESA IMPORTCAR PRONÓSTICO DE GASTOS AÑO 2018				
COMBUSTIBLE				
MESES	A	B	C=(A*B)	D=(C+A)
	VALOR AÑO 2017	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	2,18	0,13	0,29	2,46
FEBRERO	1,74	0,13	0,23	1,97
MARZO	3,57	0,13	0,47	4,04
ABRIL	1,96	0,13	0,26	2,22
MAYO	2,90	0,13	0,38	3,29
JUNIO	2,54	0,13	0,34	2,87
JULIO	3,63	0,13	0,48	4,11
AGOSTO	3,99	0,13	0,53	4,52
SEPTIEMBRE	2,90	0,13	0,38	3,29
OCTUBRE	3,63	0,13	0,48	4,11
NOVIEMBRE	3,77	0,13	0,50	4,27
DICIEMBRE	5,08	0,13	0,67	5,75
TOTAL	37,88		5,00	42,89

Ver: Anexo N° 10

CUADRO Nro. 45

EMPRESA IMPORTCAR PRONÓSTICO DE GASTOS AÑO 2018				
TRANSPORTE				
MESES	A	B	C=(A*B)	D=(C+A)
	VALOR AÑO 2017	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	74,00	0,13	9,77	83,77
FEBRERO	80,67	0,13	10,66	91,33
MARZO	66,45	0,13	8,78	75,23
ABRIL	94,31	0,13	12,46	106,77
MAYO	55,13	0,13	7,28	62,42
JUNIO	51,94	0,13	6,86	58,80
JULIO	39,90	0,13	5,27	45,17
AGOSTO	42,08	0,13	5,56	47,63
SEPTIEMBRE	43,53	0,13	5,75	49,28
OCTUBRE	37,43	0,13	4,94	42,38
NOVIEMBRE	40,92	0,13	5,40	46,32
DICIEMBRE	46,43	0,13	6,13	52,56
TOTAL	672,78		88,86	761,65

Ver: Anexo N° 10

CUADRO Nro. 46

EMPRESA IMPORTCAR PRONÓSTICO DE SUELDOS AÑO 2018				
SUELDOS				
MESES	A VALOR AÑO 2017	B TASA	C=(A*B) VARIACIÓN	D=(C+A) VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	529,79	0,04	21,81	551,61
FEBRERO	529,79	0,04	21,81	551,61
MARZO	529,79	0,04	21,81	551,61
ABRIL	529,79	0,04	21,81	551,61
MAYO	529,79	0,04	21,81	551,61
JUNIO	529,79	0,04	21,81	551,61
JULIO	529,79	0,04	21,81	551,61
AGOSTO	529,79	0,04	21,81	551,61
SEPTIEMBRE	529,79	0,04	21,81	551,61
OCTUBRE	529,79	0,04	21,81	551,61
NOVIEMBRE	529,79	0,04	21,81	551,61
DICIEMBRE	529,79	0,04	21,81	551,61
TOTAL	6.357,51		261,78	6.619,29

Ver: Anexo N° 17

CUADRO Nro. 47

EMPRESA IMPORTCAR PRONÓSTICO DE SUELDOS AÑO 2018				
APORTE PATRONAL, Y PERSONAL				
MESES	A VALOR AÑO 2017	B TASA	C=(A*B) VARIACIÓN	D=(C+A) VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	102,42	0,04	4,22	106,64
FEBRERO	102,42	0,04	4,22	106,64
MARZO	102,42	0,04	4,22	106,64
ABRIL	102,42	0,04	4,22	106,64
MAYO	102,42	0,04	4,22	106,64
JUNIO	102,42	0,04	4,22	106,64
JULIO	102,42	0,04	4,22	106,64
AGOSTO	102,42	0,04	4,22	106,64
SEPTIEMBRE	102,42	0,04	4,22	106,64
OCTUBRE	102,42	0,04	4,22	106,64
NOVIEMBRE	102,42	0,04	4,22	106,64
DICIEMBRE	102,42	0,04	4,22	106,64
TOTAL	1.229,05		50,61	1.279,66

Ver: Anexo N° 17

Presupuesto de efectivo

El presupuesto de efectivo fue elaborado tomando como base el saldo inicial de efectivo del balance general del año 2014, y las ventas para el cálculo de la meta fijada del efectivo disponible que es el saldo mínimo requerido por la empresa del presupuesto de efectivo.

También se registran los gastos en que ha incurrido la empresa, así como las compras, el costo de ventas de la mercadería vendida, obteniendo de esta manera el total de egresos de efectivo. Finalmente se obtiene el flujo neto de efectivo de la diferencia entre el total de ingresos y egresos, se utilizó las siguientes formulas:

$$\text{PORCENTAJE DE EFECTIVO MÍNIMO} = \frac{\text{CAJA} - \text{BANCOS}}{\text{VENTAS 2014}} * 100$$

$$\text{EFECTIVO MÍNIMO} = \text{VENTAS 2017} * \% \text{ DE EFECTIVO MÍNIMO}$$

CUADRO Nro. 48

EMPRESA COMERCIAL IMPORTCAR												
PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS												
PERIODO 2018												
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
INGRESOS OPERACIONALES												
VENTAS	18.896,38	19.452,66	15.447,18	25.168,02	23.710,41	28.359,90	28.966,14	39.008,66	36.788,48	45.524,13	29.090,42	45.859,55
TOTAL INGRESOS	18.896,38	19.452,66	15.447,18	25.168,02	23.710,41	28.359,90	28.966,14	39.008,66	36.788,48	45.524,13	29.090,42	45.859,55
GASTOS OPERACIONALES												
COMPRAS	17.006,74	17.507,39	13.902,46	22.651,22	21.339,36	25.523,91	26.069,53	35.107,80	33.109,64	41.053,84	26.181,37	41.273,60
SUELDOS	551,61	551,61	551,61	551,61	551,61	551,61	551,61	551,61	551,61	551,61	551,61	551,61
APORTE PATRONAL, Y PERSONAL	106,64	106,64	106,64	106,64	106,64	106,64	106,64	106,64	106,64	106,64	106,64	106,64
ARRIENDOS PAGADOS	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00
SERVICIOS RECIBIDOS	93,79	139,62	123,85	73,91	99,37	141,09	57,49	41,88	123,85	107,92	34,00	88,70
COMBUSTIBLE	2,46	1,97	4,04	2,22	3,29	2,87	4,11	4,52	3,29	4,11	4,27	5,75
TRANSPORTE	83,77	91,33	75,23	106,77	62,42	58,80	45,17	47,63	49,28	42,38	46,32	52,56
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	18.020,01	18.573,55	14.938,83	23.667,36	22.337,69	26.559,93	27.009,54	36.035,08	34.119,30	42.041,49	27.099,21	42.253,85
(=) UTILIDAD O PÉRDIDA OPERACIONAL DEL EJERCICIO	876,36	879,11	508,35	1.500,66	1.372,72	1.799,97	1.956,60	2.973,58	2.669,18	3.482,64	1.991,21	3.605,70
GASTOS NO OPERACIONALES												
INTERESES BANCARIOS PAGADOS	213,28	190,53	187,50	183,83	168,30	163,68	148,50	142,91	132,68	117,90	110,98	96,90
TOTAL GASTOS NO OPERACIONALES	213,28	190,53	187,50	183,83	168,30	163,68	148,50	142,91	132,68	117,90	110,98	96,90
UTILIDAD O PÉRDIDA NETA DEL EJERCICIO	663,08	688,58	320,85	1.316,83	1.204,42	1.636,29	1.808,10	2.830,67	2.536,50	3.364,74	1.880,23	3.508,80
SALDO FINAL DISPONIBLE	663,08	688,58	320,85	1.316,83	1.204,42	1.636,29	1.808,10	2.830,67	2.536,50	3.364,74	1.880,23	3.508,80

❖ Incrementos de sueldos y demás beneficios sociales: Ver ANEXO N° 16

❖ Intereses bancarios: Ver ANEXO N° 24

CUADRO Nro. 49

EMPRESA COMERCIAL IMPORTCAR												
PRESUPUESTO DE EFECTIVO												
PERÍODO 2018												
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
ENTRADA DE EFECTIVO												
VENTAS	18.896,38	19.452,66	15.447,18	25.168,02	23.710,41	28.359,90	28.966,14	39.008,66	36.788,48	45.524,13	29.090,42	45.859,55
TOTAL INGRESOS DE EFECTIVO	18.896,38	19.452,66	15.447,18	25.168,02	23.710,41	28.359,90	28.966,14	39.008,66	36.788,48	45.524,13	29.090,42	45.859,55
(-) EGRESOS DE EFECTIVO												
COMPRAS	17.006,74	17.507,39	13.902,46	22.651,22	21.339,36	25.523,91	26.069,53	35.107,80	33.109,64	41.053,84	26.181,37	41.273,60
SUELDOS	551,61	551,61	551,61	551,61	551,61	551,61	551,61	551,61	551,61	551,61	551,61	551,61
APORTE PATRONAL, Y PERSONAL	106,64	106,64	106,64	106,64	106,64	106,64	106,64	106,64	106,64	106,64	106,64	106,64
ARRIENDOS PAGADOS	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	
SERVICIOS RECIBIDOS	93,79	139,62	123,85	73,91	99,37	141,09	57,49	41,88	123,85	107,92	34,00	88,70
COMBUSTIBLE	2,46	1,97	4,04	2,22	3,29	2,87	4,11	4,52	3,29	4,11	4,27	5,75
TRANSPORTE	83,77	91,33	75,23	106,77	62,42	58,80	45,17	47,63	49,28	42,38	46,32	52,56
INTERESES BANCARIOS PAGADOS	213,28	190,53	187,50	183,83	168,30	163,68	148,50	142,91	132,68	117,90	110,98	96,90
TOTAL SALIDA DE EFECTIVO	18.233,29	18.764,08	15.126,33	23.851,19	22.505,99	26.723,61	27.158,04	36.177,99	34.251,98	42.159,39	27.210,19	45.175,75
(=) FLUJO NETO DE EFECTIVO (Ingresos - egresos)	663,08	688,58	320,85	1.316,83	1.204,42	1.636,29	1.808,10	2.830,67	2.536,50	3.364,74	1.880,23	3.683,80
(+) SALDO INICIAL DE EFECTIVO	259,21	922,29	1.610,87	1.931,72	3.248,55	4.452,98	6.089,27	7.897,37	10.329,83	12.866,34	16.231,07	18.509,51
(=) SALDO DISPONIBLE	922,29	1.610,87	1.931,72	3.248,55	4.452,98	6.089,27	7.897,37	10.728,04	12.866,34	16.231,07	18.111,30	22.193,31
META FIJADA DE EFECTIVO DISPONIBLE	377,64	377,64	377,64	377,64	377,64	377,64	377,64	377,64	377,64	377,64	377,64	377,64
SALDO FINAL DISPONIBLE	544,65	1.233,23	1.554,08	2.870,91	4.075,33	5.711,62	7.519,72	10.350,39	12.488,69	15.853,43	17.733,66	21.815,66

- ❖ Incrementos de sueldos y demás beneficios sociales: Ver ANEXO N° 16
- ❖ Meta fijada de efectivo disponibles 2018 Ver Anexo N° 21
- ❖ Saldo inicial de efectivo del mes de Enero: Ver Cuenta CAJA- BANCOS del estado de Situación Financiera Proforma 2014: VER ANEXO N° 3
- ❖ Incrementos de cuentas que varían en relación a las ventas: Ver Pronósticos de ventas 2018

ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA

BALANCE GENERAL REAL DEL AÑO 2017 Y BALANCE GENERAL PROFORMA 2018

CUADRO Nro. 50

EMPRESA COMERCIAL IMPORTCAR			
BALANCE GENERAL PROFORMA			
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018			
CUENTAS	SALDOS 2017	BASE PARA EL PRONÓSTICO AÑO 2018	VALOR PRONÓSTICADO PARA EL AÑO 2018
ACTIVO			
ACTIVO CORRIENTE			
Caja – Bancos	376,68	1,13	426,65
IVA Compras	410,94	1,13	465,47
Inventarios	79.937,60	1,13	90.543,47
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	80.725,22		91.435,59
ACTIVO FIJO			
Maquinaria y Equipo	43.595,27	1,13	49.379,35
TOTAL ACTIVO FIJO	43.595,27		49.379,35
TOTAL ACTIVOS	<u>124.320,49</u>		<u>140.814,94</u>
PASIVO			
PASIVO CORRIENTE			
Préstamo por pagar a largo plazo	11.616,48		11.616,48
TOTAL PASIVO CORRIENTE	11.616,48		11.616,48
PATRIMONIO			
CAPITAL			
Capital	1.941,07		3.735,64
TOTAL CAPITAL	1.941,07		3.735,64
RESULTADOS			
Resultados Acumulados	100.199,16		110.762,94
Utilidad del Ejercicio	10.563,78		14.699,88
TOTAL RESULTADOS	109.538,67		125.462,83
TOTAL PATRIMONIO	112.704,01		129.198,46
PASIVO + PATRIMONIO	<u>124.320,49</u>		<u>140.814,94</u>

Cálculos para determinar la base para el pronóstico 2018: Ver ANEXO N° 10

CUADRO Nro. 51

EMPRESA COMERCIAL IMPORTCAR	
BALANCE GENERAL PROFORMA	
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018	
ACTIVO	
ACTIVO CORRIENTE	
Caja Bancos	426,65
IVA Compras	465,47
Inventarios	90.543,47
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	91.435,59
ACTIVO FIJO	
Maquinarias y Equipo	49.379,35
TOTAL ACTIVO FIJO	49.379,35
TOTAL ACTIVOS	<u>140.814,94</u>
PASIVO	
PASIVO CORRIENTE	
Préstamo por pagar a largo plazo	11.616,48
TOTAL PASIVO CORRIENTE	11.616,48
PATRIMONIO	
CAPITAL	
Capital	3.735,64
TOTAL CAPITAL	3.735,64
RESULTADOS	
Resultados Acumulados	110.762,94
Utilidad del Ejercicio	14.699,88
TOTAL RESULTADOS	125.462,83
TOTAL PATRIMONIO	129.198,46
PASIVO + PATRIMONIO	<u>140.814,94</u>

CUADRO Nro. 52

EMPRESA COMERCIAL IMPORTCAR			
ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA			
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018			
CUENTAS	SALDOS 2017	BASE PARA EL PRONÓSTICO AÑO 2018	VALOR PRONOSTICADO PARA EL AÑO 2018
INGRESOS			
INGRESOS OPERACIONALES	314.704,03		356.271,92
Ventas	314.704,03	1,13	356.271,92
GASTOS	304.140,25		341.572,04
GASTOS ADMINISTRATIVOS	10.680,72		11.124,42
Sueldos	6.357,51	1,04	6.619,29
Aporte Patronal y Personal	1.229,05	1,04	1.279,66
Arriendos Pagados	2.100,00		2.100,00
Servicios Recibidos	994,16	1,13	1.125,47
GASTO DE VENTA	290.252,44		328.590,62
Combustible	37,88	1,13	42,89
Transporte	672,78	1,13	761,65
Costo de Venta	289.541,77	1,13	327.786,09
GASTO FINANCIEROS	3.207,09		1.856,99
Intereses Bancarios Pagados	3.207,09		1.856,99
UTILIDAD DEL EJERCICIO	10.563,78		14.699,88

Cálculos para determinar la base para el pronóstico 2018: Ver: Anexo N° 10 Y 16

CUADRO Nro. 53

EMPRESA COMERCIAL IMPORTCAR	
ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA	
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018	
INGRESOS	
INGRESOS OPERACIONALES	356.271,92
Ventas	356.271,92
GASTOS	341.572,04
GASTOS ADMINISTRATIVOS	11.124,42
Sueldos	6.619,29
Aporte Patronal y Personal	1.279,66
Arriendos Pagados	2.100,00
Servicios Recibidos	1.125,47
GASTOS DE VENTA	428.031,59
Combustible	42,89
Transporte	761,65
Costo de Venta	327.786,09
GASTOS FINANCIEROS	1.856,99
Intereses Bancarios Pagados	1.856,99
UTILIDAD DEL EJERCICIO	14.699,88

CÁLCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

AÑO 2018

CUADRO Nro. 54

EMPRESA COMERCIAL IMPORTCAR			
PUNTO DE EQUILIBRIO PROYECTADO			
AÑO 2018			
CUENTA	PERÍODO 2018	COSTOS	
		FIJOS	VARIABLES
INGRESOS			
INGRESOS OPERACIONALES			
VENTAS	356.271,92		
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	356.271,92		
GASTOS			
GASTOS ADMINISTRATIVOS	11.124,42		
SUELDOS	6.619,29	2.647,72	3.971,58
APORTE PATRONAL, Y PERSONAL	1.279,66	511,86	767,79
ARRIENDOS PAGADOS	2.100,00	840,00	1.260,00
SERVICIOS RECIBIDOS	1.125,47	450,19	675,28
GASTOS DE VENTA	328.590,62		
COMBUSTIBLE	42,89		42,89
TRANSPORTE	761,65		761,65
COSTO DE VENTAS	327.786,09	131.114,44	196.671,65
GASTOS FINANCIEROS	1.856,99		
INTERESES BANCARIOS PAGADOS	1.856,99		1.856,99
TOTAL GASTOS	351.331,53	135.564,20	215.767,32

Datos para calcular el punto de equilibrio año 2018

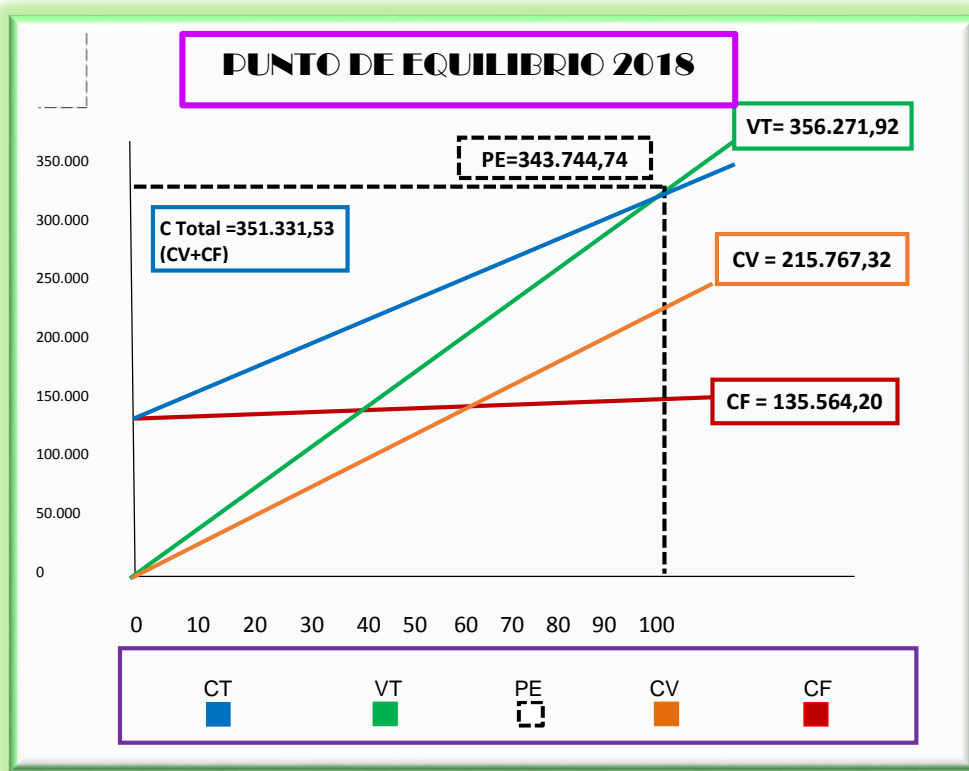
DATOS PUNTO DE EQUILIBRIO 2018	
Costos fijos	135.564,20
Costos variables	215.767,32
Ingresos	356,271,92
PE	?

Cálculo del punto de equilibrio en función de las ventas

EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{costos fijos}}{1 - \text{costos variables} / \text{ventas}}$$
$$\text{PE} = \frac{135.564,20}{1 - 215.767,32 / 356.271,92}$$
$$\text{PE} = \frac{135.564,20}{1 - 0,6056253886}$$
$$\text{PE} = \frac{135.564,20}{0,3943746114}$$

PE = 343.744,74



Interpretación:

Una vez aplicado el punto de equilibrio para el año 2018 en la “EMPRESA IMPORTCAR”, de acuerdo a las ventas de \$356.271,92, el Gerente propietario tiene que tomar en cuenta que el nivel mínimo de ingresos que debe alcanzar la empresa para mantenerse en equilibrio financiero es de \$ 343.744,74, para poder cubrir sus costos y gastos sin tener excedente alguno en el desarrollo económico financiero.

APLICACIÓN Y ANÁLISIS DEL PRONÓSTICO DE VENTAS AÑO 2019

Pronóstico de ventas

Para elaborar el pronóstico de ventas del año 2019 se tomó como referencia las ventas proyectadas durante cada mes del año 2018, la tasa de incremento es del 0,13%, para su respectivo cálculo se utilizó la siguiente formula:

$$\text{Tasa de Crecimiento} = \frac{\text{Ventas 2018} - \text{Ventas 2017}}{\text{Ventas 2017}}$$

CUADRO Nro. 55

EMPRESA IMPORTCAR				
PRONÓSTICO DE VENTAS				
AÑO 2019				
VENTAS				
MESES	A	B	C=(A*B)	D=(C+A)
	VALOR AÑO 2018	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	18.896,38	0,13	2.495,94	21.392,32
FEBRERO	19.452,66	0,13	2.569,42	22.022,07
MARZO	15.447,18	0,13	2.040,35	17.487,53
ABRIL	25.168,02	0,13	3.324,34	28.492,36
MAYO	23.710,41	0,13	3.131,81	26.842,22
JUNIO	28.359,90	0,13	3.745,94	32.105,83
JULIO	28.966,14	0,13	3.826,01	32.792,16
AGOSTO	39.008,66	0,13	5.152,49	44.161,15
SEPTIEMBRE	36.788,48	0,13	4.859,23	41.647,71
OCTUBRE	45.524,13	0,13	6.013,08	51.537,21
NOVIEMBRE	29.090,42	0,13	3.842,43	32.932,85
DICIEMBRE	45.859,55	0,13	6.057,39	51.916,94
TOTAL	356.271,92		47.058,42	403.330,04

Ver: Anexo N° 12

CUADRO Nro. 56

EMPRESA IMPORTCAR				
PRONÓSTICO DE COMPRAS AÑO 2019				
COMPRAS				
MESES	A	B	C=(A*B)	D=(C+A)
	VALOR AÑO 2018	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	17.006,74	0,13	2.246,35	19.253,09
FEBRERO	17.507,39	0,13	2.312,48	19.819,87
MARZO	13.902,46	0,13	1.836,32	15.738,78
ABRIL	22.651,22	0,13	2.991,90	25.643,12
MAYO	21.339,36	0,13	2.818,62	24.157,99
JUNIO	25.523,91	0,13	3.371,34	28.895,25
JULIO	26.069,53	0,13	3.443,41	29.512,94
AGOSTO	35.107,80	0,13	4.637,24	39.745,04
SEPTIEMBRE	33.109,64	0,13	4.373,31	37.482,95
OCTUBRE	41.053,84	0,13	5.422,62	46.476,47
NOVIEMBRE	26.181,37	0,13	3.458,18	29.639,56
DICIEMBRE	41.273,60	0,13	5.451,65	46.725,25
TOTAL	320.726,88		42.363,43	363.090,30

Ver: Anexo N° 12

CUADRO Nro. 57

EMPRESA IMPORTCAR				
PRONÓSTICO DE GASTOS AÑO 2019				
SERVICIOS RECIBIDOS				
MESES	A	B	C=(A*B)	D=(C+A)
	VALOR AÑO 2018	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	93,79	0,13	12,39	106,18
FEBRERO	139,62	0,13	18,44	158,06
MARZO	123,85	0,13	16,36	140,21
ABRIL	73,91	0,13	9,76	83,68
MAYO	99,37	0,13	13,13	112,50
JUNIO	141,09	0,13	18,64	159,73
JULIO	57,49	0,13	7,59	65,08
AGOSTO	41,88	0,13	5,53	47,42
SEPTIEMBRE	123,85	0,13	16,36	140,21
OCTUBRE	107,92	0,13	14,25	122,17
NOVIEMBRE	34,00	0,13	4,49	38,49
DICIEMBRE	88,70	0,13	11,72	100,41
TOTAL	1.125,47		148,66	1.274,13

Ver: Anexo N° 12

CUADRO Nro. 58

EMPRESA IMPORTCAR PRONÓSTICO DE GASTOS AÑO 2019				
COMBUSTIBLE				
MESES	A	B	C=(A*B)	D=(C+A)
	VALOR AÑO 2018	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	2,46	0,13	0,33	2,79
FEBRERO	1,97	0,13	0,26	2,23
MARZO	4,04	0,13	0,53	4,57
ABRIL	2,22	0,13	0,29	2,51
MAYO	3,29	0,13	0,43	3,72
JUNIO	2,87	0,13	0,38	3,25
JULIO	4,11	0,13	0,54	4,65
AGOSTO	4,52	0,13	0,60	5,11
SEPTIEMBRE	3,29	0,13	0,43	3,72
OCTUBRE	4,11	0,13	0,54	4,65
NOVIEMBRE	4,27	0,13	0,56	4,83
DICIEMBRE	5,75	0,13	0,76	6,51
TOTAL	42,89		5,66	48,55

Ver: Anexo N° 12

CUADRO Nro. 59

EMPRESA IMPORTCAR PRONÓSTICO DE GASTOS AÑO 2019				
TRANSPORTE				
MESES	A	B	C=(A*B)	D=(C+A)
	VALOR AÑO 2018	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	83,77	0,13	11,06	94,83
FEBRERO	91,33	0,13	12,06	103,39
MARZO	75,23	0,13	9,94	85,17
ABRIL	106,77	0,13	14,10	120,87
MAYO	62,42	0,13	8,24	70,66
JUNIO	58,80	0,13	7,77	66,57
JULIO	45,17	0,13	5,97	51,14
AGOSTO	47,63	0,13	6,29	53,93
SEPTIEMBRE	49,28	0,13	6,51	55,79
OCTUBRE	42,38	0,13	5,60	47,98
NOVIEMBRE	46,32	0,13	6,12	52,44
DICIEMBRE	52,56	0,13	6,94	59,50
TOTAL	761,65		100,60	862,25

Ver: Anexo N° 12

CUADRO Nro. 50

EMPRESA IMPORTCAR PRONÓSTICO DE SUELDOS AÑO 2019				
SUELDOS				
	A	B	C=(A*B)	D=(C+A)
MESES	VALOR AÑO 2018	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	551,61	0,04	22,71	574,32
FEBRERO	551,61	0,04	22,71	574,32
MARZO	551,61	0,04	22,71	574,32
ABRIL	551,61	0,04	22,71	574,32
MAYO	551,61	0,04	22,71	574,32
JUNIO	551,61	0,04	22,71	574,32
JULIO	551,61	0,04	22,71	574,32
AGOSTO	551,61	0,04	22,71	574,32
SEPTIEMBRE	551,61	0,04	22,71	574,32
OCTUBRE	551,61	0,04	22,71	574,32
NOVIEMBRE	551,61	0,04	22,71	574,32
DICIEMBRE	551,61	0,04	22,71	574,32
TOTAL	6.619,29		271,56	6.891,85

Ver: Anexo N° 17

CUADRO Nro. 61

EMPRESA IMPORTCAR PRONÓSTICO DE SUELDOS AÑO 2019				
APORTE PATRONAL, Y PERSONAL				
	A	B	C=(A*B)	D=(C+A)
MESES	VALOR AÑO 2018	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	106,64	0,04	4,39	111,03
FEBRERO	106,64	0,04	4,39	111,03
MARZO	106,64	0,04	4,39	111,03
ABRIL	106,64	0,04	4,39	111,03
MAYO	106,64	0,04	4,39	111,03
JUNIO	106,64	0,04	4,39	111,03
JULIO	106,64	0,04	4,39	111,03
AGOSTO	106,64	0,04	4,39	111,03
SEPTIEMBRE	106,64	0,04	4,39	111,03
OCTUBRE	106,64	0,04	4,39	111,03
NOVIEMBRE	106,64	0,04	4,39	111,03
DICIEMBRE	106,64	0,04	4,39	111,03
TOTAL	1279,66		52,79	1.332,35

Ver: Anexo N° 17

Presupuesto de efectivo

El presupuesto de efectivo fue elaborado tomando como base el saldo inicial de efectivo del balance general del año 2014, y las ventas para el cálculo de la meta fijada del efectivo disponible que es el saldo mínimo requerido por la empresa del presupuesto de efectivo.

También se registran los gastos en que ha incurrido la empresa, así como las compras, el costo de ventas de la mercadería vendida, obteniendo de esta manera el total de egresos de efectivo. Finalmente se obtiene el flujo neto de efectivo de la diferencia entre el total de ingresos y egresos, se utilizó las siguientes formulas:

$$\text{PORCENTAJE DE EFECTIVO MÍNIMO} = \frac{\text{CAJA} - \text{BANCOS}}{\text{VENTAS 2014}} * 100$$

$$\text{EFECTIVO MÍNIMO} = \text{VENTAS 2018} * \% \text{ DE EFECTIVO MÍNIMO}$$

CUADRO Nro. 62

EMPRESA COMERCIAL IMPORTCAR												
PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS												
PERÍODO 2019												
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
INGRESOS OPERACIONALES												
VENTAS	21.392,32	22.022,07	17.487,53	28.492,36	26.842,22	32.105,83	32.792,16	44.161,15	41.647,71	51.537,21	32.932,85	51.916,94
TOTAL INGRESOS	21.392,32	22.022,07	17.487,53	28.492,36	26.842,22	32.105,83	32.792,16	44.161,15	41.647,71	51.537,21	32.932,85	51.916,94
GASTOS OPERACIONALES												
COMPRAS	19.253,09	19.819,87	15.738,78	25.643,12	24.157,99	28.895,25	29.512,94	39.745,04	37.482,95	46.476,47	29.639,56	46.725,25
SUELDOS	574,32	574,32	574,32	574,32	574,32	574,32	574,32	574,32	574,32	574,32	574,32	574,32
APORTE PATRONAL, Y PERSONAL	111,03	111,03	111,03	111,03	111,03	111,03	111,03	111,03	111,03	111,03	111,03	111,03
ARRIENDOS PAGADOS	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00
SERVICIOS RECIBIDOS	106,18	158,06	140,21	83,68	112,50	159,73	65,08	47,42	140,21	122,17	38,49	100,41
COMBUSTIBLE	2,79	2,23	4,57	2,51	3,72	3,25	4,65	5,11	3,72	4,65	4,83	6,51
TRANSPORTE	94,83	103,39	85,17	120,87	70,66	66,57	51,14	53,93	55,79	47,98	52,44	59,50
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	20.317,24	20.943,89	16.829,08	26.710,52	25.205,22	29.985,16	30.494,16	40.711,84	38.543,01	47.511,61	30.595,67	47.752,03
(=) UTILIDAD O PÉRDIDA OPERACIONAL DEL EJERCICIO	1.075,07	1.078,18	658,45	1.781,83	1.637,00	2.120,67	2.297,99	3.449,30	3.104,70	4.025,60	2.337,17	4.164,91
GASTOS NO OPERACIONALES												
INTERESES BANCARIOS PAGADOS	88,97	72,79	64,20	54,87	42,00	31,31	18,90	-	-	-	-	-
TOTAL GASTOS NO OPERACIONALES	88,97	72,79	64,20	54,87	42,00	31,31	18,90	-	-	-	-	-
UTILIDAD O PÉRDIDA NETA DEL EJERCICIO	986,10	1.005,39	594,25	1.726,96	1.595,00	2.089,36	2.279,09	3.449,30	3.104,70	4.025,60	2.337,17	4.164,91
SALDO FINAL DISPONIBLE	986,10	1.005,39	594,25	1.726,96	1.595,00	2.089,36	2.279,09	3.449,30	3.104,70	4.025,60	2.337,17	4.164,91

◆ Incrementos de sueldos y demás beneficios sociales: Ver ANEXO N° 16

◆ Intereses bancarios: Ver ANEXO N° 24

CUADRO Nro. 63

EMPRESA COMERCIAL IMPORTCAR												
PRESUPUESTO DE EFECTIVO												
PERÍODO 2019												
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
ENTRADA DE EFECTIVO												
VENTAS	21.392,32	22.022,07	17.487,53	28.492,36	26.842,22	32.105,83	32.792,16	44.161,15	41.647,71	51.537,21	32.932,85	51.916,94
TOTAL INGRESOS DE EFECTIVO	21.392,32	22.022,07	17.487,53	28.492,36	26.842,22	32.105,83	32.792,16	44.161,15	41.647,71	51.537,21	32.932,85	51.916,94
(-) EGRESOS DE EFECTIVO												
COMPRAS	19.253,09	19.819,87	15.738,78	25.643,12	24.157,99	28.895,25	29.512,94	39.745,04	37.482,95	46.476,47	29.639,56	46.725,25
SUELDOS	574,32	574,32	574,32	574,32	574,32	574,32	574,32	574,32	574,32	574,32	574,32	574,32
APORTE PATRONAL, Y PERSONAL	111,03	111,03	111,03	111,03	111,03	111,03	111,03	111,03	111,03	111,03	111,03	111,03
ARRIENDOS PAGADOS	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00
SERVICIOS RECIBIDOS	106,18	158,06	140,21	83,68	112,50	159,73	65,08	47,42	140,21	122,17	38,49	100,41
COMBUSTIBLE	2,79	2,23	4,57	2,51	3,72	3,25	4,65	5,11	3,72	4,65	4,83	6,51
TRANSPORTE	94,83	103,39	85,17	120,87	70,66	66,57	51,14	53,93	55,79	47,98	52,44	59,50
INTERESES BANCARIOS PAGADOS	88,97	72,79	64,20	54,87	42,00	31,31	18,90	-	-	-	-	-
TOTAL SALIDA DE EFECTIVO	20.406,21	21.016,68	16.893,28	26.765,39	25.247,22	30.016,47	30.513,06	40.711,84	38.543,01	47.511,61	30.595,67	47.752,03
(=) FLUJO NETO DE EFECTIVO (Ingresos - egresos)	986,10	1.005,39	594,25	1.726,96	1.595,00	2.089,36	2.279,09	3.449,30	3.104,70	4.025,60	2.337,17	4.164,91
(+) SALDO INICIAL DE EFECTIVO	259,21	1.245,31	2.250,70	2.844,96	4.571,92	6.166,92	8.256,28	10.535,37	13.570,54	16.675,24	20.700,84	23.452,16
(=) SALDO DISPONIBLE	1.245,31	2.250,70	2.844,96	4.571,92	6.166,92	8.256,28	10.535,37	13.984,68	16.675,24	20.700,84	23.038,02	26.617,07
META FIJADA DE EFECTIVO DISPONIBLE	427,53	427,53	427,53	427,53	427,53	427,53	427,53	427,53	427,53	427,53	427,53	427,53
SALDO FINAL DISPONIBLE	817,79	1.823,18	2.417,43	4.144,40	5.739,39	7.828,75	10.107,85	13.557,15	16.247,72	20.273,32	22.610,49	27.189,54

- ❖ Incrementos de sueldos y demás beneficios sociales: Ver ANEXO N° 16
- ❖ Meta fijada de efectivo disponibles 2015 Ver Anexo N° 22
- ❖ Saldo inicial de efectivo del mes de Enero: Ver Cuenta CAJA- BANCOS del estado de Situación Financiera Proforma 2014: Ver ANEXO N° 3
- ❖ Incrementos de cuentas que varían en relación a las ventas: Ver Pronósticos de ventas 2019

ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA

BALANCE GENERAL REAL DEL AÑO 2018 Y BALANCE GENERAL PROFORMA 2019

CUADRO Nro. 64

EMPRESA COMERCIAL IMPORTCAR			
BALANCE GENERAL PROFORMA			
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019			
CUENTAS	SALDOS 2018	BASE PARA EL PRONÓSTICO AÑO 2019	VALOR PRONÓSTICADO PARA EL AÑO 2019
ACTIVO			
ACTIVO CORRIENTE			
Caja – Bancos	426,65	1,13	483,26
IVA Compras	465,47	1,13	527,22
Inventarios	90.543,47	1,13	102.556,50
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	91.435,59		103.566,98
ACTIVO FIJO			
Maquinaria y Equipo	49.379,35	1,13	55.930,85
TOTAL ACTIVO FIJO	49.379,35		55.930,85
TOTAL ACTIVOS	<u>140.814,94</u>		<u>159.497,82</u>
PASIVO			
PASIVO CORRIENTE			
Préstamo por pagar a largo plazo	11.616,48		7.350,08
TOTAL PASIVO CORRIENTE	11.616,48		7.350,08
PATRIMONIO			
CAPITAL			
Capital	3.735,64		14.295,73
TOTAL CAPITAL	3.735,64		14.295,73
RESULTADOS			
Resultados Acumulados	110.762,94		125.462,83
Utilidad del Ejercicio	14.699,88		12.389,19
TOTAL RESULTADOS	125.462,83		137.852,01
TOTAL PATRIMONIO	129.198,46		152.147,74
PASIVO + PATRIMONIO	<u>140.814,94</u>		<u>159.497,82</u>

Cálculos para determinar la base para el pronóstico 2019: Ver ANEXO N° 12

CUADRO Nro. 65

EMPRESA COMERCIAL IMPORTCAR	
BALANCE GENERAL PROFORMA	
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019	
ACTIVO	
ACTIVO CORRIENTE	
Caja Bancos	483,26
IVA Compras	527,22
Inventarios	102.556,50
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	103.566,98
ACTIVO FIJO	
Maquinarias y Equipo	55.930,85
TOTAL ACTIVO FIJO	55.930,85
TOTAL ACTIVOS	<u>159.497,82</u>
PASIVO	
PASIVO CORRIENTE	
Préstamo por pagar a largo plazo	7.350,08
TOTAL PASIVO CORRIENTE	7.350,08
PATRIMONIO	
CAPITAL	
Capital	14.295,73
TOTAL CAPITAL	14.295,73
RESULTADOS	
Resultados Acumulados	125.462,83
Utilidad del Ejercicio	12.389,19
TOTAL RESULTADOS	137.852,01
TOTAL PATRIMONIO	152.147,74
PASIVO + PATRIMONIO	<u>159.497,82</u>

CUADRO Nro. 66

EMPRESA COMERCIAL IMPORTCAR			
ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA			
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019			
CUENTAS	SALDOS 2018	BASE PARA EL PRONÓSTICO AÑO 2019	VALOR PRONOSTICADO PARA EL AÑO 2019
INGRESOS			
INGRESOS OPERACIONALES	356.271,92		403.330,34
Ventas	356.271,92	1,13	403.330,34
GASTOS	341.572,04		383.964,11
GASTOS ADMINISTRATIVOS	11.124,42		11.598,33
Sueldos	6.619,29	1,04	6.891,85
Aporte Patronal, y Personal	1.279,66	1,04	1.332,35
Arriendos Pagados	2.100,00		2.100,00
Servicios Recibidos	1.125,47	1,13	1.274,13
GASTO DE VENTA	328.590,62		371.992,74
Combustible	42,89	1,13	48,55
Transporte	761,65	1,13	862,25
Costo de Venta	327.786,09	1,13	371.081,94
GASTO FINANCIEROS	1.856,99		373,04
Intereses Bancarios Pagados	1.856,99		373,04
UTILIDAD DEL EJERCICIO	14.699,88		19.366,23

Cálculos para determinar la base para el pronóstico 2019: Ver: Anexo N° 12 y 16

CUADRO Nro. 67

EMPRESA COMERCIAL IMPORTACAR	
ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA	
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019	
INGRESOS	
INGRESOS OPERACIONALES	403.330,34
Ventas	403.330,34
GASTOS	383.964,11
GASTOS ADMINISTRATIVOS	11.598,33
Sueldos	6.891,85
Aporte Patronal y Personal	1.332,35
Arriendos Pagados	2.100,00
Servicios Recibidos	1.274,13
GASTO DE VENTA	371.992,74
Combustible	48,55
Transporte	862,25
Costo de Venta	371.081,94
GASTO FINANCIEROS	373,04
Intereses Bancarios Pagados	373,04
UTILIDAD DEL EJERCICIO	19.366,23

CÁLCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

AÑO 2019

CUADRO Nro. 68

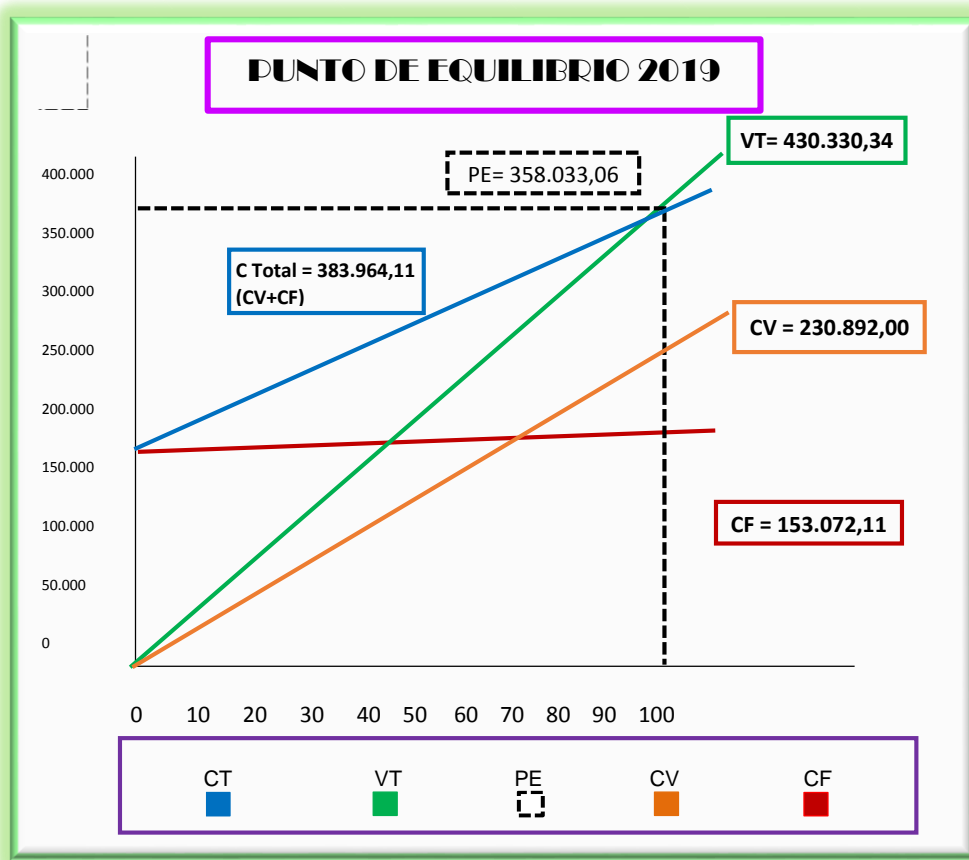
EMPRESA COMERCIAL IMPORTCAR			
PUNTO DE EQUILIBRIO PROYECTADO			
AÑO 2019			
CUENTA	PERÍODO 2019	COSTOS	
		FIJOS	VARIABLES
INGRESOS			
INGRESOS OPERACIONALES			
VENTAS	403.330,34		
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	403.330,34		
GASTOS			
GASTOS ADMINISTRATIVOS	11.598,33		
SUELDOS	6.891,85	2.756,74	4.135,11
APORTE PATRONAL, Y PERSONAL	1.332,35	532,94	799,41
ARRIENDOS PAGADOS	2.100,00	840,00	1.260,00
SERVICIOS RECIBIDOS	1.274,13	509,65	764,48
GASTOS DE VENTA	371.992,74		
COMBUSTIBLE	48,55		48,55
TRANSPORTE	862,25		862,25
COSTO DE VENTAS	371.081,94	148.432,77	222.649,16
GASTOS FINANCIEROS	373,04		
INTERESES BANCARIOS PAGADOS	373,04		373,04
TOTAL GASTOS	383.964,11	153.072,11	230.892,00

Datos para calcular el punto de equilibrio año 2019

DATOS PUNTO DE EQUILIBRIO 2019	
Costos fijos	153.072,11
Costos variables	230.892,00
Ingresos	403.330,34
PE	?

Cálculo del punto de equilibrio en función de las ventas

EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS
$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{costos fijos}}{1 - \text{costos variables} / \text{ventas}}$
$\text{PE} = \frac{153.072,11}{1 - 230.892,00 / 403.330,34}$
$\text{PE} = \frac{153.072,11}{1 - 0,5724637527}$
$\text{PE} = \frac{153.072,11}{0,4275362473}$
PE = 358.033,06



Interpretación:

Una vez aplicado el punto de equilibrio para el año 2019 en la “EMPRESA IMPORTCAR”, de acuerdo a las ventas de \$403.330,34, el Gerente propietario tiene que tomar en cuenta que el nivel mínimo de ingresos que debe alcanzar la empresa para mantenerse en equilibrio financiero es de \$358.033,06, para poder cubrir sus costos y gastos sin tener excedente alguno en el desarrollo económico financiero.

APLICACIÓN Y ANALISIS DEL PRONÓSTICO DE VENTAS AÑO 2020

Pronóstico de ventas

Para elaborar el pronóstico de ventas del año 2020 se tomó como referencia las ventas proyectadas durante cada mes del año 2019, la tasa de incremento es del 0,13%, para su respectivo cálculo se utilizó la siguiente formula:

$$\text{Tasa de Crecimiento} = \frac{\text{Ventas 2019} - \text{Ventas 2018}}{\text{Ventas 2018}}$$

CUADRO Nro. 69

EMPRESA IMPORTCAR				
PRONÓSTICO DE VENTAS				
AÑO 2020				
VENTAS				
MESES	A	B	C=(A*B)	D=(C+A)
	VALOR AÑO 2019	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	21.392,32	0,13	2.825,62	24.217,93
FEBRERO	22.022,07	0,13	2.908,80	24.930,87
MARZO	17.487,53	0,13	2.309,85	19.797,38
ABRIL	28.492,36	0,13	3.763,43	32.255,79
MAYO	26.842,22	0,13	3.545,47	30.387,69
JUNIO	32.105,83	0,13	4.240,72	36.346,55
JULIO	32.792,16	0,13	4.331,37	37.123,53
AGOSTO	44.161,15	0,13	5.833,05	49.994,20
SEPTIEMBRE	41.647,71	0,13	5.501,07	47.148,78
OCTUBRE	51.537,21	0,13	6.807,33	58.344,54
NOVIEMBRE	32.932,85	0,13	4.349,96	37.282,80
DICIEMBRE	51.916,94	0,13	6.857,48	58.774,42
TOTAL	403.330,34		53.274,16	456.604,50

Ver: Anexo N° 14

CUADRO Nro. 70

EMPRESA IMPORTCAR PRONÓSTICO DE COMPRAS AÑO 2020				
COMPRAS				
MESES	A	B	C=(A*B)	D=(C+A)
	VALOR AÑO 2019	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	19.253,09	0,13	2.543,06	21.796,15
FEBRERO	19.819,87	0,13	2.617,92	22.437,79
MARZO	15.738,78	0,13	2.078,87	17.817,65
ABRIL	25.643,12	0,13	3.387,09	29.030,21
MAYO	24.157,99	0,13	3.190,92	27.348,91
JUNIO	28.895,25	0,13	3.816,65	32.711,90
JULIO	29.512,94	0,13	3.898,24	33.411,18
AGOSTO	39.745,04	0,13	5.249,75	44.994,78
SEPTIEMBRE	37.482,95	0,13	4.950,96	42.433,91
OCTUBRE	46.476,47	0,13	6.138,88	52.615,34
NOVIEMBRE	29.639,56	0,13	3.914,96	33.554,52
DICIEMBRE	46.725,25	0,13	6.171,74	52.896,99
TOTAL	363.090,30		47.959,03	411.049,33

Ver: Anexo N° 14

CUADRO Nro. 71

EMPRESA IMPORTCAR PRONÓSTICO DE GASTOS AÑO 2020				
SERVICIOS RECIBIDOS				
MESES	A	B	C=(A*B)	D=(C+A)
	VALOR AÑO 2019	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	106,18	0,13	14,02	120,20
FEBRERO	158,06	0,13	20,88	178,93
MARZO	140,21	0,13	18,52	158,73
ABRIL	83,68	0,13	11,05	94,73
MAYO	112,50	0,13	14,86	127,36
JUNIO	159,73	0,13	21,10	180,83
JULIO	65,08	0,13	8,60	73,68
AGOSTO	47,42	0,13	6,26	53,68
SEPTIEMBRE	140,21	0,13	18,52	158,73
OCTUBRE	122,17	0,13	16,14	138,31
NOVIEMBRE	38,49	0,13	5,08	43,58
DICIEMBRE	100,41	0,13	13,26	113,68
TOTAL	1.274,13		168,29	1.442,42

Ver: Anexo N° 14

CUADRO Nro. 72

EMPRESA IMPORTCAR PRONÓSTICO DE GASTOS AÑO 2020				
COMBUSTIBLE				
MESES	A	B	C=(A*B)	D=(C+A)
	VALOR AÑO 2019	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	2,79	0,13	0,37	3,16
FEBRERO	2,23	0,13	0,29	2,53
MARZO	4,57	0,13	0,60	5,18
ABRIL	2,51	0,13	0,33	2,84
MAYO	3,72	0,13	0,49	4,21
JUNIO	3,25	0,13	0,43	3,68
JULIO	4,65	0,13	0,61	5,26
AGOSTO	5,11	0,13	0,68	5,79
SEPTIEMBRE	3,72	0,13	0,49	4,21
OCTUBRE	4,65	0,13	0,61	5,26
NOVIEMBRE	4,83	0,13	0,64	5,47
DICIEMBRE	6,51	0,13	0,86	7,37
TOTAL	48,55		6,41	54,96

Ver: Anexo N° 14

CUADRO Nro. 73

EMPRESA IMPORTCAR PRONÓSTICO DE GASTOS AÑO 2020				
TRANSPORTE				
MESES	A	B	C=(A*B)	D=(C+A)
	VALOR AÑO 2019	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	94,83	0,13	12,53	107,36
FEBRERO	103,39	0,13	13,66	117,04
MARZO	85,17	0,13	11,25	96,41
ABRIL	120,87	0,13	15,96	136,83
MAYO	70,66	0,13	9,33	79,99
JUNIO	66,57	0,13	8,79	75,36
JULIO	51,14	0,13	6,75	57,89
AGOSTO	53,93	0,13	7,12	61,05
SEPTIEMBRE	55,79	0,13	7,37	63,15
OCTUBRE	47,98	0,13	6,34	54,31
NOVIEMBRE	52,44	0,13	6,93	59,36
DICIEMBRE	59,50	0,13	7,86	67,36
TOTAL	862,25		113,89	976,14

Ver: Anexo N° 14

CUADRO Nro. 74

EMPRESA IMPORTCAR PRONÓSTICO DE SUELDOS AÑO 2020				
SUELDOS				
	A	B	C=(A*B)	D=(C+A)
MESES	VALOR AÑO 2019	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	574,32	0,04	23,65	597,97
FEBRERO	574,32	0,04	23,65	597,97
MARZO	574,32	0,04	23,65	597,97
ABRIL	574,32	0,04	23,65	597,97
MAYO	574,32	0,04	23,65	597,97
JUNIO	574,32	0,04	23,65	597,97
JULIO	574,32	0,04	23,65	597,97
AGOSTO	574,32	0,04	23,65	597,97
SEPTIEMBRE	574,32	0,04	23,65	597,97
OCTUBRE	574,32	0,04	23,65	597,97
NOVIEMBRE	574,32	0,04	23,65	597,97
DICIEMBRE	574,32	0,04	23,65	597,97
TOTAL	6.891,85		283,78	7.175,64

Ver: Anexo N° 17

CUADRO Nro. 75

EMPRESA IMPORTCAR PRONÓSTICO DE SUELDOS AÑO 2020				
APORTE PATRONAL, Y PERSONAL				
	A	B	C=(A*B)	D=(C+A)
MESES	VALOR AÑO 2019	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	111,03	0,04	4,57	115,60
FEBRERO	111,03	0,04	4,57	115,60
MARZO	111,03	0,04	4,57	115,60
ABRIL	111,03	0,04	4,57	115,60
MAYO	111,03	0,04	4,57	115,60
JUNIO	111,03	0,04	4,57	115,60
JULIO	111,03	0,04	4,57	115,60
AGOSTO	111,03	0,04	4,57	115,60
SEPTIEMBRE	111,03	0,04	4,57	115,60
OCTUBRE	111,03	0,04	4,57	115,60
NOVIEMBRE	111,03	0,04	4,57	115,60
DICIEMBRE	111,03	0,04	4,57	115,60
TOTAL	1.332,35		54,86	1.387,21

Ver: Anexo N° 17

Presupuesto de efectivo

El presupuesto de efectivo fue elaborado tomando como base el saldo inicial de efectivo del balance general del año 2014, y las ventas para el cálculo de la meta fijada del efectivo disponible que es el saldo mínimo requerido por la empresa del presupuesto de efectivo.

También se registran los gastos en que ha incurrido la empresa, así como las compras, el costo de ventas de la mercadería vendida, obteniendo de esta manera el total de egresos de efectivo. Finalmente se obtiene el flujo neto de efectivo de la diferencia entre el total de ingresos y egresos, se utilizó las siguientes formulas:

$$\text{PORCENTAJE DE EFECTIVO MÍNIMO} = \frac{\text{CAJA} - \text{BANCOS}}{\text{VENTAS 2014}} * 100$$

$$\text{EFECTIVO MÍNIMO} = \text{VENTAS 2019} * \% \text{ DE EFECTIVO MÍNIMO}$$

CUADRO Nro. 76

EMPRESA COMERCIAL IMPORTCAR												
PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS												
PERÍODO 2020												
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
INGRESOS OPERACIONALES												
VENTAS	24.217,93	24.930,87	19.797,38	32.255,79	30.387,69	36.346,55	37.123,53	49.994,20	47.148,78	58.344,54	37.282,80	58.774,42
TOTAL INGRESOS	24.217,93	24.930,87	19.797,38	32.255,79	30.387,69	36.346,55	37.123,53	49.994,20	47.148,78	58.344,54	37.282,80	58.774,42
GASTOS OPERACIONALES												
COMPRAS	21.796,15	22.437,79	17.817,65	29.030,21	27.348,91	32.711,90	33.411,18	44.994,78	42.433,91	52.615,34	33.554,52	52.896,99
SUELDOS	597,97	597,97	597,97	597,97	597,97	597,97	597,97	597,97	597,97	597,97	597,97	597,97
APORTE PATRONAL, Y PERSONAL	115,60	115,60	115,60	115,60	115,60	115,60	115,60	115,60	115,60	115,60	115,60	115,60
ARRIENDOS PAGADOS	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00
SERVICIOS RECIBIDOS	120,20	178,93	158,73	94,73	127,36	180,83	73,68	53,68	158,73	138,31	43,58	113,68
COMBUSTIBLE	3,16	2,53	5,18	2,84	4,21	3,68	5,26	5,79	4,21	5,26	5,47	7,37
TRANSPORTE	107,36	117,04	96,41	136,83	79,99	75,36	57,89	61,05	63,15	54,31	59,36	67,36
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	22.915,44	23.624,86	18.966,54	30.153,18	28.449,05	33.860,35	34.436,58	46.003,87	43.548,57	53.701,79	34.551,50	53.973,96
(=) UTILIDAD O PÉRDIDA OPERACIONAL DEL EJERCICIO	1.302,50	1.306,01	830,85	2.102,61	1.938,64	2.486,20	2.686,95	3.990,33	3.600,21	4.642,74	2.731,30	4.800,46
GASTOS NO OPERACIONALES												
INTERESES BANCARIOS PAGADOS	--	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL GASTOS NO OPERACIONALES	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
UTILIDAD O PÉRDIDA NETA DEL EJERCICIO	1.302,50	1.306,01	830,85	2.102,61	1.938,64	2.486,20	2.686,95	3.990,33	3.600,21	4.642,74	2.731,30	4.800,46
SALDO FINAL DISPONIBLE	1.302,50	1.306,01	830,85	2.102,61	1.938,64	2.486,20	2.686,95	3.990,33	3.600,21	4.642,74	2.731,30	4.800,46

❖ Incrementos de sueldos y demás beneficios sociales: Ver ANEXO N° 14

❖ Intereses bancarios: Ver ANEXO N° 24

CUADRO Nro. 77

EMPRESA COMERCIAL IMPORTCAR												
PRESUPUESTO DE EFECTIVO												
PERÍODO 2020												
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
ENTRADA DE EFECTIVO												
VENTAS	24.217,93	24.930,87	19.797,38	32.255,79	30.387,69	36.346,55	37.123,53	49.994,20	47.148,78	58.344,54	37.282,80	58.774,42
TOTAL INGRESOS DE EFECTIVO	24.217,93	24.930,87	19.797,38	32.255,79	30.387,69	36.346,55	37.123,53	49.994,20	47.148,78	58.344,54	37.282,80	58.774,42
(-) EGRESOS DE EFECTIVO												
COMPRAS	21.796,15	22.437,79	17.817,65	29.030,21	27.348,91	32.711,90	33.411,18	44.994,78	42.433,91	52.615,34	33.554,52	52.896,99
SUELDOS	597,97	597,97	597,97	597,97	597,97	597,97	597,97	597,97	597,97	597,97	597,97	597,97
APORTE PATRONAL, Y PERSONAL	115,60	115,60	115,60	115,60	115,60	115,60	115,60	115,60	115,60	115,60	115,60	115,60
ARRIENDOS PAGADOS	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00
SERVICIOS RECIBIDOS	120,20	178,93	158,73	94,73	127,36	180,83	73,68	53,68	158,73	138,31	43,58	113,68
COMBUSTIBLE	3,16	2,53	5,18	2,84	4,21	3,68	5,26	5,79	4,21	5,26	5,47	7,37
TRANSPORTE	107,36	117,04	96,41	136,83	79,99	75,36	57,89	61,05	63,15	54,31	59,36	67,36
INTERESES BANCARIOS PAGADOS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL SALIDA DE EFECTIVO	22.915,44	23.624,86	18.966,54	30.153,18	28.449,05	33.860,35	34.436,58	46.003,87	43.548,57	53.701,79	34.551,50	53.973,96
(=) FLUJO NETO DE EFECTIVO (Ingresos - egresos)	1.302,50	1.306,01	830,85	2.102,61	1.938,64	2.486,20	2.686,95	3.990,33	3.600,21	4.642,74	2.731,30	4.800,46
(+) SALDO INICIAL DE EFECTIVO	259,21	1.561,71	2.867,72	3.698,56	5.801,17	7.739,81	10.226,01	12.912,96	16.472,58	20.072,79	24.715,53	27.877,54
(=) SALDO DISPONIBLE	1.561,71	2.867,72	3.698,56	5.801,17	7.739,81	10.226,01	12.912,96	16.903,29	20.072,79	24.715,53	27.446,83	31.678,00
META FIJADA DE EFECTIVO DISPONIBLE	484,00	484,00	484,00	484,00	484,00	484,00	484,00	484,00	484,00	484,00	484,00	484,00
SALDO FINAL DISPONIBLE	1.077,71	1.077,71	3.214,57	5.317,17	7.255,82	9.742,02	12.428,96	16.419,29	19.588,79	24.231,54	26.962,84	32.194,00

- ❖ Incrementos de sueldos y demás beneficios sociales: Ver ANEXO N° 6
- ❖ Meta fijada de efectivo disponibles 2015 Ver Anexo N°7
- ❖ Saldo inicial de efectivo del mes de Enero: Ver Cuenta CAJA- BANCOS del estado de Situación Financiera Proforma 2014

ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA

BALANCE GENERAL REAL DEL AÑO 2019 Y BALANCE GENERAL PROFORMA 2020

CUADRO Nro. 78

EMPRESA COMERCIAL IMPORTCAR			
BALANCE GENERAL PROFORMA			
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2020			
CUENTAS	SALDOS 2019	BASE PARA EL PRONÓSTICO AÑO 2020	VALOR PRONÓSTICADO PARA EL AÑO 2020
ACTIVO			
ACTIVO CORRIENTE			
Caja – Bancos	483,26	1,13	547,38
IVA Compras	527,22	1,13	597,17
Inventarios	102.556,50	1,13	116.163,37
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	103.566,98		117.307,92
ACTIVO FIJO			
Maquinaria y Equipo	55.930,85	1,13	63.351,57
TOTAL ACTIVO FIJO	55.930,85		63.351,57
TOTAL ACTIVOS	159.497,82		180.659,49
PASIVO			
PASIVO CORRIENTE			
Préstamo por pagar a largo plazo	7.350,08		0.00
TOTAL PASIVO CORRIENTE	7.350,08		0.00
PATRIMONIO			
CAPITAL			
Capital	7.318,69		12.458,87
TOTAL CAPITAL	7.368,69		12.458,87
RESULTADOS			
Resultados Acumulados	125.462,83		144.829,05
Utilidad del Ejercicio	19.366,23		23.371,58
TOTAL RESULTADOS	144.829,05		168.200,63
TOTAL PATRIMONIO	152.147,74		180.659,49
PASIVO + PATRIMONIO	159.497,82		180.659,49

Cálculos para determinar la base para el pronóstico 2020: Ver ANEXO N° 14

CUADRO Nro. 79

EMPRESA COMERCIAL IMPORTCAR	
BALANCE GENERAL PROFORMA	
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2020	
ACTIVO	
ACTIVO CORRIENTE	
Caja Bancos	547,38
IVA Compras	597,17
Inventarios	116.163,37
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	117.307,92
ACTIVO FIJO	
Maquinarias y Equipo	63.351,57
TOTAL ACTIVO FIJO	63.351,57
TOTAL ACTIVOS	<u>180.659,49</u>
PASIVO	
PASIVO CORRIENTE	
Préstamo por pagar a largo plazo	0.00
TOTAL PASIVO CORRIENTE	0.00
PATRIMONIO	
CAPITAL SOCIAL	
Capital Social	12.458,87
TOTAL CAPITAL SOCIAL	12.458,87
RESULTADOS	
Resultados Acumulados	144.829,05
Utilidad del Ejercicio	23.371,58
TOTAL RESULTADOS	168.200,63
TOTAL PATRIMONIO	180.659,49
PASIVO + PATRIMONIO	<u>180.659,49</u>

CUADRO Nro. 80

EMPRESA COMERCIAL IMPORTCAR			
ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA			
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2020			
CUENTAS	SALDOS 2019	BASE PARA EL PRONÓSTICO AÑO 2020	VALOR PRONOSTICADO PARA EL AÑO 2020
INGRESOS			
INGRESOS OPERACIONALES	403.330,34		456.604,50
Ventas	403.330,34	1,13	456.604,50
GASTOS	383.964,11		433.232,92
GASTOS ADMINISTRATIVOS	11.598,33		12.105,27
Sueldos	6.891,85	1,04	7.175,64
Aporte Patronal y Personal	1.332,35	1,04	1.387,21
Arriendos Pagados	2.100,00		2.100,00
Servicios Recibidos	1.274,13	1,13	1.442,42
GASTO DE VENTA	371.992,74		421.127,65
Combustible	48,55	1,13	54,96
Transporte	862,25	1,13	976,14
Costo de Venta	371.081,94	1,13	420.096,54
GASTO FINANCIEROS	373,04		-
Intereses Bancarios Pagados	373,04		-
UTILIDAD DEL EJERCICIO	19.366,23		23.371,58

Cálculos para determinar la base para el pronóstico 2015: Ver: ANEXO N° 14 y 16

CUADRO Nro. 81

EMPRESA COMERCIAL IMPORTACAR	
ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA	
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2020	
INGRESOS	
INGRESOS OPERACIONALES	456.604,50
Ventas	456.604,50
GASTOS	433.232,92
GASTOS OPERACIONALES	
GASTOS ADMINISTRATIVOS	12.105,27
Sueldos	7.175,64
Aporte Patronal y Personal	1.387,21
Arriendos Pagados	2.100,00
Servicios Recibidos	1.442,42
GASTO DE VENTA	428.031,59
Combustible	54,96
Transporte	976,14
Costo de Venta	420.096,54
GASTO FINANCIEROS	-
Intereses Bancarios Pagados	-
UTILIDAD DEL EJERCICIO	23.371,58

CÁLCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

AÑO 2020

CUADRO Nro. 82

EMPRESA COMERCIAL IMPORTCAR			
PUNTO DE EQUILIBRIO PROYECTADO			
AÑO 2020			
CUENTA	PERÍODO 2020	COSTOS	
		FIJOS	VARIABLES
INGRESOS			
INGRESOS OPERACIONALES			
VENTAS	456.604,50		
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	456.604,50		
GASTOS			
GASTOS ADMINISTRATIVOS	12.105,27		
SUELDOS	7.175,64	2.870,25	4.305,38
APORTE PATRONAL, Y PERSONAL	1.387,21	554,88	832,33
ARRIENDOS PAGADOS	2.100,00	840,00	1.260,00
SERVICIOS RECIBIDOS	1.442,42	576,97	865,45
GASTOS DE VENTA	421.127,65		
COMBUSTIBLE	54,96		54,96
TRANSPORTE	976,14		976,14
COSTO DE VENTAS	420.096,54	168.038,62	252.057,93
GASTOS FINANCIEROS	-	-	-
INTERESES BANCARIOS PAGADOS	-	-	0,00
TOTAL GASTOS	433.232,92	172.880,73	260.352,19

Datos para calcular el punto de equilibrio año 2020

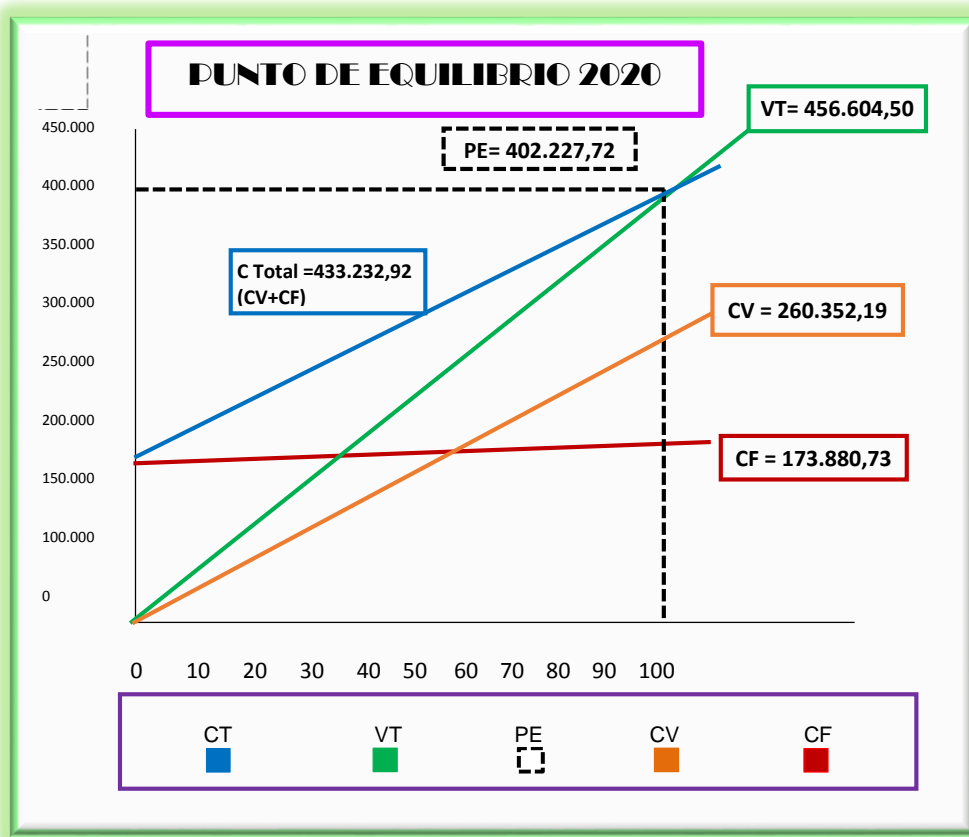
DATOS PUNTO DE EQUILIBRIO 2020	
Costos fijos	172.880,73
Costos variables	260,352,19
Ingreso	456.604,50
PE	?

Cálculo del punto de equilibrio en función de las ventas

EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{costos fijos}}{1 - \frac{\text{costos variables}}{\text{ventas}}}$$
$$\text{PE} = \frac{172.880,73}{1 - \frac{260.352,19}{456.604,50}}$$
$$\text{PE} = \frac{172.880,73}{1 - 0,5701919057}$$
$$\text{PE} = \frac{172.880,73}{0,4298080943}$$

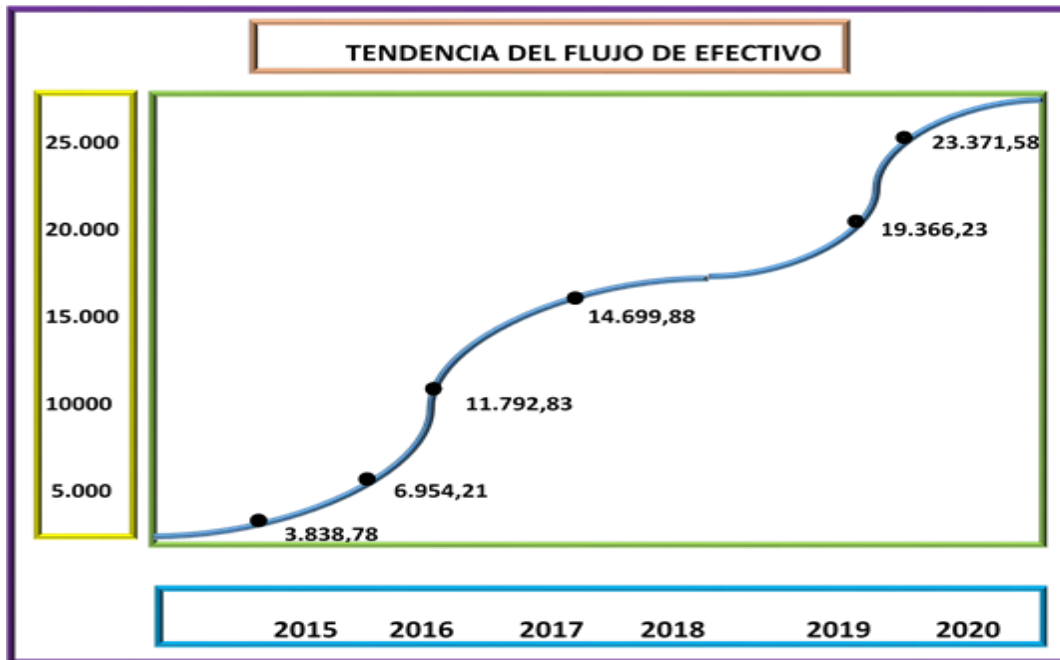
PE = 402.227,72



Interpretación:

Una vez aplicado el punto de equilibrio para el año 2020 en la “EMPRESA IMPORTCAR”, de acuerdo a las ventas de \$456.604,50, el Gerente propietario tiene que tomar en cuenta que el nivel mínimo de ingresos que debe alcanzar la empresa para mantenerse en equilibrio financiero es de \$402.227,72, para poder cubrir sus costos y gastos sin tener excedente alguno en el desarrollo económico financiero.

EMPRESA COMERCIAL IMPORTCAR							
FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO							
DE 2015 AL 2020							
RUBRO	AÑO 0 2014	AÑO 1 2015	AÑO 2 2016	AÑO 3 2017	AÑO 4 2018	AÑO 5 2019	AÑO 6 2020
INGRESOS							
INGRESOS OPERACIONALES							
VENTAS	216902,43	245.552,13	277.986,05	314.704,03	356.271,92	403.330,34	456.604,50
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	216.902,43	245.552,13	277.986,05	314.704,03	356.271,92	403.330,34	456.604,50
GASTOS							
GASTOS DE ADMINISTRACION	9.506,79	9.874,07	10.264,69	9.451,67	11.124,42	11.598,33	12.105,27
SUELDOS	5.632,67	5.864,60	6.106,09	6.357,51	6.619,29	6.891,85	7.175,64
APORTE PATRONAL, Y PERSONAL	1.088,92	1.133,76	1.180,44	1.229,05	1.279,66	1.332,35	1.387,21
ARRIENDOS PAGADOS	2.100,00	2.100,00	2.100,00	2.100,00	2.100,00	2.100,00	2.100,00
SERVICIOS RECIBIDOS	685,20	775,71	878,16	994,16	1.125,47	1.274,13	1.442,42
GASTOS DE VENTA	200.049,74	226.473,44	256.387,34	290.252,44	328.590,62	371.992,74	421.127,65
COMBUSTIBLE	26,11	29,56	33,46	37,88	42,89	48,55	54,96
TRANSPORTE	463,70	524,95	594,29	672,78	761,65	862,25	976,14
COSTO DE VENTA	199.559,93	225.918,94	255.759,59	289.541,77	327.786,09	371.081,94	420.096,54
GASTOS FINANCIEROS	2.873,43	5.365,84	4.379,81	3.207,09	1.856,99	373,04	-
INTERESES BANCARIOS PAGADOS	2.873,43	5.365,84	4.379,81	3.207,09	1.856,99	373,04	-
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	212.429,96	241.713,35	271.031,85	302.911,20	341.572,04	383.964,11	433.232,92
UTILIDAD GRAVABLE	4.472,47	3.838,78	6.954,21	11.792,83	14.699,88	19.366,23	23.371,58
FLUJO DE CAJA PROYECTADO	4.472,47	3.838,78	6.954,21	11.792,83	14.699,88	19.366,23	23.371,58



De acuerdo a la proyección del flujo de efectivo para el año 2015 se obtendrá un valor de \$ 3.838,78. Así mismo para los años posteriores; en el año 2016 el flujo proyectado es de \$ 6.954,21, durante el 2017 un valor de \$11.792,83, para el año 2018 se obtendrá \$14.699,88, así como en el año 2019 se tendrá un valor de \$19.366,23, y finalmente para el año 2020 se alcanzará una utilidad de \$23.371,58, que es el año con mayor volumen de ventas.

Lo que demuestra que la empresa tendrá liquidez para cumplir con sus obligaciones a mediano y largo plazo, manteniéndose en el mercado como una empresa pionera en la distribución de accesorios y piezas de vehículos y demás artículos.



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
AREA JURIDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

EMPRESA COMERCIAL IMPORTCAR

INFORME DE PLANEACIÓN FINANCIERA

“PLANEACION FINANCIERA EN LA EMPRESA IMPORTCAR
DE LA CIUDAD DE LOJA PERIODO 2015 - 2020”

EGRESADA: NORMA ROBLES

LOJA – ECUADOR

Loja mayo del 2016

Señor:
Ronal Fabricio Jiménez Ochoa
GERENTE PROPIETARIO DE LA EMPRESA IMPORTCAR
Ciudad

De mis consideraciones

Por medio de la presente me permito poner a su disposición el informe correspondiente a la Planeación Financiera periodo 2015 – 2020 efectuado en la entidad que usted muy acertadamente dirige, con el propósito de brindarle soluciones alternativas a la situación económica, siendo una parte fundamental en bienestar de la misma en la toma de decisiones esperando que los resultados contribuyan a la gestión tanto administrativa como financiera de la empresa.

De esta manera pongo a su consideración los resultados para los fines pertinentes.

Atentamente,

.....
Norma G. Robles Carrión
EGRESADA

INFORME DE PLANEACION FINANCIERA

Después de haber realizado la planeación financiera en la empresa Importcar en el periodo 2015-2020 se puede definir que la planeación financiera es una herramienta importante para conocer cómo podrá estar constituida la empresa en un futuro determinado, y así tomar las decisiones en el presente y poder llegar a lo establecido en el proceso de la planeación, la cual ayudará a la empresa a obtener resultados eficientes como se describe posteriormente:

PRONOSTICO DE VENTAS

Como resultado de la elaboración del pronóstico de ventas para los periodos 2015-2020. Las proyecciones obtenidas nos dan como resultado para el 2015, un valor de \$ 245.552,13, lo que indica las que las ventas, son bajas, mientras que el 2019, un valor de \$ 403.330,34 y 2020, \$ 456.604,50 mediante la proyección en ventas, periodos que evidencian un mayor volumen en ventas, los años proyectados donde muestran un punto medio en ventas son 2016, 2017, y 2018.

Se determinó que una vez aplicado el pronóstico de ventas se evidenció que la empresa tiene un buen margen de ingresos ocasionados por las ventas. Lo cual es necesario debido a los resultados obtenidos se espera

que la empresa tome las provisiones necesarias para evitar incurrir en gastos los periodos en que se estima una disminución en ventas; así mismo que adquiera suficiente inventario para satisfacer la demanda de sus clientes en los meses previstos de incremento de ventas.

PRESUPUESTO DE EFECTIVO

La elaboración del presupuesto de efectivo permite determinar el total de efectivo disponible que posee la empresa, en cada uno de sus periodos, para su elaboración se toma en cuenta el pronóstico de ingresos como base para determinar cada una de las entradas y salidas de efectivo.

El presupuesto de efectivo elaborado para el periodo 2015-2020, para la empresa IMPORTCAR iniciando con las entradas y salidas de efectivo que representan los valores que por concepto de ventas, compras, gastos, determinan que el periodo 2015, se tiene un excedente negativo en el mes de enero, de **(72,00)**, marzo **(400,97)**, y abril **(22,71)**, esto debido a que las ventas fueron bajas, y los gastos se incrementaron.

Lo que se podrá superar este excedente en los periodos posteriores se obtiene resultados positivos lo que significa que hay liquidez para invertir. Se concluye que la empresa no tendrá déficit de efectivo por lo tanto contara con dinero suficiente para cubrir con sus obligaciones, por ende se

recomienda cancelar todas las obligaciones a corto plazo, e incrementar su inventario, capacitar al personal para mejorar la asesoría y el desempeño financiero de la empresa. Además se puede evidenciar que el saldo de efectivo mínimo que dispone la empresa mensualmente al inicio es de \$ 260,28 el cual tiene un incremento considerable al año 2020 con \$ 484,00 lo cual es beneficioso puesto que genera más disponibilidad de efectivo para continuar con las operaciones normales de la empresa y afrontar gastos imprevistos en cualquier momento.

ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA

El estado de resultado proyectado refleja en la empresa un incremento en sus ventas anual, de acuerdo al pronóstico de ventas del año 2020 que tienen un valor de \$ 456.604,50 en base a las ventas del año anterior que fueron de \$ 216.902,43 el cual representa un aumento considerable para la empresa. Se debe mejorar así los niveles de venta y manteniendo gastos no muy elevados de esta forma se podría lograr los objetivos de la empresa y alcanzar al término del año mayor utilidad neta.

La técnica que se usó para los gastos de la empresa fueron tomados como base los sueldos 2014-2013, tomando en cuenta los gastos fijos como sueldos y demás beneficios sociales, mejorando así los niveles de venta y manteniendo gastos no muy elevados de esta forma se podría lograr los

objetivos de la empresa y alcanzar al término del año una mayor utilidad neta. Con los resultados obtenidos en el 2020 la utilidad llega a \$23.371,58 con respecto al año 2015 que fue de \$3.838,78

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA

El Estado de Situación Financiera Proyectado muestra diferencias en comparación con el estado de situación financiera del 2020, se observa que en el grupo de los activos arrojan la cifra de \$ 180.659,49 con respecto a los activos del año 2014 que fueron de \$ 85.550,91 con un incremento de \$95.108,58, esto quiere decir que los activos proyectados son considerables.

En cuanto a los pasivos del año 2014 con una cantidad de \$2.873,43 y los proyectados para el 2020 indican un valor de \$ 0,00 esto quiere decir que la empresa alcanzara un nivel mínimo de endeudamiento al año 2020, es por ello que la empresa disfrutará de un grado considerable de rentabilidad, también debe recurrir a un financiamiento.

En lo que refiere al patrimonio al año proyectado se puede observar que se obtiene una rentabilidad o utilidad esperada, sin embargo esto corresponde a tener en cuenta que la empresa, que deberá buscar técnicas apropiadas

para recuperar los activos necesarios, además requiere de un financiamiento externo con una cantidad elevada que ayudará a cubrir la ampliación de la empresa, y por ende generar mayor rentabilidad de la misma.

TENDENCIA DEL FLUJO DE EFECTIVO

De acuerdo a la proyección del flujo de efectivo en la empresa Importcar para el año 2015 será de \$ 3.838,78, basándose en la proyección con el porcentaje de inflación del 2015 que es del 0,13%, mientras que el año 2016 el flujo de efectivo aumenta en un valor considerable de \$ 6.954,21, el 2017 alcanza un flujo de efectivo de \$11.792,83 lo que beneficiará a la empresa.

Sigue creciendo el valor, para el año 2018 se obtendrá un costo de \$ 14.699,88, mientras que en el año 2019 se tendrá un valor de \$19.366,23, y finalmente para el año 2020 se obtiene \$23.371,58, periodo que alcanzará un mayor volumen en ventas.

Lo que demuestra claramente que mediante el porcentaje de inflación se puede obtener datos más cercanos y oportunos a la realidad de la empresa, ya que tendrá liquidez para cumplir con sus obligaciones a mediano y largo plazo, manteniéndose en el mercado con mayor rentabilidad.

EVALUACIÓN DE LAS NECESIDADES FINANCIERAS FUTURAS DE LA EMPRESA IMPORTCAR

Es de gran importancia la preparación de los estados financieros proforma, el propietario de la empresa debe saber cómo utilizarlos para tomar decisiones financieras, es decir para examinar los flujos positivos y negativos de la empresa, así como su liquidez, actividad, deuda y rentabilidad y valor del mercado, tomando como base los estados financieros proforma.

Evaluando los resultados obtenidos en los estados financieros proyectados se puede mencionar la necesidad de administrar bien la empresa de tal manera que esta se mantenga en un nivel aceptable. Cada uno de los activos debe administrarse en forma eficiente para mantener liquidez en la empresa; refiriéndonos a los pasivos, como las cuentas en instituciones financieras.

Es muy importante que se mantenga en un nivel aceptable como se evidenció ya que esto representa la conservación de un negocio contra la disminución de las ventas. Es por ello que tiene una liquidez, o sea un amplio margen de activos circulantes sobre los pasivos circulantes, mejores condiciones para pagar las cuentas en la medida en que se venden.

CONCLUSIONES DEL INFORME DE PLANEACIÓN FINANCIERA

Luego de haber realizado la planeación financiera y haber obtenido resultados importantes se puede concluir con lo siguiente:

1. La empresa al no realizar una Planeación Financiera no permite programar las actividades y procedimientos a desarrollar en el mediano y largo plazo, y de esta manera poder conocer su desempeño financiero como se evidencia en las proyecciones.
2. La empresa demuestra un incremento de ventas considerables, especialmente en los años 2019, un valor de \$ 403.330,34 y 2020, \$ 456.604,50, tiene suficiente ingresos y por ende la utilidad aumenta lo que significa que para esos años la empresa contendrá una estructura financiera sólida.
3. Con relación a las entradas y salidas de efectivo, determinan que el periodo 2015, se tiene un excedente negativo en el mes de enero, de **(72,00)**, marzo **(400,97)**, y en abril **(22,71)**, esto debido a que las ventas fueron bajas, y los gastos se incrementaron. Pero en los periodos posteriores se obtiene resultados positivos lo que significa que hay liquidez para invertir.

4. Con las proyecciones de los estados de resultados se puede determinar que a medida que los ingresos incrementan, también lo hacen los gastos, en forma relativa y proporcional a los porcentajes establecidos.

5. Respeto al flujo de efectivo proyectado hay una evidente liquidez para cumplir con sus obligaciones a mediano y largo plazo, manteniéndose en el mercado con mayor rentabilidad.

g. DISCUSIÓN

Actualmente la empresa no realiza una planeación financiera y los efectos financieros de tales decisiones son inadecuados para los diversos eventos futuros que se presenten, teniendo en cuenta su principal problema y en virtud de dar fiel cumplimiento al objetivo general que es la aplicación de la **“PLANEACIÓN FINANCIERA EN LA EMPRESA IMPORTCAR DE LA CIUDAD DE LOJA, PERÍODO 2015 – 2020”**, se detalla como componentes parciales el presupuesto de efectivo, pronóstico de ventas, estado de situación financiera, y resultados que permitan brindar oportunidades positivas para la empresa.

Para obtener los resultados se dio inicio con la aplicación de la Proyección de Ventas 2015–2020 lo que permitió establecer cuáles serán los periodos donde habrá incremento o disminución. Se obtuvo para el año base 2014 en Ventas \$216.902,43 mientras que el 2019 (\$356.271,92) y 2020 (\$403.330,34), periodos con mayor volumen en ventas, se aplicó el porcentaje del 0,13%. En cuanto al Presupuesto de Efectivo para conocer si la empresa cuenta con efectivo se evidenció que el periodo 2015 tiene saldos negativos en el mes de enero de (72,00), marzo (400,97), y abril (22,71), esto se debe al incremento de gastos sin embargo estos valores negativos no afectan a la empresa, puesto que los periodos posteriores cuenta con liquidez producto de sus ventas no tendrá déficit de efectivo

durante los periodos proyectados, dispondrá de dinero suficiente para financiar sin problema sus actividades y cubrir obligaciones.

Se realizó la elaboración de los Estados Financieros Proforma a través de cálculos donde se ratifica la importancia de llevar a cabo una planeación para cumplir a cabalidad los objetivos establecidos. Para el estado de resultados la tasa de incremento porcentual es 1,13% para los ingresos, mientras que en los gastos 1,04%, obteniendo como resultado un incremento considerable al año base del 2014 con una utilidad de \$4.472,47 mientras que el 2020 llegó a \$23.371,58, el Estado de Situación Financiera en el 2014 fue de \$85.550,91 y en el 2020 tuvo un incremento de \$180.659,49, el cual es muy beneficioso, ya que refleja la situación financiera de la empresa.

La elaboración de los Estados proyectados permite tener una visión clara de los objetivos que se desea alcanzar, que promoverá al desarrollo, y crecimiento de la empresa ayudará al propietario a controlar cada uno de los Activos, Pasivos y Patrimonio y gastos incurridos de tal manera que se pueda mejorar la situación de la empresa. Se realizó el cálculo del punto de equilibrio lo que estableció que la empresa cumple con el monto mínimo de ingresos generados por sus ventas, para mantenerse en equilibrio financiero. El trabajo de tesis servirá como guía, para conocer la administración de los recursos que están enfocados a garantizar la posición

financiera y operativa de la misma, y de esta forma incrementar año a año su capital ya que a menores gastos mayores son los niveles de rentabilidad, por lo que la Planeación Financiera permitirá conocer cuál será la situación económica para los periodos proyectados 2015–2020. Para su aplicación se tomó como fuentes principales la información proporcionada por la empresa y como resultado de ello, la satisfacción de que el proceso de planeación brinda información oportuna para la toma de decisiones a futuro.

h. CONCLUSIONES

Al aplicar analizar e interpretar las herramientas de planeación financiera para el período 2015 - 2020, en la empresa comercial "IMPORTCAR" se ha logrado determinar lo siguiente:

- La empresa IMPORTCAR de la ciudad de Loja no realiza la elaboración de una Planeación financiera lo que limita a la misma a obtener un óptimo aprovechamiento de los recursos con los que cuenta la empresa, por lo tanto no ayudará a maximizar el valor de la empresa.
- En relación a las proyecciones de ventas en los periodos proyectados los años con mayor volumen de ventas serán el 2019, y 2020 en cuanto al periodo con disminución en ventas es el 2015, mientras que los demás periodos están en un punto medio.
- Luego de aplicar el proceso de planeación financiera la empresa ha logrado superar el nivel mínimo de ventas de \$ 216.902,43 (2014), y de \$456.604,50 (2020), lo que le permite contar con dinero suficiente para mantener un equilibrio financiero y por ende obtener un lucro o beneficio.

- La cuenta más representativa en el grupo de los activos es la cuenta inventarios de mercaderías con un valor de \$ 116.163,37, en virtud de que este rubro es la fuente generadora de ingresos y se mantiene suficiente stock para cubrir la demanda de los clientes.

- Con la proyección del Estado de Resultados se ha llegado a determinar que a medida que se incrementan los ingresos también lo hacen los gastos aunque en un alto porcentaje teniendo como resultado de estas operaciones una utilidad de \$ 23.371,58.

i. RECOMENDACIONES

De acuerdo a las conclusiones mencionadas se plantea las siguientes alternativas de solución:

- La empresa IMPORTCAR de la ciudad de Loja deberá implementar un modelo de planeación financiera para la generación de resultados financieros positivos y convenientes para el propietario, y de esta manera asegurar el éxito y disminuir los riesgos e incertidumbres en la empresa.
- A pesar de que exista satisfacción en los resultados pronosticados, se recomienda al gerente que tome precaución y evite incurrir en gastos en los periodos donde se considera una disminución en sus ventas, así mismo es necesario que en los periodos de mayor incremento adquiera suficiente producto con la finalidad de satisfacer la demanda de los clientes.
- Crear planes financieros y políticas de venta que aseguren la clientela, con precios cómodos y calidad en los productos acordes a la competencia local para incremento de la rentabilidad de la empresa.

- Mantener el inventario en gran porcentaje de mercaderías, y establecer políticas de cobro, que le permita a la empresa recuperar la inversión realizada en sus inventarios.

- Al elaborar el Estado de Resultados Proforma el personal administrativo debe tener en consideración la tasa de incremento de los ingresos como gastos ya que el futuro de una empresa es tratar de reducir gastos o evitar gastos innecesarios.

j. BIBLIOGRAFÍA

- BRAVO. V. Mercedes, Contabilidad General, Editorial Escobar, Novena Edición. Quito 2008.
- BERSLEY, Scott Eugene. Fundamentos de la Administración Financiera, Editorial Mac Graw – Hill, Décimo Segunda Edición, México, 2008.
- BRIGHAM EUGENE JOEL, Fundamentos de la Administración Financiera, Editorial Undécima edición, año 2005.
- DOUGLAS R. Emery, FINERTY John D., Fundamentos de la Administración Financiera, Editorial Prentice Hall, Primera Edición, México, 2007.
- ESPEJO. Lupe Contabilidad General, Universidad, Editorial, Universidad Técnica Particular de Loja. Primera Edición, Loja 2007.
- GARCÍA CADENO, Alma Iliana, Finanzas II- Métodos de Planeación Financiera. Pag.24, 25 Segunda Edición, Colombia 2007.
- GARCIA León Oscar, Administración Financiera: fundamentos y Aplicaciones, Editorial Impresores S. A. Cuarta Edición, Cali Colombia, 2009.
- LAWRENCE Gitman, Principios de Administración Financiera, Editorial Pearson Educación, Decimo Primera Edición, México 2006.
- ORTEGA CASTRO Alfonso, Planeación Financiera Estratégica, Editorial Mc Graw Hill, Primera Edición, Bogotá, 2008.

- STEPHEN Robbins, David de CENZO, Fundamentos de Administración Financiera, Editorial Pearson Educación, Doceava Edición, México 2009.
- VAN HORNE James, WACHOWICZ John Fundamentos de Administración Financiera, Editorial Pearson Educación, Décimo Tercera Edición, México 2010.

k. ANEXOS

ANEXO Nº 1

**ENTREVISTA DIRIGIDA AL GERENTE DE LA EMPRESA COMERCIAL
IMPORTCAR**



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

Con la finalidad de desarrollar mi proyecto de Tesis denominado:
**“PLANEACIÓN FINANCIERA EN LA EMPRESA IMPORTCAR DE LA
CIUDAD DE LOJA, PERÍODO 2015-2020”**, le solicito contestar las
siguientes preguntas por lo cual anticipo mis sinceros agradecimientos:

NOMBRE DE LA ENTIDAD: Empresa Comercial IMPORTCAR

GERENTE PROPIETARIO: Sr. Ronal Fabricio Jiménez Ochoa

RUC: 1103165542001

DIRECCIÓN: Ciudad de Loja, calle José Félix de Valdivieso entre Av.
Universitaria y 18 de Noviembre.

1.- ¿Cuál es la actividad Económica que desarrolla la empresa?

La venta al por mayor y menor de partes, piezas de vehículos accesorios, asesoramiento técnico, servicios de mantenimiento, instalación, y reparación de vehículos automotores.

2.- ¿Considera usted que la empresa tiene bien definida la misión, visión y objetivos?

Si

3.- ¿La empresa controla de manera eficaz las entradas y salidas de efectivo?

No se realizan cierres de caja, no se cuadra los valores a diario.

6.- ¿Los gastos que se generan en la empresa se los analiza técnicamente?

Los gastos se los realiza de acuerdo a las necesidades de la empresa.

7.- ¿Los ingresos generados por la empresa como los considera altos, bajos o moderados?

Nuestros ingresos en la empresa son moderados en la actualidad.

8.- ¿La empresa tiene un bajo, moderado o alto nivel de endeudamiento?

Alto se tiene deudas en entidades financieras.

9.- ¿La empresa tiene algún tipo de crédito bancario?

Si

10.- ¿Para qué tiempo aproximadamente es el crédito bancario que mantiene la empresa?

Para cinco años

11.- ¿A su criterio el capital invertido en la empresa está generando las utilidades requeridas?

Si

12.- ¿Realiza la empresa pronósticos de ventas en base algún método?

No al momento desconozco de los métodos

13.- ¿Cree usted necesaria la aplicación de una planeación Financiera en la empresa?

Si me parece interesante ya que serviría para mejorar la situación financiera de la empresa

.....
GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXO Nº 2

Loja 28 de mayo del 2015

Licenciada Martha Ordóñez
CONTADORA DE LA EMPRESA COMERCIAL IMPORTCAR

CERTIFICA:

Que los valores que se presentan a continuación son los que reposan en los archivos de la empresa comercial "IMPORTCAR".

EMPRESA COMERCIAL IMPORTCAR		
RESUMEN DE VENTAS 2014		
MESES	VENTAS 12%	TOTAL VENTAS
ENERO	11.504,33	11.504,33
FEBRERO	11.843,00	11.843,00
MARZO	9.404,42	9.404,42
ABRIL	15.322,58	15.322,59
MAYO	14.435,17	14.435,17
JUNIO	17.265,83	17.265,83
JULIO	17.634,92	17.634,92
AGOSTO	23.748,92	23.748,92
SEPTIEMBRE	22.397,25	22.397,25
OCTUBRE	27.715,61	27.715,61
NOVIEMBRE	17.710,58	17.710,58
DICIEMBRE	27.919,82	27.919,82
TOTAL	216.902,43	216.902,43

EMPRESA COMERCIAL IMPORTCAR		
RESUMEN DE COMPRAS 2014		
MESES	COMPRAS 12%	TOTAL VENTAS
ENERO	10.353,90	10.353,90
FEBRERO	10.658,70	10.658,70
MARZO	8.463,98	8.463,98
ABRIL	13.790,32	13.790,32
MAYO	12.991,65	12.991,65
JUNIO	15.539,25	15.539,25
JULIO	15.871,43	15.871,43
AGOSTO	21.374,03	21.374,03
SEPTIEMBRE	20.157,53	20.157,53
OCTUBRE	24.994,05	24.994,05
NOVIEMBRE	15.939,52	15.939,52
DICIEMBRE	25.127,84	25.127,84
TOTAL	195.262,20	195.262,20

Lo certifico y autorizo a la interesada hacer uso del presente documento de acuerdo a sus intereses personales.

Atentamente:




Martha Ordóñez de G.
Reg. N° 17.604
CONTADORA

ANEXO Nº 3

**BALANCE GENERAL
EMPRESA IMPORTCAR
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014**

1.	ACTIVO	<u>85.550,91</u>
1.1	ACTIVO CORRIENTE	55.550,91
1.1.1.	Caja – Bancos	259,21
1.1.2.	IVA Compras	282,79
1.1.3.	Inventarios	55.008,91
1.2.	ACTIVO FIJO	30.000,00
1.2.1.	Maquinaria y Equipos	30.000,00
2.	PASIVO	4.841,52
2.1.	PASIVO CORRIENTE	4.841,52
2.1.1	Préstamo por pagar largo plazo	4.841,52
3.	PATRIMONIO	80.709,39
3.1.	CAPITAL SOCIAL	54.818,59
3.1.1	Capital Social	54.818,59
4.	RESULTADOS	25.890,80
4.1	Resultaos Acumulados	21.418,33
4.1.1	Utilidad del Ejercicio	4.472,47
	PASIVO MÁS PATRIMONIO	<u>85.550,91</u>


IMPORTCAR
R.U.C. 1103165542001
Ronal Fabricio Jimenez Ochoa


Patricia Ordóñez de G.
Reg. Nº 17.694
CONTADORA

**ESTADO DE RESULTADOS
EMPRESA IMPORTCAR
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014**

4.	INGRESOS	216.902,43
4.1.	INGRESOS OPERACIONALES	216.902,43
4.1.1	Ventas	216.902,43
5.	GASTOS	212.429,96
5.1.	GASTOS ADMINISTRATIVOS	9.506,79
5.1.1	Sueldos	5.632,67
5.1.2	Aporte Patronal y Personal	1.088,92
5.1.3	Arriendos Pagados	2.100,00
5.1.4	Servicios Recibidos	685,20
5.2.	GASTOS DE VENTA	200.049,74
5.2.1	Combustible	26,11
5.2.2	Transporte	463,70
5.2.3	Costo de Venta	199.559,93
5.3.	GASTOS FINANCIEROS	2.873,43
5.3.1	Intereses Bancarios Pagados	2.873,43
	UTILIDAD DEL EJERCICIO	<u>4.472,47</u>



Martha Ordóñez de Q
Reg. N° 17.604
CONTADORA

ANEXO Nº 4

MÉTODO PORCENTUAL DE VENTAS

FÓRMULA PARA LA TASA DE CRECIMIENTO VENTAS 2015

$$\text{Tasa de Crecimiento} = \frac{\text{Ventas 2014} - \text{Ventas 2013}}{\text{Ventas 2013}}$$

$$\text{Tasa de Crecimieto} = \frac{216.902,43 - 191.595,42}{191.595,42}$$

$$\text{Tasa de Crecimiento} = \frac{25.307,01}{191.595,42}$$

$$T. C. = 0,132085673$$

$$T. C. = 0,13 \%$$

ANEXO Nº 5

FÓRMULA PARA BASE PRONÓSTICO 2015

$$\text{Tasa de Crecimiento} = \frac{\text{Ventas 2014}}{\text{Ventas 2013}}$$

$$\text{Tasa de Crecimiento} = \frac{216.902,43}{191.595,42}$$

$$\text{Tasa de Crecimiento} = 1,13$$

ANEXO Nº 6

FÓRMULA PARA LA TASA DE CRECIMIENTO VENTAS 2016

$$\text{Tasa de Crecimiento} = \frac{\text{Ventas 2015} - \text{Ventas 2014}}{\text{Ventas 2014}}$$

$$\text{Tasa de Crecimiento} = \frac{245.552,13 - 216.902,43}{216.902,43}$$

$$\text{Tasa de Crecimiento} = \frac{28.649,70}{216.902,43}$$

$$T. C. = 0,1320856571$$

$$T. C. = 0,13 \%$$

ANEXO Nº 7

FÓRMULA PARA BASE PRONÓSTICO 2015

$$\text{Tasa de Crecimiento} = \frac{\text{Ventas 2015}}{\text{Ventas 2014}}$$

$$\text{Tasa de Crecimiento} = \frac{245.552,13}{216.902,43}$$

$$\text{Tasa de Crecimiento} = 1,13$$

ANEXO Nº 8

FÓRMULA PARA LA TASA DE CRECIMIENTO VENTAS 2017

$$\text{Tasa de Crecimiento} = \frac{\text{Ventas 2016} - \text{Ventas 2015}}{\text{Ventas 2015}}$$

$$\text{Tasa de Crecimiento} = \frac{277.986,05 - 245.552,13}{245.552,13}$$

$$\text{Tasa de Crecimiento} = \frac{32.433,92}{245.552,13}$$

$$T. C. = 0,1320856797$$

$$T. C. = 0,13 \%$$

ANEXO Nº 9

FÓRMULA PARA BASE PRONÓSTICO 2017

$$\text{Tasa de Crecimiento} = \frac{\text{Ventas 2016}}{\text{Ventas 2015}}$$

$$\text{Tasa de Crecimiento} = \frac{277.986,05}{245.552,13}$$

$$\text{Tasa de Crecimiento} = 1,13$$

ANEXO Nº 10

FÓRMULA PARA LA TASA DE CRECIMIENTO VENTAS 2018

$$\text{Tasa de Crecimiento} = \frac{\text{Ventas 2017} - \text{Ventas 2016}}{\text{Ventas 2016}}$$

$$\text{Tasa de Crecimiento} = \frac{314.704,03 - 277.986,05}{277.986,05}$$

$$\text{Tasa de Crecimiento} = \frac{36.717,98}{277.986,05}$$

$$T.C. = 0,1320856928$$

$$T.C. = 0,13 \%$$

ANEXO Nº 11

FÓRMULA PARA BASE PRONÓSTICO 2015

$$\text{Tasa de Crecimiento} = \frac{\text{Ventas 2017}}{\text{Ventas 2016}}$$

$$\text{Tasa de Crecimiento} = \frac{314.704,03}{277.986,05}$$

$$\text{Tasa de Crecimiento} = 1,13$$

ANEXO Nº 12

FÓRMULA PARA LA TASA DE CRECIMIENTO VENTAS 2019

$$\text{Tasa de Crecimiento} = \frac{\text{Ventas 2018} - \text{Ventas 2017}}{\text{Ventas 2017}}$$

$$\text{Tasa de Crecimiento} = \frac{356.271,92 - 314.704,03}{314.704,03}$$

$$\text{Tasa de Crecimiento} = \frac{41.567,89}{314.704,03}$$

$$T. C. = 0,1320856616$$

$$T. C. = 0,13 \%$$

ANEXO Nº 13

FÓRMULA PARA BASE PRONÓSTICO 2019

$$\text{Tasa de Crecimiento} = \frac{\text{Ventas 2018}}{\text{Ventas 2017}}$$

$$\text{Tasa de Crecimiento} = \frac{356.271,92}{314.704,03}$$

$$\text{Tasa de Crecimiento} = 1,13$$

ANEXO Nº 14

FÓRMULA PARA LA TASA DE CRECIMIENTO VENTAS 2020

$$\text{Tasa de Crecimiento} = \frac{\text{Ventas 2019} - \text{Ventas 2018}}{\text{Ventas 2018}}$$

$$\text{Tasa de Crecimiento} = \frac{403.330,34 - 356.271,92}{356.271,92}$$

$$\text{Tasa de Crecimiento} = \frac{47.058,42}{356.271,92}$$

$$T. C. = 0,1320856833$$

$$T. C. = 0,13 \%$$

ANEXO Nº 15

FÓRMULA PARA BASE PRONÓSTICO 2020

$$\text{Tasa de Crecimiento} = \frac{\text{Ventas 2019}}{\text{Ventas 2018}}$$

$$\text{Tasa de Crecimiento} = \frac{403.330,34}{356.271,92}$$

$$\text{Tasa de Crecimiento} = 1,13$$

ANEXO Nº 16

FÓRMULA PARA LA BASE DEL PRONÓSTICO 2015 - 2020

SUELDOS Y DEMAS BENEFICIOS SOCIALES

$$\text{BASE DE PRONÓSTICO SUELDOS} = \frac{\text{SUELDOS 2015}}{\text{SUELDOS 2014}}$$

$$\text{BASE PRONÓSTICO SUELDOS} = \frac{354,00}{340,00}$$

$$\text{BASE PRONÓSTICO SUELDOS} = 1,04$$

ANEXO Nº 17

FÓRMULA PARA LA TASA DE CRECIMIENTO SUELDOS 2015-2020

$$\text{Tasa de crecimiento} = \frac{\text{Sueldos 2015} - \text{Sueldos 2014}}{\text{Sueldos 2014}}$$

$$\text{Tasa de crecimiento} = \frac{354,00 - 340,00}{340,00}$$

$$\text{Tasa de crecimiento} = \frac{14}{340,00}$$

$$\text{T. C.} = 0,04$$

ANEXO Nº 18

FÓRMULA DEL PORCENTAJE DE EFECTIVO MÍNIMO

$$\text{PORCENTAJE DE EFECTIVO MÍNIMO} = \frac{\text{CAJA} - \text{BANCOS}}{\text{VENTAS 2014}} * 100$$

$$\text{PORCENTAJE DE EFECTIVO MÍNIMO} = \frac{259,21}{216.902,43} * 100$$

$$\text{PORCENTAJE DE EFECTIVO MÍNIMO} = 0,12\%$$

FÓRMULA EFECTIVO MINIMO 2015

$$\text{EFECTIVO MÍNIMO} = \text{VENTAS 2014} * \% \text{ DE EFECTIVO MÍNIMO}$$

$$\text{EFECTIVO MÍNIMO} = 216.902,43 * 0,12\%$$

$$\text{EFECTIVO MÍNIMO} = 260,28$$

ANEXO Nº 19

FÓRMULA EFECTIVO MINIMO 2016

$$\text{EFECTIVO MÍNIMO} = \text{VENTAS 2015} * \% \text{ DE EFECTIVO MÍNIMO}$$

$$\text{EFECTIVO MÍNIMO} = 245.552,13 * 0,12\%$$

$$\text{EFECTIVO MÍNIMO} = 294,66$$

ANEXO Nº 20

FÓRMULA EFECTIVO MINIMO 2017

$$\text{EFECTIVO MÍNIMO} = \text{VENTAS 2016} * \% \text{ DE EFECTIVO MÍNIMO}$$

$$\text{EFECTIVO MÍNIMO} = 276.986,05 * 0,12\%$$

$$\text{EFECTIVO MÍNIMO} = 332,38$$

ANEXO Nº 21

FÓRMULA EFECTIVO MINIMO 2018

$$\text{EFECTIVO MÍNIMO} = \text{VENTAS 2017} * \% \text{ DE EFECTIVO MÍNIMO}$$

$$\text{EFECTIVO MÍNIMO} = 314.704,03 * 0,12\%$$

$$\text{EFECTIVO MÍNIMO} = 377,64$$

ANEXO Nº 22

FÓRMULA EFECTIVO MINIMO 2019

$$\text{EFECTIVO MÍNIMO} = \text{VENTAS 2018} * \% \text{ DE EFECTIVO MÍNIMO}$$

$$\text{EFECTIVO MÍNIMO} = 356.271,92 * 0,12\%$$

$$\text{EFECTIVO MÍNIMO} = 427,53$$

ANEXO Nº 23

FÓRMULA EFECTIVO MINIMO 2020

EFECTIVO MÍNIMO = VENTAS 2019 * % DE EFECTIVO MÍNIMO

EFECTIVO MÍNIMO = 403.330,34 * 0,12%

EFECTIVO MÍNIMO = 484,00

ANEXO Nº 24

CACPE LOJA

No. RUC. 1190075539001

PAGINA:
 FECHA:
 Sucursal

TABLA DE AMORTIZACION

CLIENTE: CED./RIF/PASAP:
 GRUPO:
 DIRECCION: TELEFONO:

DATOS DE LA OPERACION

No. OPERACION: FECHA LIQUIDACION:
 TIPO OPERACION: FECHA VENCIMIENTO:
 MONTO: MONEDA: MES DE GRACIA:
 PLAZO: TASA INTERES: % TEA GRACIA MORA: días
 TIPO AMORTIZACION: PAGO CAPITAL: GRACIA CAPITAL:
 CUOTA: PAGO INTERES: GRACIA INTERES:

Div.	FECHA PAG	SALDO CAPITAL	CAPITAL	INTERES	OTROS	ABONO	CUOTA	ESTADO
1	09/01/2014	40,000.00	43.39	914.65	10.00	968.04	968.04	CANCELADO
2	09/30/2014	39,956.61	476.06	481.98	10.00	968.04	968.04	CANCELADO
3	10/30/2014	39,480.55	465.44	492.60	10.00	968.04	968.04	CANCELADO
4	12/01/2014	39,015.11	439.00	519.04	10.00	968.04	968.04	CANCELADO
5	12/30/2014	38,576.11	492.88	465.16	11.32	969.36	969.36	CANCELADO
6	01/30/2015	38,083.23	467.00	491.04	10.60	968.64	968.64	CANCELADO
7	03/02/2015	37,616.23	473.20	484.84	10.00	968.04	968.04	CANCELADO
8	03/30/2015	37,143.03	525.44	432.60	10.69	968.73	968.73	CANCELADO
9	04/30/2015	36,617.59	485.91	472.13	10.00	968.04	968.04	CANCELADO
10	06/01/2015	36,131.68	477.40	480.64	10.00	968.04	968.04	CANCELADO
11	06/30/2015	35,654.28	527.97	430.07	10.46	968.50	968.50	CANCELADO
12	07/30/2015	35,126.31	519.74	438.30	10.00	0.00	968.04	VIGENTE
13	08/31/2015	34,606.57	497.56	460.48	10.00	0.00	968.04	NO VIGENTE
14	09/30/2015	34,109.01	532.64	425.40	10.00	0.00	968.04	NO VIGENTE
15	10/30/2015	33,576.37	539.24	418.80	10.00	0.00	968.04	NO VIGENTE
16	11/30/2015	33,037.13	532.10	425.94	10.00	0.00	968.04	NO VIGENTE
17	12/30/2015	32,505.03	552.44	405.60	10.00	0.00	968.04	NO VIGENTE
18	01/30/2016	31,952.59	546.05	411.99	10.00	0.00	968.04	NO VIGENTE
19	02/29/2016	31,406.54	566.24	391.80	10.00	0.00	968.04	NO VIGENTE
20	03/30/2016	30,840.30	573.44	384.60	10.00	0.00	968.04	NO VIGENTE
21	04/30/2016	30,266.86	567.75	390.29	10.00	0.00	968.04	NO VIGENTE
22	05/30/2016	29,699.11	587.54	370.50	10.00	0.00	968.04	NO VIGENTE
23	06/30/2016	29,111.57	582.63	375.41	10.00	0.00	968.04	NO VIGENTE
24	07/30/2016	28,528.94	602.24	355.80	10.00	0.00	968.04	NO VIGENTE
25	08/30/2016	27,926.70	598.13	359.91	10.00	0.00	968.04	NO VIGENTE
26	09/30/2016	27,328.57	605.88	352.16	10.00	0.00	968.04	NO VIGENTE
27	10/30/2016	26,722.69	624.74	333.30	10.00	0.00	968.04	NO VIGENTE
28	11/30/2016	26,097.95	621.69	336.35	10.00	0.00	968.04	NO VIGENTE
29	12/30/2016	25,476.26	640.34	317.70	10.00	0.00	968.04	NO VIGENTE
30	01/30/2017	24,835.92	637.81	320.23	10.00	0.00	968.04	NO VIGENTE
31	02/28/2017	24,198.11	666.30	291.74	10.00	0.00	968.04	NO VIGENTE
32	03/30/2017	23,531.81	664.34	293.70	10.00	0.00	968.04	NO VIGENTE
33	04/30/2017	22,867.47	663.23	294.81	10.00	0.00	968.04	NO VIGENTE
34	05/30/2017	22,204.24	681.14	276.90	10.00	0.00	968.04	NO VIGENTE
35	06/30/2017	21,523.10	680.59	277.45	10.00	0.00	968.04	NO VIGENTE
36	07/30/2017	20,842.51	697.94	260.10	10.00	0.00	968.04	NO VIGENTE
37	08/30/2017	20,144.57	698.26	259.78	10.00	0.00	968.04	NO VIGENTE
38	09/30/2017	19,446.31	707.25	250.79	10.00	0.00	968.04	NO VIGENTE
39	10/30/2017	18,739.06	724.34	233.70	10.00	0.00	968.04	NO VIGENTE
40	11/30/2017	18,014.72	725.85	232.19	10.00	0.00	968.04	NO VIGENTE
41	12/30/2017	17,288.87	742.34	215.70	10.00	0.00	968.04	NO VIGENTE
42	01/30/2018	16,546.53	744.76	213.28	10.00	0.00	968.04	NO VIGENTE
43	02/28/2018	15,801.77	767.51	190.53	10.00	0.00	968.04	NO VIGENTE
44	03/30/2018	15,034.26	770.54	187.50	10.00	0.00	968.04	NO VIGENTE
45	04/30/2018	14,263.72	774.21	183.83	10.00	0.00	968.04	NO VIGENTE
46	05/30/2018	13,489.51	789.74	168.30	10.00	0.00	968.04	NO VIGENTE
47	06/30/2018	12,699.77	794.36	163.68	10.00	0.00	968.04	NO VIGENTE
48	07/30/2018	11,905.41	809.54	148.50	10.00	0.00	968.04	NO VIGENTE
49	08/30/2018	11,095.87	815.13	142.91	10.00	0.00	968.04	NO VIGENTE
50	09/30/2018	10,280.74	825.36	132.68	10.00	0.00	968.04	NO VIGENTE
51	10/30/2018	9,456.38	840.14	117.90	10.00	0.00	968.04	NO VIGENTE
52	11/30/2018	8,615.24	847.06	110.98	10.00	0.00	968.04	NO VIGENTE
53	12/30/2018	7,768.18	861.14	96.90	10.00	0.00	968.04	NO VIGENTE
54	01/30/2019	6,907.04	869.07	88.97	10.00	0.00	968.04	NO VIGENTE

Archivo Fuente: TAmortiz.rp

Dirección: AV. GRAN GOLOMBIA Y ANCON
 Ciudad: LOJA
 Teléfono:

CACPE LOJA

No. RUC. 1190075539001

PAGINA: 2

FECHA: 22/Jul/2015

TABLA DE AMORTIZACION

Sucursal SUCURSAL PUERTA CIUDAD

CLIENTE: 39331 JIMENEZ OCHOA RONAL FABRICIO CED./RIF/PASAP: 1103165542

GRUPO:

DIRECCION: LOJA/TENA #1374 E/ CUXIBAMBA Y TELEFONO: 072583333

DATOS DE LA OPERACION

No. OPERACION: 0090033300
TIPO OPERACION: CREDITOS CONSUMO
MONTO: 40,000.00 MONEDA: DOLAR
PLAZO: 60 MENSUAL TASA INTERES: 14.97 % TEA 16.27
TIPO AMORTIZACION: FRANCESA PAGO CAPITAL: 1
CUOTA: MENSUAL PAGO INTERES: 1
FECHA LIQUIDACION: 07/08/2014
FECHA VENCIMIENTO: 07/30/2019
MES DE GRACIA: 0
GRACIA MORA: 0 días
GRACIA CAPITAL: 0
GRACIA INTERES: 0


Div.	FECHA PAG	SALDO CAPITAL	CAPITAL	INTERES	OTROS	ABONO	CUOTA	ESTADO
55	02/28/2019	6,037.97	885.25	72.79	10.00	0.00	968.04	NO VIGENTE
56	03/30/2019	5,152.72	893.84	64.20	10.00	0.00	968.04	NO VIGENTE
57	04/30/2019	4,258.88	903.17	54.87	10.00	0.00	968.04	NO VIGENTE
58	05/30/2019	3,355.71	916.04	42.00	10.00	0.00	968.04	NO VIGENTE
59	06/30/2019	2,439.67	926.73	31.31	10.00	0.00	968.04	NO VIGENTE
60	07/30/2019	1,512.94	1,512.94	18.90	10.00	0.00	1,541.84	NO VIGENTE
TOTALES:			40,000.00	18,056.20	603.07	10,651.51	58,659.27	

Elaborado por:


Aprobado por:

Cliente:

ANEXO Nº 25



**REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES
PERSONAS NATURALES**



NÚMERO RUC: 1103165542001
APELLIDOS Y NOMBRES: JIMENEZ OCHOA RONAL FABRICIO

NOMBRE COMERCIAL: IMPORTCAR
CONTADOR: ORDOÑEZ BERMEO MARTHA ELVIRA
CLASE CONTRIBUYENTE: OTROS
CALIFICACIÓN ARTESANAL: S/N

OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD: SI
NÚMERO: S/N

FEC. NACIMIENTO: 02/05/1973 **FEC. INICIO ACTIVIDADES:** 03/06/1996
FEC. INSCRIPCIÓN: 01/07/1996 **FEC. ACTUALIZACIÓN:** 09/05/2014
FEC. SUSPENSIÓN DEFINITIVA: **FEC. REINICIO ACTIVIDADES:** 22/05/2008

ACTIVIDAD ECONÓMICA PRINCIPAL
 VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE ACCESORIOS, PARTES Y PIEZAS DE VEHICULOS AUTOMOTORES.

DOMICILIO TRIBUTARIO
 Provincia: LOJA Canton: LOJA Parroquia: VALLE Calle: TENA Numero: SN Intersección: AV. GRAN COLOMBIA Referencia: A TREINTA METROS DEL MONUMENTO PUERTA DE ENTRADA A LA CIUDAD Telefono: 072583333 Email: ronal02051973@hotmail.com E-mail: ronal02051973@hotmail.com


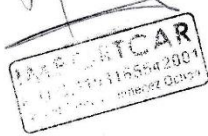
DOMICILIO ESPECIAL
 SN

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS

- * ANEXO RELACION DEPENDENCIA
- * ANEXO TRANSACCIONAL SIMPLIFICADO
- * DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE
- * DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA

DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS

# DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS	3	ABIERTOS	1
JURISDICCIÓN	ZONA 71 LOJA	CERRADOS	2



REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES
PERSONAS NATURALES



NÚMERO RUC: 1103165542001
APELLIDOS Y NOMBRES: JIMENEZ OCHOA RONAL FABRICIO

ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS

No. ESTABLECIMIENTO: 001 Estado: ABIERTO - MATRIZ FEC. INICIO ACT.: 03/06/1996
NOMBRE COMERCIAL: IMPORTCAR FEC. CIERRE: 01/07/1999 FEC. REINICIO: 22/05/2008
ACTIVIDAD ECONÓMICA:
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE ACCESORIOS, PARTES Y PIEZAS DE VEHICULOS AUTOMOTORES.
DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:
Provincia: LOJA Canton: LOJA Parroquia: EL SAGRARIO Calle: 18 DE NOVIEMBRE Numero: 03-11 Interseccion: JOSE FELIX DE VALDIVIESO Referencia: A DOS CUADRAS DEL PARQUE BOLIVAR Telefono Trabajo: 072550392 Celular: 0992481338 Telefono Domicilio: 072583333 Email: ronal02051973@hotmail.com

No. ESTABLECIMIENTO: 002 Estado: CERRADO - LOCAL COMERCIAL FEC. INICIO ACT.: 18/09/2009
NOMBRE COMERCIAL: IMPORTCAR TECNICENTRO FEC. CIERRE: 09/05/2011 FEC. REINICIO:
ACTIVIDAD ECONÓMICA:
VENTA AL POR MENOR DE ACCESORIOS, PARTES Y PIEZAS DE VEHICULOS AUTOMOTORES.
SERVICIOS DE MANTENIMIENTO, INSTALACION Y REPARACION DE VEHICULOS AUTOMOTORES.
DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:
Provincia: LOJA Canton: LOJA Parroquia: VALLE Calle: AV. SALVADOR BUSTAMANTE CELI Numero: SN Interseccion: AGUSTIN LARA Referencia: A DOS CUADRAS DE LA FABRICA ILELSA Celular: 0992481338

No. ESTABLECIMIENTO: 003 Estado: CERRADO - LOCAL COMERCIAL FEC. INICIO ACT.: 14/05/2010
NOMBRE COMERCIAL: IMPORTCAR FEC. CIERRE: 22/04/2014 FEC. REINICIO:
ACTIVIDAD ECONÓMICA:
VENTA AL POR MENOR DE LUBRICANTES.
VENTA DE PRODUCTOS DE LIMPIEZA EN GENERAL.
VENTA AL POR MENOR DE ARTICULOS DE FERRETERIA.
VENTA AL POR MAYOR DE MATERIAL ELECTRICO.
VENTA AL POR MENOR DE MATERIALES DE CONSTRUCCION.
VENTA AL POR MENOR DE APARATOS Y EQUIPO DE COMUNICACION INCLUIDO PARTES Y PIEZAS.
DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:
Provincia: ZAMORA CHINCHIPE Canton: YACUAMBI Parroquia: 28 DE MAYO (SAN JOSE DE YACUAMBI) Calle: 10 DE MARZO Numero: SN Interseccion: NANGARITZA Referencia: FRENTE AL PARQUE CENTRAL. Telefono Trabajo: 073035443

ÍNDICE	
CONTENIDO	PÁGINA
Caratula	I
Certificación	II
Autoría	III.
Carta de autorización	IV
Dedicatoria	V
Agradecimiento	VI
a. Título	1
b. Resumen	2
Abstract	4
c. Introducción	6
d. Revisión de literatura	8
Empresa	8
Administración Financiera	12
Planeación	13
Planeación Financiera	16
Pronostico de ventas	26
Presupuesto	32
Presupuestos Financieros	38
Presupuesto de Efectivo	40
Presupuesto de Caja	43
Estados Financieros Proforma	44

Estado de Resultados Proforma	50
Estado de Situación Financiera Proforma	52
Punto de equilibrio	54
e. Materiales y Métodos	60
f. Resultados	64
Contexto empresarial	64
Misión, Visión	65
Políticas	66
Base Legal	66
Organigrama Estructural	67
Balance General Real 2014	68
Estado de Resultados Real 2014	69
Proyección y análisis de venta	70
Aplicación y Análisis del Pronóstico de ventas 2015	71
Pronostico de Compras 2015	72
Pronostico de gasto sueldos 2015	74
Presupuesto de efectivo 2015	78
Presupuesto de ingresos y egresos 2015	79
Estado financiero proforma 2015	81
Estado de resultados proforma 2015	84
Punto de Equilibrio 2015	86
Aplicación y análisis del Pronóstico de ventas 2016	90
Presupuesto de efectivo 2016	94

Presupuesto de ingresos y egresos del 2016	95
Estados financieros proforma 2016	97
Punto de Equilibrio 2016	101
Aplicación y análisis del Pronostico de ventas 2017	103
Presupuesto de efectivo 2017	107
Presupuesto de ingresos y egresos del 2017	108
Estados financieros proforma 2017	110
Punto de Equilibrio 2017	114
Aplicación y análisis del Pronostico de ventas 2018	117
Presupuesto de efectivo 2018	121
Presupuesto de ingresos y egresos del 2018	122
Estados financieros proforma 2018	124
Punto de Equilibrio 2018	128
Aplicación y análisis del Pronostico de ventas 2019	131
Presupuesto de efectivo 2019	135
Presupuesto de ingresos y egresos del 2019	136
Estados financieros proforma 2019	138
Punto de Equilibrio 2019	142
Aplicación y análisis del Pronostico de ventas 2020	145
Presupuesto de efectivo 2020	149
Presupuesto de ingresos y egresos del 2020	150
Estados financieros proforma 2020	152
Punto de Equilibrio 2020	156

Flujo de Efectivo Proyectado	159
Informe de Planeación Financiera	163
g. Discusión	171
h. Conclusiones	174
i. Recomendaciones	176
j. Bibliografía	178
k. Anexos	180
Indice	201



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

**“PLANEACIÓN FINANCIERA EN LA EMPRESA
IMPORTCAR DE LA CIUDAD DE LOJA, PERÍODO
2015-2020”**

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

ASPIRANTE:

NORMA GUILLERMINA ROBLES CARRIÓN

1859

LOJA -ECUADOR

2015

a. TEMA

“PLANEACIÓN FINANCIERA EN LA EMPRESA IMPORTCAR DE LA CIUDAD DE LOJA, PERÍODOS 2015 - 2020”

b. PROBLEMÁTICA

En la actualidad los administradores de las diferentes empresas, el poco conocimiento de la planeación financiera, ha ocasionado que haya una dificultad en la prevención de eventos futuros y es por ello que dichas empresas no pueden proyectarse en sus ventas, para desarrollar mejor sus actividades y contribuyan a la correcta toma de decisiones que aseguren la estabilidad económica y financiera de la empresa para satisfacer las diversas necesidades de los clientes.

En las últimas décadas en el país el crecimiento económico de las empresas se ha limitado dejando inestabilidad en la economía, La aspiración de mejorarla es importante porque presenta un desequilibrio financiero debido a varios factores tanto internos como externos, un inadecuado manejo de actividades, la variación de precios del mercado, la falta de una adecuada aplicación de planes financieros que les permitan subsistir en el mercado, para alcanzar los objetivos, contribuir al desarrollo, y crecimiento local, y nacional.

Las empresas de servicios en nuestro país forman un inadecuado manejo de sus actividades en el logro de sus metas, por lo que deberían trabajar y actuar con eficiencia y eficacia para alcanzar los objetivos, deben comprender las variables económicas. Políticas, sociales, culturales, tecnológicas, ambientales y productivas relacionadas con estrategias de desarrollo que les permita obtener utilidades para que mejoren su estabilidad.

Una de estas empresas es “IMPORTCAR” ubicada en la calle José Félix de Valdivieso entre 18 de Noviembre y Avenida Universitaria de la Ciudad de Loja. Se crea el 22 de mayo del 2008, al superar el monto máximo de ingresos es obligada a llevar Contabilidad el 09 de Mayo del 2014, su RUC 1103165542001, donde se destina como actividad principal la venta al por mayor y menor de accesorios, partes y piezas de vehículos.

En la actualidad la empresa se encuentra bien ubicada, cuenta con excelente clientela que es atendida de forma personalizada, con el fin de conservar el volumen de ventas y por ende aumentar su rentabilidad.

Su propietario el señor Ronal Fabricio Jiménez Ochoa manifestó que atraviesa por algunas falencias las mismas que se pudo constatar con la visita previa a la empresa las que se detallan a continuación:

- ❖ No efectúan una Planeación Financiera en la empresa que le permita controlar los ingresos, y gastos para reducir los riesgos en el cumplimiento de objetivos.
- ❖ Existe desconocimiento de la elaboración de presupuestos de ventas, por tanto no se ha realizado presupuesto de este tipo, a corto ni a largo plazo, lo que ha impedido conocer en forma cuantitativa el volumen de ventas en periodos posteriores.
- ❖ La empresa presenta valores considerables en sus cuentas de gastos esto se da por la falta de elaboración de presupuestos para cada periodo económico, lo que podría dar como resultado la falta de liquidez.
- ❖ La falta de una adecuada organización administrativa y financiera dificulta la coordinación de las actividades de la empresa, lo que imposibilita conocer los resultados obtenidos y aprovecharlos al máximo en una acertada toma de decisiones y emprender nuevos retos empresariales.

- ❖ La contadora desconoce cómo realizar el proceso de planeación financiera, por ende no ha podido aplicarla en la empresa lo que ha provocado que no se proyecte en sus actividades diarias.
- ❖ La empresa carece de planes para el manejo del efectivo hasta la fecha no se ha realizado presupuestos de efectivo que permitan determinar si la empresa contará o no con dinero suficiente al finalizar un periodo económico.

Con estas situaciones se realiza una Planeación Financiera, tomando en consideración una planificación adecuada como herramienta que permita a su propietario dotar y manejar eficazmente todos los elementos para cumplir adecuadamente sus funciones y lograr los objetivos propuestos. Por lo expuesto anteriormente, y luego de haber analizado las problemáticas existentes en la empresa IMPORTCAR, se determina el siguiente problema principal:

¿CÓMO INCIDE LA FALTA DE UNA ADECUADA PLANEACIÓN FINANCIERA EN LA EMPRESA IMPORTCAR EN LOS PERÍODOS, 2015 – 2020 EN EL CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS EN EL DESARROLLO DE LA EMPRESA?

c. JUSTIFICACIÓN

El trabajo de investigación se justifica porque es un requisito para optar el Grado de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, Contador Público - Auditor, su desarrollo se sujetará al Reglamento de Régimen Académico vigente en la Universidad Nacional de Loja. Su ejecución permitirá poner en práctica los conocimientos y experiencias adquiridos durante la formación profesional, en la Carrera de Contabilidad y Auditoría.

El presente trabajo investigativo pretende aportar al desarrollo de la empresa en estudio, la misma que al ser aplicada contribuirá a brindar un mejor servicio a la sociedad a través del mejoramiento de sus planes de comercialización, aportando con sugerencias y comentarios para la toma adecuada de medidas correctivas que le permitan tener posicionamiento en el mercado y seguir adelante con la actividad empresarial.

Los consumidores de accesorios, repuestos, y piezas de vehículos, de la ciudad de Loja y provincia tendrán una empresa comercial dispuesta a cumplir la demanda, de materiales de alta calidad, ofreciendo un servicio competente variable y eficiente. Para ello he considerado necesario e importante el desarrollo del proyecto de tesis.

El propósito principal es brindar un aporte a la empresa IMPORTCAR entregando resultados de la planeación financiera, con lo cual se aspira ampliar su mercado, mejorar su gestión, aumentar su rentabilidad, crear planes para enfrentar circunstancias imprevistas, planteando alternativas para administrar con eficiencia los recursos financieros por cuanto servirá para mejorar la situación económica financiera tomando decisiones oportunas, que beneficiará a la sociedad en donde la empresa presta sus servicios con la finalidad de tener mejor posicionamiento en el mercado y el cumplimiento de sus objetivos y metas.

d. OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL:

- ❖ Desarrollar una Planeación Financiera en la empresa comercial IMPORTCAR de la Ciudad de Loja, período 2015 - 2020.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- ❖ Determinar la proyección de ventas para el período 2015 - 2020, para establecer cuáles serán los años con mayor volumen de ventas.

- ❖ Efectuar el presupuesto del efectivo, para conocer con anterioridad si la empresa dispondrá de dinero suficiente para financiar sin problema sus actividades.

- ❖ Realizar una planeación financiera apoyándose de los presupuestos que le permitirían solucionar problemas actuales que se den en la empresa.

e. MARCO TEÓRICO

EMPRESA

Concepto

“Empresa es toda actividad económica que se dedica a producir bienes y servicios para venderlos y satisfacer las necesidades del mercado a través de establecimientos comerciales, con el propósito principal de obtener ganancias por la inversión realizada.”³¹

“Empresa 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”³².

³¹ ESPEJO. Lupe Contabilidad General, Universidad, Editorial, Universidad Técnica Particular de Loja. Primera Edición, Loja 2007.Pág.5

³² BRAVO. V. Mercedes, Contabilidad General, Editorial Escobar, Novena Edición, Quito Ecuador 2008.Pág.3

Empresa es aquel ente financiero que permite la organización de actividades elementos humanos, materiales, y técnicos, se dedica a suministrar y satisfacer necesidades de la sociedad.

Objetivos

“Los objetivos de una empresa son resultados, situaciones o estados que una empresa pretende alcanzar o a los que pretende llegar, en un período de tiempo y a través del uso de los recursos con los que dispone o planea disponer. Establecer objetivos es esencial para el éxito de una empresa pues éstos establecen un curso a seguir y sirven como fuente de motivación para los miembros de la misma. Existen diferentes tipos de objetivos en una empresa, los cuales pueden ser clasificados de acuerdo a su naturaleza, categoría y alcance de tiempo, entre los principales están:

1. ser la empresa líder del mercado.
2. incrementar las ventas, y aumentar los ingresos.
3. generar mayores utilidades.
4. obtener una mayor rentabilidad.
5. lograr una mayor participación en el mercado.
6. ser una marca líder en el mercado.
7. crecer y aumentar el número de activos.
8. lograr una participación de mercado del 20% para el segundo semestre del año.
9. producir un rendimiento anual sobre la inversión.
10. aumentar la eficiencia de la producción para el próximo año”.³³

³³ ESPEJO J, Lupe, Contabilidad General. Editorial Universidad Técnica Particular de Loja, Primera Edición, Loja 2007, Pág. 8

Importancia

Es de gran importancia debido a los continuos cambios y necesidades de los clientes y a la creciente competitividad de los mercados locales y nacionales. Las empresas son importantes porque son un pilar fundamental de la economía de un país, además las empresa generan empleo y producción, estas se ven en la necesidad de producir más o menos dependiendo de la demanda del producto.

ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

Concepto

Es la ciencia de la administración que se encarga de la correcta utilización de los recursos humanos, materiales, económicos y financieros y la maximización de la empresa con el fin de incrementar su nivel de rentabilidad. La Administración Financiera es el área de las finanzas que aplica el proceso administrativo dentro de una empresa pública o privada la misma que se centra en dos aspectos importantes como lo es la rentabilidad y la liquidez. “La administración financiera se ocupa de la adquisición, el financiamiento y la administración de bienes con algunas metas globales en mente. Así, la función de decisión de la administración financiera puede desglosarse en tres áreas importantes: decisiones de inversión, de financiamiento, y administración de bienes.

Objetivo

El principal objetivo de la administración financiera es realizar actividades tendientes al análisis y planeación financiera, decisiones de inversión y financieras, todo con el fin de incrementar lo más ampliamente posible las

utilidades de los propietarios de la empresa, los accionistas. Entre sus objetivos se pueden destacar los siguientes:

- ❖ Obtener fondos y recursos financieros.
- ❖ Administrar el capital de trabajo.
- ❖ Manejar correctamente los fondos y recursos financieros.
- ❖ Presentar e interpretar la información financiera.
- ❖ Tomar decisiones acertadas.
- ❖ Maximizar utilidades y capital contable a largo plazo.
- ❖ Captar los recursos necesarios para que la empresa opere en forma eficiente.”³⁴

Importancia

Es importante porque de ella depende una buena parte el éxito o fracaso de una empresa. Facilita el trabajo al establecer principios, métodos y procedimientos, para lograr con mejor rapidez y efectividad, Contribuye al bienestar de la comunidad.

PLANEACIÓN

Definición

“Es una actividad intelectual cuyo objetivo es proyectar un futuro deseado y los medios efectivos para conseguirlos y es importante porque propicia el desarrollo de la empresa al establecer métodos para la utilización racional de los recursos, así mismo reduce el nivel de incertidumbre que se puede presentar en el futuro”³⁵.

³⁴ VAN HORNE James, WACHOWICZ John Fundamentos de Administración Financiera, Editorial Pearson Educación, Décimo Tercera Edición, México 2010, Pág.180

³⁵ ORTEGA CASTRO Alfonso, Planeación Financiera Estratégica, Editorial Mc Graw Hill, Primera Edición, Bogotá, 2008, Pág. 6

Importancia

“La planificación financiera es una herramienta de gran importancia con que cuentan las organizaciones en los procesos de toma de decisiones. Al comenzar un plan se debe establecer la misión, es decir, lo que se quiere alcanzar y para qué. Posteriormente definiremos los objetivos a largo o corto plazo, lo cual permitirá dar sentido a las actividades financieras que realizaremos.”³⁶

Clases

La Planeación se clasifica en:

- ❖ Planeación Estratégica.
- ❖ Planeación Operativa.
- ❖ Planeación Financiera

PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

“La planeación (o planificación) estratégica es el proceso a través del cual se declara la visión, la misión y los valores de una empresa, se analiza su situación externa e interna, se establecen sus objetivos a largo plazo, y se formulan las estrategias que permitan alcanzar dichos objetivos. La planeación estratégica se realiza a nivel organizacional, es decir, considera un enfoque global de la empresa, razón por la cual se basa en objetivos y estrategias que parecen simples y genéricos, pero que afectan a una gran variedad de actividades.”³⁷

³⁶ José Antonio Carapia Ríos, Qué Importancia Tiene La Planeación Financiera En Las Empresas. Página 1. <http://www.articuloz.com/finanzas-articulos/que-importancia-tiene-la-planeacion-financiera-en-las-empresas-4557454.html>.

³⁷ Arturo K. La planeación estratégica, La planeación estratégica – Crece negocios, Página 1, www.crecenegocios.com/la-planeacion-estrategica/.

PLANEACIÓN OPERATIVA

Conjunto de planes formulados a corto plazo que expresan las metas de unidades específicas, con la descripción de la forma o modo de lograrlos de una empresa.

PLANEACIÓN FINANCIERA

Concepto

“Estudia, evalúa y proyecta los conceptos y las cifras que prevalecerán en el futuro de una empresa, para tomar decisiones y lograr maximizar el capital contable a largo plazo. “Técnica que reúne un conjunto de métodos instrumentos, y objetivos con el fin de establecer en una empresa pronósticos y metas económicas y financieras por alcanzar, tomando en cuentas los medios que se tienen y los que se requieren para lograrlo”.³⁸

La planeación financiera. Permite realizar una proyección sobre los resultados deseados a alcanzar por la empresa ya que estudia la relación de proyecciones de ventas, ingresos, activos o inversiones y financiamiento, tomando como base estrategias alternativas de producción y mercadotecnia, a fin de decidir, posteriormente, la forma de satisfacer los requerimientos financieros.

Es una técnica que reúne un conjunto de métodos, instrumentos y objetivos con el fin de establecer en una empresa pronósticos y metas económicas y financieras por alcanzar tomando en cuenta los medios que se tiene y los que se requiere para lograrlo.

³⁸ DOUGLAS R. Emery, FINERTY John D., Fundamentos de la Administración Financiera, Editorial Prentice Hall, Primera Edición, México, 2007. Pág. 223

Importancia

La planeación financiera es importante ya que proporciona rutas que guían, coordinan y controlan las acciones de la empresa para lograr sus objetivos, integrando información real a los precios, costos y diversos factores productivos y comerciales de índoles cuantitativas y cualitativas.

Objetivos

Reducir 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 de la empresa. El objetivo final de la planeación financiera es un “plan financiero” en el que se detalla y describe la táctica financiera de la empresa, se realizan previsiones a futuro basados en la evaluación económica financiera de la empresa. Por lo tanto el objetivo es mirar hacia el futuro para determinar el curso de acción que la empresa deberá seguir para alcanzar sus objetivos.

Características

- ❖ Es una herramienta o técnica financiera.
- ❖ Que aplica el administrador financiero, gerente de finanzas, tesorero, Contralor, etc.
- ❖ Su objetivo principal es la evaluación futura, proyectada y estimada.

PROCESO DE PLANEACIÓN FINANCIERA

Definición

“La planeación financiera es un aspecto importante de las operaciones de la empresa porque proporcionan rutas que guían, coordinan y controlan las acciones de la empresa para lograr sus objetivos. Dos aspectos clave del proceso de planeación financiera son: La planificación del efectivo y la planificación de utilidades.

La planeación del efectivo

Implica la elaboración del presupuesto de caja de la empresa, proyecta y resume los flujos de entrada y salida de efectivo esperados durante el horizonte de la Planeación, sin un nivel adecuado de efectivo y pese al nivel que presenten las utilidades, la empresa está expuesta al fracaso.

La planeación de utilidades

Implica la elaboración de los Estados Financieros Proforma, que muestran los niveles anticipados de ingresos, activos, pasivos, y capital social. Tanto el presupuesto de caja como los estados proforma son útiles para la planificación financiera interna; además, los prestamistas existentes y potenciales los exigen siempre. El proceso de planeación financiera inicia con planes financieros a largo plazo o estratégicos. Estos, a su vez, dirigen la formulación de los planes y presupuestos a corto plazo u operativos. Generalmente, los planes y presupuestos a corto plazo llevan a cabo los objetivos estratégicos a largo plazo de la empresa”³⁹.

“El proceso de planeación financiera comienza con un pronóstico de ventas para los siguientes años. Posteriormente se determina 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.

- 1. Cuán realistas son los resultados**
- 2. Cómo podrán alcanzarse los resultados**
- 3. Qué efecto tendrían los cambios operativos sobre los pronósticos.**

³⁹ LAWRENCE Gitman, Principios de Administración Financiera, Editorial Pearson Educación, Decimo Primera Edición, México 2006 Pág. 102

Partes del Proceso de Planeación Financiera

Fines.- Establecer en la empresa pronósticos y metas económicas y financieras por alcanzar. Especificar metas objetivas.

Medios.- Elegir políticas, programas, procedimientos y práctica 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 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. Delinear un procedimiento para prever o detectar los errores o las fallas, así como para prevenirlos o corregirlos sobre una base de continuidad”⁴⁰.

PLANES FINANCIEROS A LARGO PLAZO (ESTRATÉGICOS)

“Los planes financieros a largo plazo (estratégicos) establecen las acciones financieras planeadas de una empresa y el impacto y el impacto anticipado de esas 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 nueva información significativa. Por lo general, las empresas que están sujetas a un alto grado de incertidumbre operativa, ciclos de producción relativamente cortos, o ambas situaciones, acostumbran usar horizontes de planificación más cortos.

⁴⁰ **BERSLEY**, Eugene. Fundamentos de la Administración Financiera, Editorial Mac Graw – Hill, Décimo Segunda Edición, México, 2005. Pág. 151

PLANES FINANCIEROS A CORTO PLAZO (OPERATIVOS)

Los planes financieros operativos 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 y financieros. Las salidas clave incluyen varios presupuestos operativos, el presupuesto de caja, y los estados financieros proforma”.

PASOS PARA LA APLICACIÓN DE UNA ADECUADA PLANEACIÓN FINANCIERA.

- ❖ **Establecer los fines:** Establecer en la empresa los pronósticos y metas económicas y financieras por alcanzar.
- ❖ **Elegir los procedimientos:** Elegir las políticas, programas, procedimientos y prácticas con las que se habrán de alcanzar los objetivos.
- ❖ **Determinar los recursos:** Determinar los tipos y cantidades de los recursos humanos y materiales que se necesitan.
- ❖ **Realización de los procedimientos:** Elaborar los presupuestos de caja, de operación, de inversión temporal, permanente y financiero.
- ❖ **Control y evaluación de la planeación:** Evaluación de los resultados obtenidos comparándolos con patrones o modelos establecidos previamente, que estén completamente supervisados por profesionales, para que sea 100% confiable y segura.

PROCESO DE PLANEACIÓN FINANCIERA A CORTO PLAZO



Fuente: GITMAN Lawrence Principios de Administración Financiera
Elaborado por: La Autora

PRONÓSTICO DE VENTAS

Concepto

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

El administrador también determina el nivel requerido de activos fijos y el monto de financiamiento (si lo hay) necesario para apoyar el nivel proyectado de ventas y producción. En la práctica, la obtención de buenos datos es el aspecto más difícil del pronóstico. El pronóstico de ventas se basa en un análisis de datos externos, internos o una combinación de ambos.

Un **pronóstico externo** se basa en las relaciones observadas entre las ventas de la empresa y ciertos indicadores económicos externos clave, como el producto interno bruto (PIB), la construcción de nuevas viviendas, la confianza del consumidor y el ingreso personal disponible.

Los pronósticos que contienen estos indicadores están fácilmente disponibles debido a que las ventas de la empresa frecuentemente se relacionan mucho con algún aspecto de la actividad económica nacional general, un pronóstico de la actividad económica debe proporcionar una perspectiva de las ventas futuras.

Los **pronósticos internos** se basan en una encuesta, o consenso, de pronósticos de ventas obtenidos a través de los propios canales de venta de la empresa. Por lo general, se les pide a los vendedores de campo de la empresa que calculen cuantas unidades de cada tipo de productos esperan vender el año siguiente.

El administrador de ventas reúne y suma estos pronósticos, además de ajustar las cifras usando el conocimiento de mercados específicos o las habilidades de predicción del vendedor. Finalmente, se realizan ajustes de factores internos adicionales, como las capacidades de producción. Por lo general, las empresas utilizan una combinación de datos de pronósticos externos e internos para elaborar el pronóstico de ventas final. Los datos internos proporcionan una visión de las expectativas de ventas y los datos

externos ofrecen un medio para ajustar estas expectativas, tomando en cuenta factores económicos generales. La naturaleza del producto de la empresa también afecta con frecuencia la mezcla y los tipos de métodos de pronósticos utilizados”⁴¹.

Factores:

Para la elaboración del pronóstico de ventas se debe tener en cuenta los siguientes factores:

- ❖ Información detallada del comportamiento de las ventas en periodos anteriores.
- ❖ Situación pasada, actual y futura de las condiciones socio – económicas del país y del sector.
- ❖ Condición actual y futura del mercado y el producto
- ❖ Opiniones de ejecutivos y demás personal de ventas.

Métodos para realizar el pronóstico de ventas

“Los principales métodos que podemos usar para realizar el pronóstico de ventas:

- ❖ Porcentaje de las ventas
- ❖ Mínimos Cuadrados
- ❖ Método matemático de incremento absoluto
- ❖ Método de criterio personal de ventas
- ❖ Método visionario
- ❖ Método económico administrativo

⁴¹ LAWRENCE Gitman Principios de Administración Financiera Pearson Educación, Decimo Primera Edición, México 2006 Pág. 104, 105

Porcentaje de las ventas

El porcentaje de las ventas consiste en hacer una proyección de ingresos en base a las ventas desarrolladas u obtenidas en el año anterior. Mediante este porcentaje las cuentas proyectadas varían directamente con el comportamiento de las ventas proyectadas, a mayores ventas mayores ingresos pero también mayores costes de venta.

Mínimos Cuadrados.- Es un método estadístico comúnmente utilizado para proyectar demanda, niveles de producción y costos indirectos de fabricación entre otros. Los pronósticos se realizan con base en la ecuación de la línea recta:

Método matemático de incremento absoluto.- En el método de incremento absoluto se calculan los cambios en las ventas en unidades de un periodo a otro, se determina el promedio de dichos cambios, se adiciona al último dato de la serie y así se obtiene el pronóstico del siguiente año.

Método del criterio personal de ventas.- En este método se tienen en cuenta la opinión de los vendedores de la empresa en cada una de las zonas o distritos de ventas, desde el punto de vista del conocimiento del terreno se constituye en un método importante, pero puede ser amañado de acuerdo con la conveniencia de los vendedores.

Método Visionario.- Se utiliza cuando el personal de la empresa tiene conocimiento del mercado y los clientes, adquirido con base en la experiencia y la vivencia en el sector donde opera el negocio, por lo cual se puede determinar las posibles reacciones y el comportamiento de la demanda futura.

Método económico administrativo.- Es un método confiable para proyectar ventas, pues considera el efecto que sobre la demanda tienen diferentes factores de ventas, económicos y administrativos”.⁴²

PRESUPUESTO

Concepto

“Estado de los flujos positivos y negativos de efectivo planeados de la empresa, que se utilizan para estimar sus requerimientos de efectivo a corto plazo. El presupuesto es un plan integrador y coordinador que se expresa en términos financieros con respecto a las operaciones y recursos que forman parte de una empresa para un período determinado, con el fin de lograr los objetivos fijados por la alta gerencia. Instrumento de planificación fundamental de muchas instituciones y la cual las obliga a realizar por anticipado una recopilación de información numérica de flujos de efectivo de ingresos y gastos desembolsos de capital, etc.”.⁴³ Los presupuestos son programas en que se les asigna cifras a las actividades implican una estimación de capital de los costos de los ingresos y de las unidades o productos requeridos para lograr los objetivos.

PRESUPUESTO DE CAJA

Concepto

El presupuesto de caja o pronóstico de caja, es un estado que muestra las entradas y salidas planeadas de la empresa. Lo usa para calcular sus

⁴²CANO MORALES, Abel María, Contabilidad Gerencial y Presupuestaria, Editorial Ediciones de la U de Bogotá, Primera Edición, Colombia, 2013, Pág. 209

⁴³BERSLEY, Eugene. Fundamentos de la Administración Financiera, Editorial Mac Graw – Hill, Décimo Segunda Edición, México, 2005. Pág. 634, 635

Necesidades de efectivo a corto plazo, dedicando especial atención a la planificación de los excedentes y faltantes de caja⁴⁴.

Es un “programa que muestra las entradas y salidas de efectivo, así como los saldos de efectivo de una empresa a lo largo de un periodo específico”.⁴⁵ Este presupuesto tiene como finalidad obtener información oportuna del comportamiento de los flujos de Dinero, del tal forma que proporcione una Administración, y permite comparar los ingresos y egresos de efectivo.

Importancia

El presupuesto de caja les ofrece a los encargados de la dependencia financiera de la empresa, una perspectiva muy amplia sobre la ocurrencia de entradas y salidas de efectivo en un periodo determinado, permitiendo tomar las decisiones adecuadas sobre su utilización y manejo.

PUNTO DE EQUILIBRIO

Concepto

El punto de equilibrio es un método que permite combinar los factores determinantes de las posibles utilidades o pérdidas en diferentes niveles de operación por la cual se contribuyen en una herramienta adecuada para la toma de decisiones. El punto de equilibrio es un punto de producción en el que los ingresos cubren totalmente a los egresos de la empresa que por lo tanto no existe ni utilidad ni pérdida, es donde se equilibran los costos y los ingresos.

⁴⁴ LAWRENCE Gitman Principios de Administración Financiera, Editorial Pearson Educación, Primera Edición, México 2006 pág. 148

⁴⁵ BRIGHAM Eugene Joel Fundamentos de Administración Financiera. Editorial McGraw Hill, Undécima Edición, México, 2005, pág. 15

ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA

Concepto

Los accionistas, los acreedores y la administración de la empresa prestan mucha atención a los estados financieros proforma, que son estados de resultados y balances generales proyectados o de pronóstico”.⁴⁶ “Son los estados financieros esperados en el futuro, basados en las condiciones que los directores esperan encontrar y las acciones que planean emprender”.⁴⁷

Estados financieros proforma son estados que contienen, en todo o en parte, uno o varios supuestos o hipótesis con el fin de mostrar cuál sería la situación financiera o los resultados de las operaciones si éstos acontecieran. Los estados financieros proforma muestran los efectos de las decisiones de la empresa sobre sus estados financieros futuros.

Las empresas usan estados financieros proforma durante todo el proceso de planificación para evaluar los efectos de decisiones alternativas sobre varias partidas de interés, como las ventas y la utilidad neta. Además de ayudar en el proceso de toma de decisiones, los estados financieros proforma también ayudan a la empresa a crear planes de contingencia que le permitan responder a situaciones inesperadas.

Objetivo

El objetivo de las proyecciones de estados financieros es mostrar anticipadamente la repercusión que tendrá la situación financiera y el

⁴⁶ LAWRENCE Gitman Principios de Administración Financiera Pearson Educación, Decimo Primera Edición, México 2006 Pág. 103- 104-112.

⁴⁷ VAN HORNE, James C. y WACHOWICZ, John Jr. Fundamentos de Administración Financiera, Editorial Pearson Educación, Undécima Edición, México, 2002. Pag.188.

resultado de las operaciones futuras de la empresa al incluir operaciones que no se han realizado.

Es una herramienta muy importante para la toma de decisiones de la dirección de la empresa cuando se pretenda llevar a cabo operaciones sujetas a la planeación que motiven un cambio importante en la estructura financiera. Los estados financieros proforma y las proyecciones suelen elaborarse cuando se quiere conocer el efecto que tienen transacciones importantes que ocurren o pudieran ocurrir después de la fecha de los estados financieros.

Importancia

La planeación financiera es parte esencial de la estrategia financiera de la compañía y los planes que lo componen (estados financieros proforma) son una gran guía para que la empresa pueda lograr sus objetivos. Aunque los estados financieros proyectados son un buen punto de partida, la solvencia de una empresa depende completamente del efectivo por lo cual la planeación financiera es la columna vertebral de las empresas.

Características

Con base en ellos se planean las utilidades. Su elaboración depende de procedimientos técnicos para contabilizar costos, ingresos, gastos, activos, pasivos y capital social.

Los insumos que requieren son:

- ❖ Pronósticos de ventas del año próximo
- ❖ Presupuesto de efectivo
- ❖ Estados financieros del periodo actual

Su característica principal es presentar el horizonte en el tiempo de la inversión que se pretende efectuar. Va a participar, con otras técnicas financieras, el saber si es factible realizar el proyecto de inversión.

ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA

Concepto

“Se lo considera como documentos financieros que analiza a utilidad o pérdida neta de un ejercicio o periodo futuro”.⁴⁸

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. Permite conocer la rentabilidad del negocio y su viabilidad en un determinado periodo.

El estado de resultados proforma refleja el método contable de acumulaciones, bajo el cual los ingresos, los costos y los gastos se comparan dentro de periodos de tiempo idénticos. Describe en forma compendiada las transacciones que darán como resultado una pérdida o una ganancia para los propietarios de una empresa.

Las partidas del estado de resultados se clasifican como sigue: ventas brutas, devoluciones y descuentos en ventas, ventas netas, costo de ventas, gastos de administración, gastos de venta, gastos financieros y otros ingresos y gastos.

⁴⁸ GARCIA Oscar, Administración Financiera: fundamentos y Aplicaciones, Editorial Impresores S. A. Cuarta Edición, Cali Colombia, 2009, Pág. 24. - 27

Características

- ❖ “Es un estado financiero
- ❖ Muestra las ventas, costos de lo vendido, distribución, adición y la Utilidad y pérdida neta, y camino para obtenerla.
- ❖ La información que proporciona corresponde a un ejercicio futuro (Dinámico)”⁴⁹

Importancia

Permite conocer la futura rentabilidad del negocio y, por tanto, su viabilidad. En un futuro o determinado periodo.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA

Concepto

“Es el documento que muestra la situación financiera de una empresa a una fecha fija futura, o bien: Estado financiero que muestra la situación económica y capacidad de pago de una empresa a una fecha fija futura, o también. Estado financiero que muestra el activo, pasivo y capital contable de una empresa a una fecha futura. Desde luego, el Balance General Pro-forma como cualquier otro estado financiero Pro-forma, presenta el resultado de conjugar hechos futuros, asimismo convenciones contables y juicios personales.

Son varios los métodos para elaborar el balance general proforma, el más utilizado es el **método crítico**, por medio del cual se calculan los valores de ciertas cuentas del balance general algunos como un porcentaje de

⁴⁹ GARCIA Oscar, Administración Financiera: fundamentos y Aplicaciones, Editorial Impresores S. A. Cuarta Edición, Cali Colombia, 2009, Pág. 29.

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”. Los valores de ciertas cuentas del balance general son estimados, en tanto que otras son acumuladas.

Características

Es un estado financiero. Muestra el activo, el pasivo y el capital contable futuro de una empresa, en la cual su propietario puede ser una persona física o moral. La información que proporciona corresponde a una fecha fija futura (estático)⁵⁰.

Con base en ellos se planean las utilidades. Su elaboración depende de procedimientos técnicos para contabilizar costos, ingresos, gastos, activos, pasivos y capital social. Su característica principal es presentar el horizonte en el tiempo de la inversión que se pretende efectuar. Va a coadyuvar, con otras técnicas financieras, el saber si es factible realizar el proyecto de inversión.

Importancia

Es importante puesto que muestra la situación económica y capacidad de pago de una empresa a una fecha fija futura. Desde luego, el Balance General Proforma como cualquier otro estado financiero Proforma, presenta el resultado de conjugar hechos futuros, así mismo convenciones contables y juicios personales.

⁵⁰ Métodos de planeación financiera estados financieros pro-forma ALMA ILIANA GARCIA CAÑEDO FINANZAS II, Estado financieros proforma concepto, Pro. Forma – Slideboom. Página 1, <http://www.slideboom.com/presentations/101652/pro.forma>.

Para su elaboración con el método simplificado requiere dos tipos de información:

- ❖ Los estados financieros del año anterior
- ❖ Pronóstico de rentas del año siguiente. El método simplificado también supone la elaboración de varios supuestos.

f. METODOLOGÍA

El presente trabajo se sustentará a base de métodos y técnicas que serán la base principal del trabajo investigativo; entre los métodos a utilizarse se describen los siguientes:

MÉTODOS:

Método Científico

Este método permitirá organizar el proceso investigativo del presente trabajo para la demostración de resultados; en donde se partirá de la revisión de teorías sobre planeación financiera, recopilación de la información de la empresa hasta llegar a obtención de resultados reflejados en las conclusiones.

Método Deductivo

Este método servirá para explicar el proceso de planeación financiera de forma teórica el cual inicia con el pronóstico de ventas a través del método porcentual de ventas que refleja las diversas partidas del balance general y del estado de resultados. La elaboración del presupuesto del efectivo que

se lo preparará de forma mensual para propósito de planeación y la proyección de estados.

Método Inductivo

Con la aplicación de este método se conocerá aspectos generales acerca de la planeación financiera como son pronósticos de ventas, presupuesto de caja y proyección de estados financieros para luego aplicarlos de forma particular a la institución.

Método Analítico

Mediante este método se analizará la información económica plasmada en el libro mayor, balance de comprobación y los estados financieros de la empresa para poder formular de una manera lógica el proceso de la planeación financiera.

Método Sintético

Mediante este método se presentarán las conclusiones y recomendaciones que contribuirán para que el propietario de la empresa pueda acoger las mejores decisiones en procura del crecimiento de la misma, también permitirá desarrollar el informe de la investigación.

Método Estadístico

Este método se lo utilizará para la tabulación de datos obtenidos a través de las entrevistas realizadas al propietario y personal así como las encuestas aplicadas a los miembros de la empresa IMPORTCAR, la elaboración de cuadros y representación gráfica.

TÉCNICAS:

Observación

Se utilizó para extraer los hechos más relevantes del objeto de investigación de manera que se obtenga un conocimiento más amplio de la situación financiera de la empresa.

Entrevista

Esta técnica se aplicó al propietario y personal con la finalidad de obtener información financiera reflejada en los Estados y Libro Mayor, que permitió contar con elementos necesarios y pertinentes para realizar el proceso de planeación financiera.

Revisión Bibliográfica

Se utilizará para estructurar la fundamentación teórica, la misma que se obtendrá de libros, tesis, documentos bibliográficos e internet, relacionados con el tema objeto de estudio.

h. PRESUPUESTO Y FINANCIAMIENTO

1. Recursos Humanos

- ❖ Aspirante de la Carrera de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Nacional de Loja, al Grado de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría Contador Público – Auditor.
- ❖ Gerente Propietario de la Empresa.

2. Recursos Materiales

- ❖ Material Bibliográfico
- ❖ Internet
- ❖ Hojas de papel bond
- ❖ Calculadora
- ❖ Esferográficos
- ❖ Computadora
- ❖ Flash Memory
- ❖ Cartuchos de tinta
- ❖ Impresora

3. Recursos Financieros

Los recursos financieros necesarios para la realización del presente trabajo, correrán a cargo de la aspirante y constan en el siguiente presupuesto.

PRESUPUESTO

INGRESOS	1.130,00
EGRESOS	1.130,00
Material de oficina	200,00
Material bibliográfico	100,00
Correcciones e impresiones	100,00
Movilización	90,00
Levantamiento del texto de borrador	100,00
Levantamiento del texto definitivo	200,00
Internet	80,00
Empastados	60,00
Imprevistos	200,00
TOTAL EGRESOS	1.130,00

i. BIBLIOGRAFÍA:

- ❖ BRAVO. V. Mercedes, Contabilidad General. Editorial Escobar, Novena Edición, Quito Ecuador 2008.
- ❖ BERSLEY, Eugene. Fundamentos de la Administración Financiera, Editorial Mac Graw – Hill, Décimo Segunda edición, México, 2005.
- ❖ BRIGHAM Eugene Joel Fundamentos de Administración Financiera. Editorial McGraw Hill, Undécima Edición. México 2005.
- ❖ DOUGLAS R. Emery, FINERTY John D., Fundamentos de la Administración Financiera, Editorial Prentice Hall, Primera Edición, México, 2007.
- ❖ ESPEJO J, Lupe, Contabilidad General, Editorial Universidad Técnica Particular de Loja. Primera Edición, Loja 2007.
- ❖ GARCIA Oscar, Administración Financiera: fundamentos y Aplicaciones, Editorial Impresores S.A. Cuarta Edición, Cali Colombia, 2009.
- ❖ LAWRENCE Gitman Principios de Administración Financiera Editorial Pearson Educación, Decimo Primera Edición, México 2006.
- ❖ ORTEGA CASTRO Alfonso, Planeación Financiera Estratégica, Editorial McGraw, Primera Edición, Bogotá, 2008.
- ❖ ORTIZ ANAYA Héctor. Análisis Financiero Aplicado, Editorial ECOE Ediciones, Catorceava Edición, Colombia 2010.
- ❖ STEPHEN Robbins, David de CENZO, Fundamentos de Administración Financiera, Editorial Pearson Educación, Doceava Edición, México 2009.

- ❖ VAN HORNE James, WACHOWICZ John, Fundamentos de Administración Financiera, Editorial Pearson Educación, Décimo Tercera Edición, México 2010.

WEBGRAFIA:

- ❖ José Antonio Carapia Ríos, Qué Importancia Tiene La Planeación Financiera En Las Empresas. Página 1.
<http://www.articuloz.com/finanzas-articulos/que-importancia-tiene-la-planeacion-financiera-en-las-empresas-4557454.html>.
- ❖ Arturo K. La planeación estratégica, La planeación estratégica – Crece negocios, Página 1, www.crecenegocios.com/la-planeacion-estrategica/.
- ❖ MÉTODOS DE PLANEACIÓN FINANCIERA ESTADOS FINANCIEROS PRO-FORMA MIEF ALMA ILIANA GARCIA CAÑEDO FINANZAS II, Estado financieros proforma concepto, Pro. Forma – Slideboom. Página 1,
<http://www.slideboom.com/presentations/101652/pro.forma>.