



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

**“Planeación Financiera en la Farmacia Alexandra
del Cantón Catamayo de la Provincia de Loja,
Período 2016-2020”**

Tesis previa a optar el Grado y Título
de Ingeniera en Contabilidad y
Auditoría, Contador Público Auditor.

AUTORA:

Katherine Elizabeth Castillo Suing

DIRECTORA:

Dra. Lucia Alexandra Armijos Tandazo Mg. Sc.

LOJA – ECUADOR

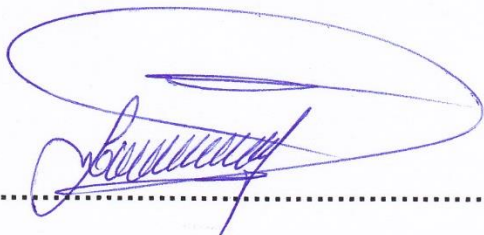
2016
1859

DRA. LUCIA ALEXANDRA ARMIJOS TANDAZO MG. SC., DOCENTE DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA DEL ÁREA JURIDICA SOCIAL Y ADIMINISTRATIVA, DE LA CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA Y DIRECTORA DE TESIS.

CERTIFICA:

Que la presente tesis titulada: **“PLANEACIÓN FINANCIERA EN LA FARMACIA ALEXANDRA DEL CANTÓN CATAMAYO DE LA PROVINCIA DE LOJA, PERÍODO 2016-2020”**, elaborada y presentada por la aspirante Katherine Elizabeth Castillo Suing, previo a optar el Grado y Título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría Contador Público Auditor, se realizó bajo mi dirección, autorizando de esta manera la presentación ante el respectivo Tribunal de Grado.

Loja, Noviembre del 2016



Dra. Lucia Alexandra Armijos Tandazo Mg.Sc.

Directora de Tesis

AUTORÍA

Yo Katherine Elizabeth Castillo Suing declaro ser autora del presente trabajo de tesis y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales por el contenido de la misma.

Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja, la publicación de mi tesis en el Repositorio Institucional - Bibliotecario Virtual.

Autora: Katherine Elizabeth Castillo Suing

Firma:



Cédula: 1105681686

Fecha: 1 de noviembre 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, Katherine Elizabeth Castillo Suing declaro ser la autora de la tesis titulada "PLANEACIÓN FINANCIERA EN LA FARMACIA ALEXANDRA DEL CANTÓN CATAMAYO DE LA PROVINCIA DE LOJA, PERÍODO 2016-2020" como requisito para optar el Grado y Título 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 podrán consultar el contenido de este trabajo en el RDL, en las redes de información el país y del exterior, con las cuales tenga convenio la Universidad.

La Universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia de la tesis que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización en la ciudad de Loja, a un día del mes de noviembre del dos mil dieciséis, firma la autora.

Firma: 

Autora: Katherine Elizabeth Castillo Suing

Cédula: 1105681686

Dirección: Catamayo

Correo Electrónico: kate_niki16@hotmail.es

Celular: 0981405859

DATOS COMPLEMENTARIOS:

Directora de Tesis: Dra. Lucia Alexandra Armijos Tandazo, Mg. Sc.,

Tribunal de Grado:

Presidenta: Dra. Beatriz Calle Oleas, Mg. Sc.,

Miembro del H. Tribunal: Dra. Gladys Ludeña Eras, Mg. Sc.,

Miembro del H. Tribunal: Dr. Audverto Cueva Cueva, Mg. Sc.,

DEDICATORIA

Con todo mi corazón dedico esta tesis a Dios todopoderoso por la vida, salud y sabiduría que me ha dado para culminar una meta más en mi vida, por ser mi fortaleza para poder seguir adelante sin dejarme vencer por las dificultades.

A mis padres Maribel y Polinario que son mi motor y un pilar fundamental en mi vida por el apoyo incondicional que siempre me han brindado, por el esfuerzo que hicieron para que yo cumpliera mis sueños y metas. Gracias por el amor, la paciencia, sus palabras de aliento y por haber depositado su entera confianza en cada reto que se me presentaba sin dudar ni un solo momento de mi inteligencia y capacidad. Los amo con mi vida.

A mis hermanos Yesenia y Miguel por su apoyo y contribución para no desfallecer en el cumplimiento de mi objetivo. Y a mi sobrina Alison Anahí que algún día anhelará materializar cada uno de los sueños que están aflorando en su corazón, nada es imposible mi niña con la bendición de Dios todo lo podemos.

A mis abuelos, tíos y primos gracias por su presencia y ser parte de este triunfo.

Katherine Elizabeth

AGRADECIMIENTO

Mi reconocimiento de agradecimiento a la Universidad Nacional de Loja, Área Jurídica, Social y Administrativa y en especial a todos los docentes de la Carrera de Contabilidad y Auditoría por los conocimientos impartidos desde el inicio de mis estudios superiores y darme la oportunidad de formarme como profesional para servir a la sociedad.

Expreso también una inmensa gratitud y agradecimiento a la Dra. Lucia Armijos Tandazo, Directora de Tesis, por su colaboración y apoyo al contribuir al cumplimiento de mis aspiraciones quien con sus conocimientos supo guiarme de manera correcta en el desarrollo de mi tesis y concluir con éxito un proyecto más de mi vida.

Así mismo, de manera especial mi reconocimiento a la Sra. Marisue Alexandra Patiño propietaria de la Farmacia Alexandra por su gentileza y por haberme brindado la información que requerí para el desarrollo del presente trabajo de tesis.

La Autora

a) TÍTULO

PLANEACIÓN FINANCIERA EN LA FARMACIA ALEXANDRA
DEL CANTÓN CATAMAYO DE LA PROVINCIA DE LOJA,
PERÍODO 2016-2020.

b) RESUMEN

El presente trabajo de tesis titulado “Planeación Financiera en la Farmacia Alexandra del Cantón Catamayo de la Provincia de Loja, período 2016-2020”, posee una estructura encaminada al cumplimiento de los objetivos propuestos al inicio del trabajo, partiendo del objetivo general que consistió en: realizar una planeación financiera en la Farmacia Alexandra del Cantón Catamayo Provincia de Loja, período 2016 – 2020, con el fin de conocer sus ingresos futuros, tomar decisiones que contribuyan al crecimiento empresarial y a la optimización de recursos.

La metodología utilizada para desarrollar estos objetivos inicia con la recopilación de la información fidedigna y estados financieros del año 2015 de la empresa, una vez organizada la información de manera pertinente y coherente, en la parte práctica se desarrollan los objetivos específicos, siendo los siguientes: Desarrollar un pronóstico de ventas, con el fin de conocer resultados económicos futuros, que permita aprovechar al máximo las oportunidades, siendo necesario para el desarrollo de este objetivo utilizar como información base las ventas y compras históricas del año 2015, y mediante el método del incremento porcentual determinar el incremento mensual lo que a su vez permite conocer las temporadas de mayor ingresos para la empresa; Realizar un presupuesto de efectivo para pronosticar futuras entradas y salidas de

dinero, y prevenir inconvenientes futuros inesperados, en este objetivo se elabora el presupuesto de efectivo que servirá para conocer si la entidad cuenta con la liquidez necesaria o requiere de un financiamiento, para el desarrollo del mismo se consideró los programas de entradas y salidas de efectivo; Elaborar Estados Financieros proforma de los años proyectados 2016- 2020, de la Farmacia Alexandra del Cantón Catamayo, finalmente se realiza los estados proforma, el Estado de Resultados y el Balance General proforma con la finalidad de conocer los ingresos y costos esperados para el año siguiente y la posición económica futura es decir, activo, pasivo y patrimonio al finalizar el período. Cabe mencionar que para su elaboración se utilizó el método de porcentaje de ventas.

Una vez culminado todo el proceso y obtenidos los resultados finales se concluyó que la Farmacia Alexandra no tendrá un déficit de efectivo por lo que podrá cubrir sus obligaciones a corto plazo. En la parte final del presente trabajo investigativo se presentan las conclusiones y recomendaciones.

ABSTRACT

This thesis entitled "Financial Planning in Alexandra Pharmacy Catamayo canton of the Province of Loja, period 2016-2020", has a policy to meeting the goals set at the beginning of work, starting with the overall objective structure consisting of: make a financial planning at the Alexandra Pharmacy Canton Catamayo Loja Province, period 2016 - 2020, in order to meet their future income, make decisions that contribute to business growth and resource optimization.

The methodology used to develop these goals begins with the collection of reliable information and financial statements 2015 of the company, once organized the information relevant and coherent manner, in the practical part specific objectives are developed, being the following: develop a sales forecast, in order to meet future economic performance, which would maximize the opportunities, being necessary to the development of this objective to build upon information sales and historical purchases by 2015, and by the method of increase we determine the monthly percentage increase which in turn allows to know the seasons more revenue for the company; Make a cash budget to forecast future inflows and outflows of money, and prevent unexpected future problems in this objective the cash budget which will serve to determine whether the entity has sufficient liquidity or requires financing for development is made the same programs inflows and outflows of cash

was considered; Prepare pro forma financial statements projected the years 2016- 2020, the Alexandra Pharmacy Catamayo canton finally the pro forma statements, the Income Statement and the Balance Sheet proforma order to meet expected costs and revenues for the following year is done and future economic position is, assets, liabilities and equity at the end of the period. It is noteworthy that the percentage of sales method was used for processing.

Once completed the entire process and the final results obtained it was concluded that the Pharmacy Alexandra will not have a cash deficit so you can cover its short-term obligations. In the final part of this research work conclusions and recommendations are presented.

c) INTRODUCCIÓN

La planeación financiera es importante en la empresa ya que permite realizar una proyección sobre los resultados deseados a alcanzar y tener un mejor control de los recursos y actividades. Ésta se nutre del análisis económico financiero en el cual se realizan proyecciones de las diversas decisiones de inversión y financiamiento, la idea es determinar dónde ha estado la empresa, dónde se halla ahora y hacia dónde va. La importancia de aplicar esta herramienta financiera se encuentra enfocada en cambiar la dirección de la empresa, reduce la incertidumbre para aprovechar las oportunidades y recursos económicos decidiendo de manera anticipada las necesidades de dinero y su correcta aplicación.

Con el desarrollo del presente trabajo de tesis se busca aportar de manera significativa a la propietaria de la Farmacia Alexandra ya que, al aplicar esta herramienta financiera, le permitirá tener una visión clara de la posición económica esperada para los años proyectados 2016-2020, tratando de minimizar los riesgos financieros que puedan suscitarse a fin de alcanzar los objetivos y metas propuestas inicialmente.

Este trabajo investigativo se encuentra estructurado de conformidad con el Reglamento de Régimen Académico vigente en la Universidad Nacional de Loja y contiene lo siguiente: **TÍTULO:** identifica el trabajo investigativo por ello es necesario que refleje el área temática que se

propone investigar, y estará relacionado directamente con el objetivo general, **RESUMEN:** desarrollado en Castellano e inglés, haciendo mención a los objetivos de la tesis y la metodología utilizada, **INTRODUCCIÓN:** se hace hincapié de la importancia del tema, el aporte que brinda a la Farmacia Alexandra y una síntesis de su contenido, **REVISIÓN DE LITERATURA:** puntualiza cada uno de los referentes teóricos que respalda la práctica supeditada a la Planeación Financiera, **MATERIALES Y MÉTODOS:** se hace mención a los materiales y métodos utilizados durante el desarrollo del presente trabajo.

Seguidamente tenemos los **RESULTADOS:** donde se elabora una descripción del contexto empresarial; reseña histórica, base legal y objetivos de la empresa. Así mismo se desarrolla el proceso de la planeación financiera partiendo con el pronóstico de ventas, presupuesto de ingresos y gastos, presupuesto de caja, culminando con la proyección de utilidades a través de los estados financieros proforma, **DISCUSIÓN:** se puntualiza un análisis fundamentando de los resultados antes obtenidos, contrastando cómo se encontró la empresa y como se encuentra después de la aplicación de la planeación financiera.

Finalizando con, **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES:** se detalla los hallazgos más relevantes dando las respectivas recomendaciones de manera pertinente a cada una de ellas, **BIBLIOGRAFÍA:** se describe las fuentes bibliográficas utilizadas para la formulación del contenido teórico

como libros, tesis, internet, entre otros y **ANEXOS:** se presentan la documentación respaldo que sustenta el desarrollo del trabajo, tales como estados financieros, detalle de las compras y ventas del año 2015 y RUC.

d) REVISIÓN DE LITERATURA

EMPRESA

“Es la persona natural o jurídica, pública o privada, lucrativa o no lucrativa, que asume la iniciativa, decisión, innovación, y riesgo para coordinar los factores de la producción en la forma más ventajosa para producir y/o distribuir bienes y/o servicios que satisfagan las necesidades humanas y por ende a la sociedad en general”.¹

“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”.²

La empresa es una organización social que realiza un conjunto de actividades y utiliza una gran variedad de recursos (financieros, materiales, tecnológicos y humanos) para lograr determinados objetivos, como la satisfacción de una necesidad o deseo de su mercado meta con la finalidad de lucrar o no.

Características

¹ **ESTUPIÑAN GAITAN**, Rodrigo y **ESTUPIÑAN GAITAN**, Orlando, “Análisis Financiero y de Gestión”, 1era. Edición. Bogotá: Eco Ediciones, 2010. Pág. 3

² **ESPEJO JARAMILLO**, Beatriz, “Contabilidad General”, 1ra. Edición Loja: EDILOJA Cía. Ltda., 2013. Pág. 5

- ❖ Tiene como fin económico producir bienes o servicios que satisfagan las necesidades de la comunidad.
- ❖ Son unidades jurídicas que operan conforme a leyes vigentes (fiscales, laborales, ecológicas, de salud), etc.
- ❖ Poseen nombre propio, patrimonio y domicilio.
- ❖ Tienen una responsabilidad con la sociedad que implica elaborar productos de calidad, generar empleo y proteger los recursos naturales.

Importancia

Proporciona un abastecimiento de bienes y servicios, es decir incrementa la producción para satisfacer las necesidades de los demandantes, favoreciendo directamente la economía de un país ayudando a promover el desarrollo empresarial y siendo una fuente generadora de empleo. A su vez incrementa constantemente la productividad.

Funciones

- ❖ **“Técnicas:** se refiere a las funciones empresariales que están directamente ligadas a la producción de bienes y servicios de la

empresa como, por ejemplo, las funciones productivas, las de manufactura, las de adaptación y operación, etc., siendo una función primordial ya que es la razón de ser de la organización.

- ❖ **Comerciales:** están relacionadas con las actividades de compra, venta e intercambio de la empresa, es decir, debe saber tanto producir eficientemente como comprar y vender bien, haciendo llegar los bienes y servicios producidos al consumidor.
- ❖ **Financieras:** esta función implica la búsqueda y el manejo del capital, donde el administrador financiero prevé, planea, organiza, integra, dirige y controla la economía de la empresa, con el fin de sacar el mayor provecho de las disponibilidades evitando aplicaciones imprudentes de capital.
- ❖ **Seguridad:** son las que ven por el bienestar de las personas que laboran en dicha organización, con relación a su protección, a los enseres con que cuenta y al inmueble mismo (patrimonio), y se puede lograr mediante recursos humanos o tecnológicos, por ejemplo, la seguridad de higiene, la industrial, privada, personal, etc.
- ❖ **Contables:** se enfocan en todo lo que tiene que ver con costos, inventarios, registros, balances y estadísticas empresariales; a contabilidad cuenta con dos funciones básicas, la de llevar un control

de los recursos que poseen las entidades comerciales, y el informar mediante los estados financieros las operaciones realizadas.

- ❖ **Administrativas:** se encargan de regular, integrar y controlar las cinco funciones anteriores, realizando actividades y/o deberes al tiempo que se coordinan de manera eficaz y eficiente en la cual se implementa la planificación, organización, dirección, la coordinación y el control.

Dentro de las funciones administrativas se puede distinguir:

- ❖ PLANEAR: anticipar el futuro y trazar el plan de acción. (establecimiento de objetivos, programas, políticas y procedimientos).
- ❖ ORGANIZAR: mantener tanto la estructura material como social de la empresa.
- ❖ DIRIGIR: guiar y orientar al personal mediante instrucciones razonables, completas y claras.
- ❖ COORDINAR: armonizar todos los actos y todos los esfuerzos colectivos.
- ❖ CONTROLAR: verificar que todo suceda de acuerdo con las reglas establecidas y las órdenes dadas”.³

³ <http://www.utel.edu.mx/blog/10-consejos-para/las-funciones-basicas-de-la-empresa-segun-henry-fayol-2>

Clasificación

“Las empresas se clasifican según varios criterios:

❖ Por su naturaleza

Industriales: Son aquellas que se dedican a la transformación de materias primas en nuevos productos.

Ente económico que se dedica a la adquisición de materias primas, a las cuales aplica un proceso de transformación hasta su convención en productos terminados.

Comerciales: Son aquellas que se dedican a la compra-venta de productos, convirtiéndose en intermediarias entre productores y consumidores. Las mercancías se venden por un precio que excede el valor de compra, diferencia de la cual generan la utilidad. Estas empresas desarrollan la distribución de medicina, alimentos.

Servicios: Son aquellas que se dedican a la venta de servicios a la colectividad.

Ente económico que se dedica a la producción y venta de bienes intangibles, como es la prestación de un servicio para satisfacer

necesidades de una población en áreas como: salud, recreación, educación, transporte, asesorías, entre otros.

❖ **Por el sector al que pertenecen**

Públicas: Son aquellas cuyo capital pertenece al sector público (Estado) y tiene como función el cumplimiento de determinadas funciones en correspondencia con el objeto social para el cual fue creada.

Se crean mediante un decreto del Ejecutivo, para la realización de actividades mercantiles, industriales y cualquier otra actividad conforme a su denominación y forma jurídica.

Privadas: Son aquellas cuyo capital pertenece al sector privado (personas naturales o jurídicas). La mayoría de las acciones u otras formas de participación en el capital pertenecen a particulares y no se negocian en el mercado público, tiene como objetivo principal generar ganancias para los propietarios. Este tipo de empresas no produce los artículos más necesarios para un país, sino aquellos que dejan un mayor margen de ganancias para sus accionistas.

Mixtas: Son aquellas cuyo capital pertenece tanto al sector público como al sector privado (personas jurídicas). Es decir, se combinan las dos variantes anteriores, por lo que el capital puede estar dividido en una

parte en propiedad del Estado y la otra de los particulares siendo el porcentaje de participación variable de cada una de las empresas que se constituyen.

❖ **Por la integración del capital**

Unipersonales: Son las que como su propio nombre indica, serán constituidas por una sola persona, su propietario, el cual dispone libremente de sus utilidades. Estas empresas se deben inscribir en el registro mercantil para formar una persona jurídica. La responsabilidad del dueño es limitada al valor de los bienes aportados y la razón social de la empresa debe estar seguida de la expresión “empresa unipersonal”.

Pluripersonales: Son aquellas cuyo capital pertenece a dos o más personas naturales, se caracterizan por constituir una sociedad. Una vez definida legalmente forman una persona jurídica diferente de los socios individualmente considerados”.⁴

ADMINISTRACIÓN

“La administración es el proceso de coordinación de recursos para obtener la máxima productividad, calidad, eficacia, eficiencia y competitividad en el logro de los objetivos de una organización.

⁴ **BRAVO JARAMILLO** Mercedes, “Contabilidad General”, 10ma Edición, Quito-Ecuador, Editora Escobar, 2011. Pág. 3

La administración es la ciencia social que tiene por objeto el estudio de las organizaciones encargada de la planificación, organización, dirección y control de las distintas actividades; es una actividad indispensable en cualquier entidad, de hecho, es la manera más efectiva para garantizar su competitividad.”⁵

“Es la unión de las actividades de trabajo de modo que se realicen de manera eficiente y eficaz con otras personas y a través de ellas, aprovechando cada uno de los recursos que se tienen como por ejemplo los recursos humanos, materiales, financieros y tecnológicos, para cumplir con los objetivos planteados y que se persiguen dentro de la organización”.⁶

En síntesis, el proceso administrativo consiste en aplicar con efectividad la planeación, la organización, dirección y control en las empresas, utilizando los recursos adecuados, para lograr los propósitos fijados.

Importancia

La importancia de la administración en la naturaleza humana, es básica para todo proyecto social, sin la aplicación de ésta los resultados seguramente no serían confiables.

⁵ **MUNCH** Lourdes, “Administración, Gestión organizacional, enfoques y proceso administrativo”, 1era Edición, Pearson Educación, México, 2010. Pág. 23

⁶ **ROBLES RAMÓN** Carlos Ruiz, “Fundamentos de Administración Financiera”, 1era Edición, Red Tercer Milenio, México, 2012. Pág. 9

- ❖ La administración global, es decir, es necesaria en todo organismo social, no importa en qué parte del mundo.
- ❖ Sirve para que los recursos (materiales, financieros y humanos) funcionen en forma sinérgica.
- ❖ Toda función que realice tiene como base principal que al tomarla en cuenta se logran buenos resultados.
- ❖ Al aplicar la administración correctamente, las empresas logran bases confiables para, posteriormente, diversificarse.
- ❖ Con la administración se alcanza la calidad total en todo organismo social, dando un aporte significativo al crecimiento y control de la empresa.

Ámbito

El ámbito de desarrollo de la administración es universal, y, se aplica en todas partes del mundo, en organismos públicos o privados. Ubicándonos en lo particular, la realiza la persona, las familias, las microempresas, pequeñas, medianas y grandes; por último, se entenderá que el ámbito de la administración se determina y se aplica en todos los ámbitos que existe.

Características

Universalidad: Es indispensable en cualquier grupo social, ya sea una empresa pública o privada o en cualquier tipo de institución.

Valor instrumental: Su finalidad es eminentemente práctica, siendo la administración un medio para lograr los objetivos de un grupo.

Multidisciplina: Utiliza y aplica conocimientos de varias ciencias y técnicas.

Especificidad: Aunque la administración se auxilia de diversas ciencias, su campo de acción es específico, por lo que no puede confundirse con otras disciplinas.

Versatilidad: Los principios administrativos son flexibles y se adaptan a las necesidades de cada grupo social en donde se aplican.

Flexibilidad: Los principios y técnicas administrativas se pueden adaptar a las diferentes necesidades de la empresa o grupo social.

Ciencias y disciplinas en las que se fundamenta la administración

“La administración se fundamenta y se relaciona con diversas ciencias y técnicas, tales como:

1. Ciencias sociales

Sociología

Psicología

Derecho

Economía

2. Ciencias exactas

Matemáticas

3. Disciplinas técnicas

Ingeniería industrial

Contabilidad

Ergonomía o Ingeniería Humana

Informática y telecomunicaciones”⁷

ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

“Es una fase de la administración general, que tiene por objeto maximizar el patrimonio de una empresa a largo plazo mediante la obtención de recursos financieros por aportaciones de capital u obtención de créditos, su correcto manejo y aplicación, así como la coordinación eficiente del capital de trabajo, inversiones y resultados, mediante la presentación e

⁷ **MUNCH** Lourdes, “Administración, Gestión organizacional, enfoques y proceso administrativo”, 1era Edición, Pearson Educación, México, 2010. Pág. 24 y 25

interpretación para tomar decisiones acertadas.

Es una disciplina que, mediante el auxilio de otras, tales como la contabilidad, el derecho y la economía, trata de optimizar el manejo de los recursos humanos y materiales de la empresa, de tal suerte que, sin comprometer su libre administración y desarrollo de futuros, obtenga un beneficio máximo y equilibrado para los dueños o socios, los trabajadores y la sociedad".⁸

Por lo tanto, la administración financiera es una disciplina que optimiza los recursos financieros para el logro de los objetivos de la organización con mayor eficiencia y rentabilidad.

Objetivos

- ❖ Captar los recursos necesarios para que la empresa opere eficientemente.
- ❖ Obtener utilidades generadas por la gestión de negocios, para satisfacer las necesidades colectivas aplicando la supervivencia del negocio para que la imagen y prestigio tenga aceptación.
- ❖ Asignar recursos de acuerdo con los planes y necesidades de la empresa.

⁸ https://issuu.com/pamvazquezfranco/docs/fundamentos_de_administracion_finan Pág. 09

- ❖ Minimizar la incertidumbre de la inversión y maximizar el patrimonio neto.
- ❖ Optimizar los recursos financieros.
- ❖ Generar un equilibrio entre la liquidez y la rentabilidad en los flujos de fondos de la empresa.

Importancia

La importancia de la administración financiera se evidencia en la gestión, al enfrentar y resolver el dilema Liquidez – Rentabilidad para proveer los recursos necesarios en la oportunidad precisa; para que tomen las medidas que hagan más eficiente dicha gestión y para que se aseguren los retornos financieros que permitan el desarrollo de la empresa.

Para lograr los objetivos planteados por la organización y el éxito en el mercado empresarial la administración financiera aplica técnicas de acuerdo al siguiente proceso:

- ❖ Recopilación de datos significativos
- ❖ Análisis financiero
- ❖ Planeación financiera
- ❖ Control financiero

- ❖ Toma de decisiones acertadas

ADMINISTRADOR FINANCIERO

Debe tomar decisiones respecto a los activos que se deben adquirir y la forma en que deben ser financiados. Si estas responsabilidades son desarrolladas de manera óptima, los administradores financieros ayudarán a incrementar el valor de la empresa y el bienestar de clientes y empleados. Además, debe tener una óptica diferente a la de un contador, ya que debe enfocarse en el tratamiento de fondos y no en la acumulación de costos y gastos.

El tratamiento de fondos se refiere a analizar los fondos monetarios con los que cuenta la empresa para realizar cualquier operación, de acuerdo al plazo que requiera, ya que tiene obligaciones a corto, mediano y largo plazo; también observa que las inversiones se realicen en los plazos que necesite, y así obtener el mayor rendimiento, disponibilidad y eficiencia en el desarrollo de las operaciones a través del manejo del dinero.

La acumulación de los costos y gastos se refiere a presentar la información contable en los estados financieros dando a conocer el resultado obtenido en un periodo determinado, sin que se conozca si existe o no, la disponibilidad del recurso monetario, ya que solo presenta la manera en la que se obtuvo el resultado.

Funciones

“La función primordial del administrador financiero es maximizar el patrimonio de los accionistas; entre otras tenemos las siguientes:

- ❖ Administrar adecuadamente los activos, fijar los niveles adecuados u óptimos de cada tipo de activo circulante, y decidir sobre los activos a invertir.
- ❖ Administrar adecuadamente el pasivo y el capital de una empresa, para conocer el financiamiento más provechoso en los diferentes plazos, y así disminuir costos.
- ❖ Realizar el análisis y la planeación financiera para conocer en donde se sitúa, y evaluar los requerimientos de producción, a través de los estados financieros, generando indicadores financieros.
- ❖ Conocer las fuentes de financiamiento a corto, mediano y largo plazo, así como las tasas de interés que se generan para buscar los financiamientos en los montos necesarios al más bajo costo”⁹.

Además, el administrador financiero deberá tomar decisiones de inversión y financiamiento. Las decisiones de inversión determinan tanto

⁹ **ROBLES RAMÓN** Carlos Ruiz, “Fundamentos de Administración Financiera”, Primera Edición, Red Tercer Milenio, México, 2012 Pág. 18 y 19.

la mezcla como el tipo de activos que mantiene la empresa. Las decisiones de financiamiento determinan tanto la mezcla como el tipo de financiamiento que usa la empresa. Estas clases de decisiones pueden considerarse convenientemente en términos del balance general de la empresa, las decisiones se toman según los efectos de sus flujos de efectivo sobre el valor general de la empresa.

Responsabilidades del administrador

“Administración de las cuentas por cobrar y el efectivo: también tiene la responsabilidad de determinar el periodo de financiamiento que será otorgado a los clientes y de llevar a cabo una cobranza efectiva de estas cuentas.

Presupuesto y planeación a largo plazo: El administrador financiero debe interactuar con otros ejecutivos para conocer sus estimaciones y poder pronosticar o determinar el futuro de la empresa.

Decisiones de inversión y financiamiento de bienes de capital e inventarios: Debe ayudar a determinar la tasa de crecimiento de ventas, los activos que conviene adquirir y la mejor manera de financiarlos.”¹⁰.

¹⁰ **OCHOA SETZER** Guadalupe Angélica “Administración Financiera”, Primera Edición, Editora McGraw-Hill, México, 2002, Pág. 10 y 11.

En resumen, el administrador financiero debe tomar decisiones respecto a los activos que se deben adquirir y la forma en que deben ser financiados con la finalidad de maximizar el valor de la empresa.

PROCESO ADMINISTRATIVO

Herramienta indispensable en torno a la cual se puede aplicar los demás enfoques o escuelas administrativas; su importancia es similar a la de las operaciones básicas de aritmética; sin estas no es posible realizar las operaciones matemáticas. Igualmente, las etapas del proceso administrativo son básicas para aplicar cualquier estilo o escuela de administración.

“El proceso administrativo es el conjunto de fases o etapas sucesivas a través de las cuales se efectúa la administración, mismas que se interrelacionan y forman un proceso integral con el propósito de alcanzar los objetivos que se desean”.¹¹

Es una metodología fundamental que permite al administrador, gerente, ejecutivo, empresario o cualquier otra persona, manejar eficazmente una organización, y consiste en estudiar la administración como un proceso

¹¹ **MUNCH GALINDO** Lourdes “Fundamentos de Administración”, Novena edición, Editorial Trillas, México, 2012, Pág. 35.

integrado de varias etapas.

Además, permite a la administración cumplir con su misión, de producir o prestar bienes y servicios. No solamente se lleva en la alta dirección, sino desde los niveles más bajos es necesario que se realice una planeación, organización, dirección y control de las actividades a realizar que son las etapas que conforman el proceso administrativo.

“El proceso administrativo es un flujo continuo e interrelacionado que permite planear y organizar la estructura de órganos y cargos que componen la empresa; dirigir y controlar sus actividades. Desarrollados para lograr un objetivo, aprovechando los recursos humanos, técnicos, materiales, y de cualquier otro tipo con que cuenta la organización.

Se ha comprobado que la eficiencia y productividad de la empresa es mucho mayor que la suma de las eficiencias de los trabajadores, y que ella debe alcanzarse mediante la racionalidad, es decir, la adecuación de los medios (órganos y cargos) a los fines que se desean alcanzar”.¹²

Ventajas

- ❖ Se reconoce flexibilidad y arte de la administración y se fomenta la mejor manera de utilizarlo en una forma práctica.

¹² <http://www.gestiopolis.com/proceso-administrativo-planificacion-organizacion-ejecucion-y-control/>

- ❖ Proporciona fundamentos para el estudio de la administración promoviendo el entendimiento de lo que es la administración.
- ❖ Son factibles de las contribuciones de otras escuelas administrativas ya que puede usarse lo mejor del pensamiento contemporáneo administrativo.
- ❖ Se obtiene flexibilidad, si bien es aplicable a una variedad de situaciones, se da al usuario el margen necesario para adaptarlo a un conjunto particular de situaciones.
- ❖ Se ofrece un marco de trabajo conceptual.
- ❖ Se proporciona una genuina ayuda a los practicantes de la administración. El patrón del proceso hace que el gerente analice y entienda el problema y lo lleve a determinar los objetivos y los medios para alcanzarlos.
- ❖ Los principios de la administración están derivados, refinados y aplicados y sirven como directrices necesarias para una útil investigación administrativa.
- ❖ El patrón del proceso administrativo hace que el gerente analice y entienda el problema y lo lleve a determinar los objetivos y los medios para alcanzarlos.

Etapas del Proceso Administrativo



Fuente: Munch Lourdes

Elaborado: La autora

Planeación: “Es cuando se determinan los escenarios futuros y el rumbo hacia donde se dirige la empresa, así como la definición de los resultados que se pretenden obtener y las estrategias para lograrlos minimizando riesgos; y con base en esto plantear cursos alternativos de acción, evaluarlos y así definir los mecanismos para alcanzar los objetivos propuestos.

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

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

Es el punto de contacto entre lo estático y lo dinámico. Entre lo teórico y lo práctico.

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

Control: Es la fase del proceso administrativo a través de la cual se establecen estándares para evaluar los resultados obtenidos con el objetivo de corregir desviaciones, prevenirlas y mejorar continuamente las operaciones”.¹³

Fases

Cuando se administra cualquier empresa existen dos fases: una estructural, donde se determina su finalidad y rumbo, así como las alternativas para conseguirlos; y otra operativa, en la que se ejecutan todas las actividades necesarias para lograr lo establecido durante el periodo de estructuración.

¹³ **MUNCH** Lourdes, “Administración, Gestión organizacional, enfoques y proceso administrativo”, Primera Edición, Pearson Educación, México, 2010. Pág. 27.

A estas dos fases, Lyndall F. Urwick les llama mecánica y dinámica de la administración. La mecánica es la parte de la administración donde se establece lo que debe hacerse, mientras que la fase dinámica u operativa se refiere al hecho en sí de manejar al organismo social o bien poner en marcha lo planeado.

❖ **Mecánica o estructural**

Se refiere a la estructuración o construcción de la organización hasta llegar a integrarla en su plenitud funciona esta para el desarrollo. Entre las cuales tenemos: Planeación (trata más o menos de que cosas se van a realizar en la empresa, se realizan planes, programas, presupuestos, etc.) y Organización (de cómo se va a realizar y se cuenta con los organigramas, recursos, funciones...).

❖ **Dinámica u operativa**

Es aquella donde la organización, totalmente estructurada, desarrolla de manera eficiente y ética las funciones y operaciones en toda su variedad, pero con una coordinada complejidad. Esto demuestra que el proceso administrativo es cíclico. Así tenemos: Integración, (obtención y articulación de los elementos y materiales humanos, necesarios para el funcionamiento de un organismo social), Dirección o ejecución (encargada de ver que se realicen las tareas y para ello cuenta con la supervisión, liderazgo, comunicación y motivación) y Control (encargado de decir cómo se ha realizado, que se hizo, cómo se hizo y compara los

estudios).

PLANEACIÓN

Planear implica definir los objetivos de la organización, establecer estrategias para lograr dichos objetivos y desarrollar planes para integrar y coordinar actividades de trabajo. Tiene que ver tanto con los fines (qué) como con los medios (cómo).

Planear involucra crear el futuro desde el presente con una visión prospectiva, es decir como una prolongación de éste y comprende por lo tanto el establecimiento anticipado de objetivos, políticas, estrategias, reglas, procedimientos, programas, presupuestos, pronósticos, etc.

En síntesis, planear es determinar escenarios futuros y del rumbo donde se dirige la empresa, y de los resultados que se pretenden obtener para minimizar riesgos y definir estrategias para lograr la misión de la organización con una mayor probabilidad de éxito.

Importancia

La planeación es muy importante para el adecuado funcionamiento de cualquier grupo social, ya que a través de ésta se minimiza riesgos.

- ❖ Permite encaminar y aprovechar mejor los esfuerzos y recursos.
- ❖ Reduce los niveles de incertidumbre.

- ❖ Permite hacer frente a las contingencias.

- ❖ Es un sistema racional para la toma de decisiones, evitando las corazonadas o empirismos.

- ❖ Reduce al mínimo los riesgos y aprovecha al máximo las oportunidades.

- ❖ Al planear se define el rumbo y las bases a través de las cuales operará la empresa.

¿Por qué planear?

“Se debe planear por cuatro razones.

Primero, la planeación proporciona dirección a los gerentes y también al resto de los empleados. Cuando los empleados saben lo que su empresa o equipo de trabajo intenta lograr y lo que ellos deben hacer para contribuir en el logro de los objetivos, pueden coordinar sus actividades, cooperar entre si y hacer lo necesario para cumplir con los objetivos. Sin planeación, los departamentos e individuos podrían trabajar en objetivos

diferentes y evitar que la organización logre sus objetivos con eficacia.

Luego, la planeación reduce la incertidumbre, ya que obliga a los gerentes a ver a futuro, a anticipar el cambio, a considerar el efecto del cambio y a desarrollar respuestas adecuadas. Aunque la planeación no eliminará la incertidumbre, los gerentes planean para que pueden responder con eficacia.

Además, la planeación minimiza el desperdicio y la redundancia. Cuando se coordinan las actividades laborales en torno a planes, las ineficiencias se vuelven obvias y pueden corregirse o eliminarse.

Por último, la planeación establece los objetivos o los estándares utilizados para controlar. Cuando los gerentes planean, desarrollan objetivos y planes. Cuando controlan, ven si los planes se han llevado a cabo y si se cumplieron los objetivos. Sin planeación, no habría objetivos con los cuales medir o evaluar el esfuerzo laboral, ni la empresa tuviera un rumbo a donde llegar o un propósito por cumplir.”¹⁴

Técnicas

“Cuantitativas: Las que se basan en métodos matemáticos.

Cualitativas: Son herramientas y conocimientos que surgen de la

¹⁴ **ROBBINS** Stephen P. Mary Coulter, “Administración”, Décima edición, Editora Prentice Hall, México, 2010, Pág. 144 y 145

experiencia o el criterio u observación.

Existen múltiples técnicas de planeación; las más usuales son:

Análisis FODA: El análisis FODA consiste en detectar Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas que pueden afectar el logro de los planes.

La finalidad del FODA es convertir las debilidades en fortaleza y las amenazas en oportunidades. También es conocido como DOFA o SWOT (por sus siglas en inglés). Es el método más sencillo y eficaz para decidir sobre el futuro. Se basa en el análisis del entorno y se fundamenta en proyecciones estadísticas, económicas y financieras.

Gráfica de Gantt. Es la técnica más comúnmente utilizada para establecer de manera gráfica las etapas de un programa. Fue creada por Henry Lawrence Gantt. Para elaborarla se siguen los siguientes pasos:

- ❖ Identificar y determinar todas las actividades para lograr las estrategias.
- ❖ Ordenarlas cronológicamente.
- ❖ Asignar a cada actividad su duración, la fecha de inicio y la fecha de terminación, así como el responsable de realizarla.

En la gráfica se anotan estos datos y se incluye una barra o línea continua que indique la fecha de inicio y terminación programada. Conforme se

elabora otra barra donde se compara el tiempo de ejecución real de cada actividad. De esta manera se lleva un control de las actividades en cuanto a la fecha programada y la fecha real de ejecución. Esta técnica es la más usual y reporta múltiples ventajas para la administración de un proyecto, ya que facilita el trabajo y la planeación y control de las actividades”.¹⁵

PLANEACIÓN FINANCIERA

“La planeación financiera es un aspecto importante de las operaciones de empresa, porque proporciona rutas que guían, coordinan y controlan las acciones de la empresa para el logro de sus objetivos, además ayudan de manera significativa a los directivos en la toma de decisiones dentro de la empresa”.¹⁶

La planeación financiera es esencial ya que pronostica las ventas, el ingreso y los activos tomando como base estrategias alternativas de producción y mercadotecnia, así como la determinación de los recursos que se necesitan para lograr estas proyecciones que pueden ser de corto y largo plazo.

¹⁵ **MUNCH** Lourdes, “Administración”, primera edición, Editora Pearson Educación, México, 2007, Pág. 43

¹⁶ **LAWRENCE J.** Gitman, “Principios de Administración Financiera, decima primera edición, Editora Pearson Educación, México, 2007, pág. 102

Esta permite realizar planes a corto, mediano y largo plazo y procura conservar el equilibrio económico de la empresa en todos sus niveles.

Está encargada de aportar una estructura acorde a la base del negocio de la empresa, mediante la implementación de una contabilidad analítica y del diseño de los estados financieros, con lo cual se define el rumbo que tiene que seguir una organización para alcanzar sus objetivos estratégicos, mediante un accionar armónico de todos sus integrantes y funciones.

Objetivo

El objetivo de la planeación financiera es minimizar el riesgo y aprovechar oportunidades y los recursos financieros, resolver previamente las necesidades de dinero, para buscar el mejor rendimiento y la máxima seguridad financiera, establecer con base en información que acciones debemos tomar para no poner en riesgo el negocio, buscando su mejor rendimiento y su máxima seguridad financiera.

Importancia

“En este sentido, la planeación financiera es una herramienta de suma importancia en la gestión empresarial, ya que permite integrar de forma armónica cada uno de los componentes del plan de negocios

traduciéndolos a términos, no sólo financieros-cuantitativos sino también cualitativos. De esta manera, es posible lograr una mayor comprensión del proyecto de creación de empresa, tener la capacidad de estimar las condiciones futuras, cuantificar y cualificar los riesgos asociados a la operación, evaluar el modo de operar y las estrategias contempladas, establecer ciertos escenarios, y lo más importante, contar con un fundamento estratégico para la creación de empresas sostenibles en el tiempo”.¹⁷

Beneficios de la planeación financiera en las empresas

“La planeación financiera requiere actividades como el análisis de los flujos financieros de una empresa, hacer proyecciones de las diversas decisiones de inversión, financiamiento y dividendos, así como balancear los efectos de las distintas alternativas, siempre orientadas a la creación de valor.

La idea es conocer el desempeño financiero, como se encuentra actualmente y el rumbo al que se desea orientar. Si el escenario resulta favorable, esta debe tener un plan de emergencia de tal modo que reaccione de manera favorable, para sus necesidades de financiamientos e inversión.

¹⁷ <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=90920479010> Pág. 187

El análisis de la situación actual de la empresa y el establecimiento de objetivos conducen a un plan o estrategia financiera que abarca las decisiones de inversión y financiamiento de la organización, debido a que los resultados son producto de dichas decisiones”.¹⁸

Ventajas

- ❖ Constituye una herramienta empresarial muy útil para evaluar los resultados financieros del negocio, al integrar todos los componentes del plan de negocio y traducirlos a términos financieros.
- ❖ La planeación financiera es un proceso flexible y puede ser realizado en cualquier período de tiempo.
- ❖ Puede ser utilizada para fines internos (propios del proyecto) o externos, tales como negociaciones, inversiones, solicitud de créditos, toma de decisiones, entre otras.
- ❖ Los resultados de la planeación financiera están estrechamente vinculados con las estrategias y políticas adoptadas para el proyecto de creación de empresa.

¹⁸ **MORALES CASTRO** José Antonio, Morales Castro Arturo, “Planeación Financiera” Primera. Edición, Grupo Editorial Patria, México, 2014. Pág. 10

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.
- ❖ Concentrar recursos en casos o asuntos importantes.
- ❖ Desarrollar mejor información para que la alta dirección tome mejores decisiones
- ❖ Dar seguridad a los gerentes al proveerlos de un mejor entendimiento de los cambios de medio ambiente y de la habilidad de la empresa para adaptarse.

DIMENSIONES DE LA 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.

Planes financieros a corto plazo (operativos)

Se refieren a las decisiones financieras a corto plazo y los efectos financieros anticipados de tales decisiones. Este tipo de planes suelen abarcar periodos de uno a dos años. Los insumos más importantes son el pronóstico de ventas y diversas formas de información acerca de las operaciones y las finanzas de la empresa. Los resultados clave comprenden por su parte, ciertos presupuestos de operaciones y de efectivo y los estados financieros proforma. Sus elementos son el pronóstico inicial de ventas, la distribución del presupuesto de caja, el estado de resultados proforma y el balance general.

Aquí ignoramos, los presupuestos operativos, que se centran en los aspectos contables de los planes empresariales a corto plazo y, en vez de ello, nos centramos únicamente en la planificación del efectivo y utilidades desde la perspectiva del administrador financiero”.¹⁹

Planes financieros a largo plazo (estratégicos)

“Se refieren a las decisiones financieras de largo plazo y la estimación por anticipado de los efectos financieros de tales decisiones. Este tipo de planes suelen cubrir periodos de dos a diez años, pero especialmente de

¹⁹ **LAWRENCE J. Gitman**, “Principios de Administración Financiera, decima primera edición, México, Pearson,2007, pág. 103 y 104.

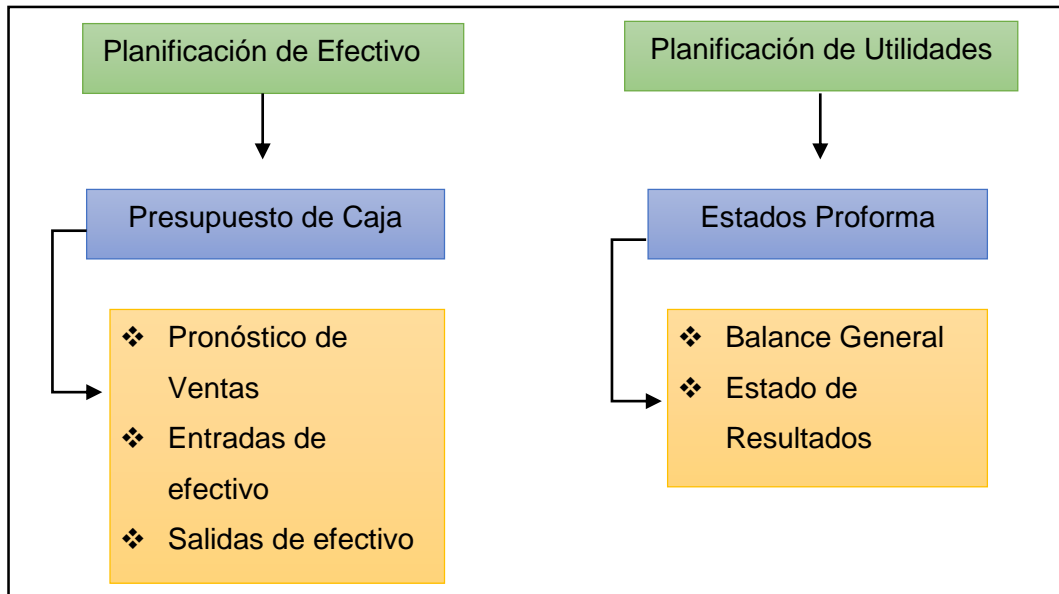
cinco años, los cuales son sometidos a revisión a medida que se recibe nueva información.

Por lo general, las empresas con grados altos de incertidumbre operativo o ciclos de producción relativamente cortos, o ambas cosas, tienden a echar mano de horizontes de planeación más reducidos.

Los planes financieros a largo plazo se concentran en los gastos de capital, actividades de investigación y desarrollo, decisiones de mercado, comercialización y las fuentes más importantes de financiamiento. En esto quedaría también incluida la culminación de proyectos ya iniciados, líneas de productos o negocios y todo tipo de posibles adquisiciones. Tales planes tienden a utilizar como punto de apoyo los planes y presupuestos de utilidades anuales”.²⁰ Forman parte de una estrategia integrada que, junto con los planes de producción y marketing, lleva a la empresa hacia metas estratégicas.

²⁰ **OCAMPO FLORES** Edgar Dagoberto, “Administración Financiera”, Segunda Edición, Nueva Legislación Ltda. Bogotá, 2013. Pág.152.

ASPECTOS IMPORTANTES DE LA PLANEACIÓN



Fuente: Lawrence J. Gitman

Elaborado: La autora

PLANIFICACIÓN DE EFECTIVO

Su objetivo es asegurar la entrada de fondos en cantidad suficiente y a su debido tiempo para poder hacer frente a las obligaciones de pago con la finalidad de evitar crisis de liquidez en la empresa, tomando en cuenta los factores que se derivan de la incertidumbre tanto externa como interna, en aspectos como la situación económica general. Este proceso implica la elaboración del presupuesto de caja considerando los pronósticos de ventas, las entradas y salidas de efectivo de las actividades operativas, de inversión y financiamiento.

Pronósticos de Ventas

“Pronósticos de las ventas unitarias y en moneda de una empresa para algún periodo futuro; por lo general se basa en las tendencias de las ventas recientes y en el pronóstico económico de la nación, región, industria, etc.”²¹

Es el insumo más importante en el proceso de la planeación financiera que consiste en una predicción de las ventas de una empresa durante cierto periodo, basada en datos externos o internos. Por lo general se utiliza una combinación de estos datos externos e internos, ya que 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. El pronóstico de ventas se usa como información clave en el proceso de la planificación financiera a corto plazo, generalmente se elabora en el departamento de marketing.

“Predicción Externa. - se apoya en la relación que puede observarse entre las ventas de la empresa y ciertos indicadores económicos externos clave, como el producto nacional bruto (PIB), nuevos proyectos de habitación y nivel de ingresos personales. No es difícil encontrar predicciones que incluyen este tipo de indicadores. La lógica que

²¹ **SCOTT BESLEY**, Eugene F. Brigham, Fundamentos de Administración Financiera, 14ª. Edición, CENGAGE Learning Editora S.A. México, 2009 Pág. 658

subyace a este método consiste en que las ventas de una empresa están a menudo estrechamente ligadas a determinados aspectos de la actividad económica total nacional, de ahí que la predicción de la actividad económica proporcione una perspectiva de las ventas futuras.

Predicción Interna. - se basa en una encuesta o conceso, de las predicciones de ventas obtenidas por los conductos internos propios de la empresa. Por lo general, se pregunta a los agentes de ventas de la empresa que cantidad de unidades de cada producto esperan vender en el año venidero. Las predicciones resultantes se recopilan y se contabilizan, para que luego el gerente de ventas ajuste los datos de acuerdo con su propio conocimiento y experiencia en los mercados, o con base en la habilidad del entrevistado para predecir aspectos de este tipo. Por último puede hacerse ajustes en función de factores internos adicionales como la capacidad real de producción.

Predicción Combinada. - Las empresas se valen por lo general de una combinación de datos de predicción externos e internos al elaborar la predicción de ventas final. La información interna proporciona perspectivas para esperar un nivel determinado de ventas, en tanto que la información externa sirve para incorporar los factores económicos generales al conjunto de ventas esperadas. La naturaleza del producto

que fabrica la empresa puede afectar también la combinación y tipos de métodos que se empleen.”²²

Para la elaboración del pronóstico de ventas se deben tener en cuenta:

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

Factores a tener en cuenta para realizar el pronóstico de ventas

“Cuando se toma la decisión de realizar el pronóstico de ventas es importante que los ejecutivos o administradores de la empresa tengan en cuenta factores como:

Capacidad de Negocio: Al no conocer la capacidad de inversión, la capacidad de producción, la capacidad de abastecimiento, el tamaño, la

²² **OCAMPO FLORES** Edgar Dagoberto, “Administración Financiera”, Segunda Edición, Grupo Editorial Nueva Legislación S.A. Bogotá, 2013. Pág.156

empresa se puede convertir en un limitante para cumplir con las metas propuestas por la proyección de ventas realizadas, al producir un porcentaje menor al que arroja la proyección.

Temporadas: Dependiendo del producto la empresa debe conocer las épocas o temporadas del año, donde el producto se vende con mayor frecuencia, claro está, que los productos de consumo masivo como los de la canasta familiar presentan demanda continua.

Aspiraciones de ventas: Se debe tener en cuenta el porcentaje o incremento de venta que la empresa quiere obtener, los objetivos de ventas que deben ser superiores al porcentaje o cantidades dadas por el punto de equilibrio, donde al sobrepasarlo es en realidad que se empieza a percibir las ganancias de la empresa.

Demanda: es la cantidad del producto o servicio que compran en un determinado periodo, la cantidad depende de ciertos factores como los ingresos de los clientes, el precio del producto y el de la competencia, la variedad de marcas, de los gustos de los consumidores entre otros.

Oferta: es la cantidad del producto o servicio que la empresa puede vender en un determinado período. Para poder estimar la demanda se requiere recolectar toda la información necesaria sobre las ventas la cual se obtiene del área financiera y de base de datos del área comercial

Entorno económico: es fundamental porque este puede afectar tanto positivamente como negativamente los procesos de la empresa sobre todo el precio del producto, es así, como se debe considerar la tasa de crecimiento de la economía, la inflación y el costo del dinero”.²³

PRESUPUESTO

Son documentos administrativos dentro de la función de la planificación, que se computan por anticipado para proyectar en términos monetarios los ingresos, gastos e inversiones relacionados con el cumplimiento de determinadas funciones de la empresa dirigidas todas hacia el logro de objetivos prefijados y que se cumplirán mediante la integración de un conjunto de esfuerzos en los cuales intervendrán los recursos humanos, materiales y financieros.

Importancia

“Son importantes ya que ayudan a minimizar el riesgo y a su vez a mantener el plan de operaciones de la organización en unos límites razonables, permite revisar y direccionar las políticas y estrategias, cuantifican en términos financieros los diversos componentes de su plan total de acción, sirven como guías durante la ejecución de programas de personal en un determinado periodo de tiempo y sirven como norma de comparación una vez que se haya completado los planes y programas.

²³ **SINISTERRA V.** Gonzalo, Polanco Luis, “Contabilidad Administrativa”, Segunda Edición, Editora Eco Ediciones, Bogotá, 2007 Pág. 195

Además, inducen a pensar en las necesidades totales de las empresas y a dedicarse a planear de modo que puedan asignarse, a los diversos componentes y a las alternativas la importancia necesaria dentro de la función de planificación”.²⁴

Ventajas

Las ventajas que se mencionan a continuación ayudan a lograr una adecuada planeación y control en las empresas:

1. Motiva a la alta gerencia para que defina adecuadamente los objetivos básicos de la empresa
2. Propicia que se defina una estructura adecuada, determinando la responsabilidad y autoridad de cada una de las partes que integran la organización.
3. Cuando existe la motivación adecuada incrementa la participación de los diferentes niveles de organización.
4. Obliga a mantener un archivo de datos históricos controlables.

²⁴ **CÓRDOBA PADILLA** Marcial, “Gestión Financiera”, Primera Edición, Editorial ECOE, Bogotá, 2012. Pág. 122.

5. Facilita a la administración la utilización de los diferentes insumos.
6. Facilita la coparticipación e integración de las diferentes áreas de la compañía.
7. Ayuda a lograr mayor eficacia y eficiencia en las operaciones.

Presupuesto de Caja

El presupuesto de caja es un estado de las entradas y salidas de efectivo planteadas de la empresa, se lo usa para calcular sus necesidades de efectivo a corto plazo, dedicando especial atención a la planificación de los excedentes y faltantes de caja. Por lo general este se diseña para cubrir un periodo de un año, dividido en intervalos más pequeños; el número y el tipo de intervalos dependerá de la empresa. Cuanto más estacionales e inciertos son los flujos de efectivo de la empresa, mayor será el número de intervalos.

“El presupuesto de caja o efectivo es una herramienta primordial en la planeación financiera a corto plazo. Permite al administrador financiero identificar las necesidades (y las oportunidades) financieras de corto plazo.

Además, le indica la necesidad de contratar préstamos a corto plazo. Es

una forma de identificar la brecha entre flujos de efectivo en el diagrama de tiempo del flujo de efectivo.

La idea del presupuesto de efectivo es simple: registrar las estimaciones de ingresos y desembolsos de efectivo”.²⁵

Sintetizando el presupuesto de caja es una herramienta que permite a la empresa programar actividades de corto plazo, con el objetivo de conocer si existirá excedente o déficit de caja y de esta manera poder tomar decisiones al respecto ya sea realizar inversiones o buscar financiamiento según sea el caso.

Farmacia Alexandra					
Formato General del Presupuesto de Caja					
	Ene.	Feb.	...	Nov.	Dic.
Entradas de caja o efectivo					
Menos: Desembolsos de efectivo					
Flujo Neto de Efectivo	----	----	----	----	----
Más: Efectivo Inicial	----	----	----	----	----
Efectivo Final	-----↗	-----↗	-----↗	-----↗	-----↗
Menos: Saldo mínimo de efectivo	----	----	----	----	----
Financiamiento Total de Requerido	----	----	----	----	----
Saldo de Efectivo en Exceso					

Fuente: Edgar Ocampo
Elaborado: La autora

²⁵ ROSS WESTERFIELD JAFFE, “Finanzas Corporativas”, 9na Edición, Editorial Mc Graw Hill, México, 2012, Pág. 841.

El presupuesto de caja es útil sólo en la medida en que sean correctas las proyecciones que se emplearon en su preparación. Mientras mayor sea la posible dispersión de los resultados reales respecto de los estimados, mayor deberá ser la tolerancia que debe concederse para los cambios inesperados en los flujos de efectivo. Una empresa cuyos flujos de efectivo están sujetos a mucha incertidumbre debe contar ya sea con un colchón de reserva, con la posibilidad de obtener préstamos rápidos o con ambas situaciones para los periodos en que el flujo de efectivo es adverso.

Entradas de Efectivo

Comprenden todas las entradas de efectivo de una empresa durante un período financiero específico. Los componentes más comunes son las ventas en efectivo, los cobros de cuentas por cobrar y otras entradas de efectivo.

Farmacia Alexandra					
Programa de entradas de efectivo proyectadas					
	Ene.	Feb.	Nov.	Dic.
Ventas pronosticadas					
Ventas en efectivo					
Cobro de cuentas por cobrar					
Después de un mes (50%)	-----	----	-----	----	----
Después de dos meses (30%)	-----	----	-----	----	----
Otras entradas de efectivo	-----	----	-----	----	----
Total de entradas de efectivo	-----	----	-----	----	----

Fuente: Lawrence Gitman

Elaborado: La autora

La clave para la confiabilidad de la mayor parte de los presupuestos de efectivo es el pronóstico de ventas. Dicho pronóstico puede llevarse a cabo sobre una base de análisis interno, externo o ambos. Una vez terminado el pronóstico de ventas, el siguiente paso es determinar los ingresos de efectivo que se obtienen de las mismas.

Los que se obtienen de las ventas realizadas en efectivo que son inmediatas o de cuentas por cobrar que pueden tardar según el tiempo de crédito otorgado.

Desembolsos de Efectivo

“Se denomina desembolso a la entrega o erogación de una cantidad de dinero a una segunda persona. Todos los desembolsos que realice una empresa deben ser hechos en cheques, excepto aquellas partidas que deben ser tratadas mediante el sistema de fondo fijo disponible.

Por lo general se generan dos tipos de egresos:

❖ Operativos

Pago a proveedores

Pago de Nómina

Pago de Servicios públicos

Pago de Honorarios e Impuestos

❖ Financieros

Servicio de la deuda

Pago dividendos y participaciones

Compra de inversiones

Farmacia Alexandra					
Programa de desembolsos de efectivo proyectadas					
	Ene.	Feb.	Nov.	Dic.
Compras					
Compras al contado					
Pago de cuentas pendientes					
Gastos de Arriendos	-----	----	-----	----	----
Sueldos y Salarios	-----	----	-----	----	----
Pago de Impuestos	-----	----	-----	----	----
Desembolsos de activos fijos	-----	----	-----	----	----
Desembolsos de efectivos totales	-----	----	-----	----	----

Fuente: Lawrence Gitman

Elaborado: La autora

Obsérvese que la depreciación y otros cargos que no requieren de desembolsos de efectivo NO se incluyen en el presupuesto de caja, ya que éstos no constituyen sino un registro de salidas de efectivo anteriores.

FLUJO NETO DE CAJA, EFECTIVO FINAL, FINANCIAMIENTO Y EXCESO DE EFECTIVO

Después de considerar las entradas y salidas previsibles de efectivo, se combina los programas de ingresos y desembolsos de efectivo para obtener los flujos netos de efectivo para cada mes y determinar si la empresa requerirá financiamiento o tendrá un excedente.

El flujo neto de caja se obtiene sustrayendo los desembolsos de efectivo de las entradas de efectivo en cada periodo.

El efectivo final, por su parte se halla añadiendo el efectivo inicial al flujo neto de caja de la empresa.

Por último, el financiamiento requerido total o saldo de efectivo en exceso, se calcula sustrayendo el saldo mínimo de efectivo del efectivo final. Si este resulta menor que el saldo mínimo de efectivo se requiere un financiamiento. Si, por el contrario, el efectivo final es mayor que el saldo mínimo de efectivo, se dice que hay un exceso de efectivo”.²⁶

Como enfrentar la incertidumbre del presupuesto de caja

Además del cálculo cuidadoso de las entradas del presupuesto de caja, existen dos maneras de enfrentar la incertidumbre de este presupuesto.

Una es preparar varios presupuestos de caja, basados en los pronósticos pesimista, más probable y optimista. A partir de estos niveles de flujos de efectivo, el administrador financiero determina el monto de financiamiento necesario para cubrir la situación más adversa.

El uso de varios presupuestos de caja, basándose en diferentes

²⁶ **OCAMPO FLORES** Edgar Dagoberto, “Administración Financiera”, Segunda Edición, Grupo Editorial Nueva Legislación S.A. Bogotá, 2013. Pág. 159 y 164

supuestos, también debe dar al administrador financiero una idea del riesgo de las diversas alternativas. Este análisis o enfoque “que pasaría si”, se usa con frecuencia para analizar los flujos de efectivo bajo diversas circunstancias.

MÉTODOS DE EVALUACIÓN FINANCIERA

CUANTITATIVOS

- ❖ **Métodos históricos:** Fundamentados en hechos pasados, correspondiendo la interpretación al que realiza el pronóstico.
- ❖ **Método de incremento porcentual:** Consiste en calcular al aumento (disminución) porcentual del volumen de actividad para cada año con el fin de determinar un promedio de aumento (disminución) para la muestra. Éste se aplica al año inmediatamente anterior del periodo a presupuestar, resultado el pronóstico requerido.

Fórmula (Ventas - Ingresos):

$$IP = V(R) * \% IP$$

$$PVM = IP + V(R)$$

Donde:

IP= Incremento porcentual

V(R)= Ventas Periodo Real

%IP= Porcentaje de incremento porcentual

PVM= Pronóstico de ventas mensual

Formato (Ventas - Ingresos)

VENTAS 201...			
INCREMENTO PORCENTUAL			
IP=	VR	*	IP

VENTA PRONÓSTICO			
201...			
PVM=	IP	+	VR

Fórmula (Compras - Gastos)

$$IP = C(R) * \% IP$$

$$PCM = IP + C(R)$$

Donde:

IP= Incremento porcentual

C(R)= Compras Periodo Real

%IP= Porcentaje de incremento porcentual

PCM= Pronóstico de compras mensual

Formato de pronóstico de gastos

COMPRAS 201...			
INCREMENTO PORCENTUAL			
IP=	CR	*	IP

COMPRA PRONÓSTICO			
201...			
PCM=	IP	+	CR

- ❖ **Método de incremento absoluto:** El método de incremento absoluto calcula los incrementos (disminuciones) en valores absolutos. Determina un promedio que se agrega al último dato para obtener el pronóstico”.²⁷
- ❖ **Método de mínimos cuadrados:** “El método de mínimos cuadrados ajusta la información a una recta que sea representativa de cada uno de los puntos.

Esta recta tendrá la forma $Y = a + bx$; donde a es la porción fija y b la pendiente.

Para encontrar el valor de los parámetros a y b se aplican las siguientes formulas:

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

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

- ❖ **Método de Regresión Lineal:** También denominado Diagrama de esparcimiento, se encarga de calcular las relaciones promedias a lo

²⁷SINIESTRA VALENCIA Gonzalo y Luis Polanco, “Contabilidad Administrativa”, Segunda Edición, Bogotá, Eco Ediciones, 2007 Pág. 199

largo de un periodo de tiempo, por lo que no depende tanto de los datos actuales de un punto en particular del tiempo y es generalmente, más exacto si se proyecta una tasa de crecimiento considerable o si el periodo de pronóstico abarca varios años. Este método implica que se calcule la razón entre las ventas y la partida relevante del balance a dos puntos en el tiempo”.²⁸

CUALITATIVOS

- ❖ **Métodos subjetivos o de opiniones:** Se basa en la opinión de expertos, tanto internos como externos a la empresa. Estos juicios deben estar fundamentados en hechos, apoyados en información inherente a su área de competencia. La información de los expertos se obtiene a través de encuestas, pruebas y otros métodos.
- ❖ **Encuestas:** este método consiste en obtener información a través de encuestas en donde las preguntas estarían relacionadas con la intención de compra, la frecuencia de compra y el gasto promedio.
- ❖ **Pruebas de mercado:** consiste en realizar una prueba piloto en donde se ofrezca el nuevo producto en determinadas zonas con el fin de evaluar la repuesta del consumidor y, en base a ello, pronosticar las ventas.

²⁸ **CÓRDOBA PADILLA** Marcial, “Gestión Financiera”, Primera Edición, Editorial ECOE, Bogotá, 2012. Pág. 120

- ❖ **Juicios personales:** este método se relaciona con pronosticar nuestras ventas basándonos en nuestra experiencia, sentido común y buen juicio.

PLANIFICACIÓN DE UTILIDADES

Proporciona una visión económica financiera futura de la situación de la empresa, utilizando el análisis de los costos de acuerdo a su variabilidad y el nivel de producción (volumen), que permite la correcta toma de decisiones en cuanto a uso y optimización de los recursos, en la planificación de utilidades comprende la proyección de estados financieros tales como: el Estado de Situación Financiera y Estado de Pérdidas y Ganancias.

ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA

Basándose en estados financieros proyectados la empresa es capaz de estimar su nivel futuro de cuentas por cobrar, de inventarios, de cuentas por pagar, y de otras cuentas corporativas, así como de sus ganancias anticipadas y de sus requerimientos de solicitud de préstamo. El funcionario financiero puede entonces rastrear cuidadosamente los eventos reales contra el plan y hacer los ajustes necesarios.

“Para preparar los estados financieros proforma se requieren dos entradas: los estados financieros del año anterior y el pronóstico de ventas para el

año entrante. Para preparar el Estado de Resultado Proforma el método más sencillo es el de porcentaje de ventas; el cual pronostica las ventas y después expresa diversos rubros del Estado de Resultados como porcentajes de las ventas proyectadas. Para el balance general se utiliza un método simplificado, llamado el método de juicio, el cual se estiman los valores de las cuentas del balance general y se usa el financiamiento externo de la empresa como una cifra de balance y de ajuste, llamada "financiamiento externo requerido".²⁹

Características

La elaboración de la planeación de utilidades depende de procedimientos técnicos para contabilizar costos, ingresos, gastos, activos, pasivos, etc.

Los insumos que requieren son:

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

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.

²⁹ **LAWRENCE J.** Gitman, "Principios de Administración Financiera, decima primera edición, México, Pearson,2007, pág. 102

Recolección de información

La recolección de información se debe hacer sobre volúmenes, precios de venta y compras actuales, aumentos porcentuales en los precios y los volúmenes de venta, elasticidad de la demanda, montos de diversos gastos, cantidad y precio de los activos que se requieren. Mucha de la información necesaria puede ser “comparada” con empresas especializadas en estudios de mercado y/o prospectiva económica.

Por otro lado, se deben definir metas o políticas sobre depreciación, mantenimiento de inventarios, recaudos de cartera, pago de proveedores y servicios, repago de deudas, inversiones de excesos de liquidez, etc. Con esta información definida, se procede a proyectar de manera individual cada rubro o variable y con esos datos, se pueden construir los estados financieros proforma: Balance General, Estados Financieros y Flujo de Caja.

Parámetros base de la proyección

“Al hacer la proyección se debe considerar el comportamiento de las variables que afectan a los estados financieros:

Demanda: La estimación de la demanda y de las ventas es el punto más importante de todo el proceso de proyección de estados financieros. En función de las ventas se determinan la producción y los costos de la misma,

la necesidad de aumentar los activos fijos, la utilización de mano de obra, las compras de materiales o artículos determinados, etc.

Estructura del estado de resultados: En la proyección de los estados financieros se deben considerar los cambios que pueden presentarse en la parte operativa del estado, revisar la relación que guardan tanto el costo de ventas como los gastos operativos respecto de las ventas.

Políticas o metas de la empresa: Al hacer la planeación es muy importante considerarlas políticas vigentes en lo que se refiere a cantidad de efectivo que debe mantenerse disponible, plazo del crédito que se otorgará a los clientes, cantidades para mantener inventarios, tasas de depreciación de activos fijos, entre otras.

Decisiones de estructura de activos o estructura financiera: En la proyección de los estados financieros se debe considerar 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 de largo plazo o las aportaciones de capital.

Comportamiento de variables externas: En la preparación de los estados financieros se debe considerar el comportamiento esperado de variables

macroeconómicas como tasas de inflación, tasas de interés bancarias activas y pasivas, disposiciones fiscales relacionadas con la depreciación de los activos fijos, deducibilidad de gastos, periodicidad y forma de efectuar los pagos de impuestos, etc.”³⁰

Al considerar los parámetros antes mencionados en el momento de realizar proyecciones, estos aumentan la eficacia notablemente ya que permiten tener un conocimiento general de las variables que afectan en la proyección o estimación de los estados financieros, pero también habrán variables que se encuentran fuera de nuestro control como la economía de nuestro país o las políticas fiscales y monetarias, por lo que los primeros meses los resultados serán más cercanos a la realidad y conforme se aleje del punto de origen, se tornarán más difusos.

Ventajas de las proyecciones financieras

“Las proyecciones financieras serán de gran utilidad para usuarios o clientes de la empresa, entre ellos, la misma administración, cada una de las áreas de la institución, proveedores, entidades financieras, entre otros.

- ❖ Permite la comprobación de la posibilidad financiera de distintos planes y programas, antes de la toma de decisiones irreversibles.

³⁰ **OCHOA SETZER** Guadalupe Angélica “Administración Financiera”, Primera edición. Editora McGraw-Hill, México, 2002, Pág. 361 y 362.

- ❖ Es una herramienta de control que permite realizar correcciones y marcar objetivos de crecimiento.

- ❖ Es un instrumento que permite generar rentabilidad adicional en la colocación de recursos por excedentes de tesorería (tasa de reinversión). También, en caso contrario, cuando se presenta falta de efectivo, que permita la posibilidad de financiación o desarrollar procesos de reestructuración en su capacidad financiera.

Cada una de estas ventajas de la proyección financiera, están dadas para que toda empresa realice sus presupuestos a largo plazo. Un determinado tiempo prudente, y recomendado por expertos es de cinco (5) años para todo tipo de empresa.

La proyección financiera a largo plazo es muy relevante, puesto que financieramente permite un mayor control y uso de todos los recursos económicos y monetarios de la empresa; aun por los efectos negativos que las causas externas no controlables puedan ocasionar a la empresa”³¹.

ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA

El estado de resultados es el primero en ser proyectado, presenta en forma resumida los ingresos y gastos futuros que generaría una empresa,

³¹ **BAENA TORO**, Diego “Análisis Financiero”, Primera Edición, Ecoe Ediciones, Bogotá, 2010, Pág. 287 y 288.

conociendo su futura rentabilidad y por ende su viabilidad permitiendo a la gerencia la oportuna toma de decisiones.

“Se puede emplear el 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 proyectadas. Los porcentajes empleados tienen cierta probabilidad de ser los porcentajes de ventas de los rubros de años anteriores. Describe en forma compendiada las transacciones que darán como resultado una pérdida o una ganancia para los propietarios de una empresa. Esto permitirá establecer si los planes son o no satisfactorios desde el punto de vista de las utilidades.”³²

FARMACIA ALEXANDRA
ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA
Al 31 de Diciembre 2016

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos por Ventas	XX	XX	XX	XX	XX
menos: Costo de Ventas	XX	XX	XX	XX	XX
Utilidad bruta	XX	XX	XX	XX	XX
menos: Gastos de administr.	XX	XX	XX	XX	XX
menos: Amortiz. por diferidos	XX	XX	XX	XX	XX
Utilidad operacional	XX	XX	XX	XX	XX
menos: gastos financieros	XX	XX	XX	XX	XX
Utilidad antes de impuestos	XX	XX	XX	XX	XX
menos: impuesto a la renta	XX	XX	XX	XX	XX
Utilidad después de impuestos	XX	XX	XX	XX	XX
Reserva Legal	XX	XX	XX	XX	XX
Utilidad del Ejercicio	XX	XX	XX	XX	XX

Fuente: Rogrido Estupiñán Gaitán
 Elaborado: La autora

³² **OCAMPO FLORES** Edgar Dagoberto, “Administración Financiera”, Segunda Edición, Grupo Editorial Nueva Legislación S.A. Bogotá, 2013. Pág.164

BALANCE GENERAL PROFORMA

Presenta la situación financiera de una empresa en una fecha futura. Es un documento que analiza los activos, pasivos y capital de un ejercicio o periodo futuro. Tiene su origen en los flujos de operación: estado de resultados y flujo de caja. Éstos determinan el valor de cada una de sus cuentas del balance para cada período que se haya previsto. Existen varios métodos para la elaboración de un balance general proforma. Uno implica el cálculo de todas las cuentas del balance general como un porcentaje estricto de ventas. El otro es el método crítico, se calculan los valores de ciertas cuentas del balance, algunos como un porcentaje de ventas y otros por suposición de la administración.

FARMACIA ALEXANDRA
BALANCE GENERAL PROFORMA
Al 31 de Diciembre 2016

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVO					
Efectivo	xx	xx	xx	xx	xx
Valores Negociables	xx	xx	xx	xx	xx
Cuentas por Cobrar	xx	xx	xx	xx	xx
Total Activo Corriente	xx	xx	xx	xx	xx
Activos Fijos Netos	xx	xx	xx	xx	xx
Total Activos	xx	xx	xx	xx	xx
PASIVO					
Cuentas por Pagar	xx	xx	xx	xx	xx
Documentos por Pagar	xx	xx	xx	xx	xx
Total Pasivo Corriente	xx	xx	xx	xx	xx
Deudas a largo plazo	xx	xx	xx	xx	xx
Total Pasivo a Largo plazo	xx	xx	xx	xx	xx

Total Pasivos	XX	XX	XX	XX	XX
PATRIMONIO					
Capital	XX	XX	XX	XX	XX
Reservas	XX	XX	XX	XX	XX
Utilidades Acumuladas	XX	XX	XX	XX	XX
Utilidades del Ejercicio	XX	XX	XX	XX	XX
Total Patrimonio	XX	XX	XX	XX	XX
Total Pasivo más Patrim.	XX	XX	XX	XX	XX

Fuente: Lawrence J. Gitman

Elaborado: La autora

USOS EXTERNOS DE LOS ESTADOS PROFORMA

“Los estados proforma además de proporcionar una estimación de la cantidad de financiamiento externo que se requiere, de ser este el caso, también proporcionan una base para el análisis anticipado del nivel de rentabilidad y el desempeño financiero total de la empresa en el año venidero. Por medio de ellos, el gerente de finanzas, al igual que los prestamistas, pueden determinar los orígenes y utilización de los fondos de la empresa, así como diversos aspectos relativos al desempeño”.³³

³³ **OCAMPO FLORES** Edgar Dagoberto, “Administración Financiera”, Segunda Edición, Bogotá, 2013. Pág.174.

e) MATERIALES Y MÉTODOS

MATERIALES

Para el desarrollo del trabajo de tesis se utilizó los siguientes materiales:

Materiales de Oficina

- ❖ Resmas de Papel bond
- ❖ Copias
- ❖ Lápiz
- ❖ Cds
- ❖ Calculadora
- ❖ Carpetas
- ❖ Esferos, entre otros.

Equipo de Computación

- ❖ Computadora
- ❖ Impresora
- ❖ Flash Memory

Material Bibliográfico

- ❖ Libros
- ❖ Folletos

- ❖ Tesis
- ❖ Estados Financieros
- ❖ Historial de Ventas

MÉTODOS

Científico

Permitió afirmar conocimientos siguiendo un proceso sistemático, lógico y ordenado, partiendo de hechos reales logrando que los resultados del trabajo investigativo sean veraces y pertinentes, permitiendo a los directivos de la empresa tomar decisiones acertadas.

Deductivo

Se lo empleó para conocer de forma general los aspectos de la planeación financiera hasta llegar a consideraciones particulares que permitan analizar la información recopilada de la Farmacia Alexandra con la finalidad de conocer los ingresos futuros que obtendrá.

Inductivo

Este método facilitó conocer el estudio de los aspectos particulares de la empresa como las actividades económicas-financieras, aspectos

específicos de la situación actual para posteriormente aplicar medidas de planeación financiera que ayuden a minimizar el riesgo, aprovechar oportunidades, y tener un pronóstico futuro de las actividades.

Analítico

Al utilizar este método permitió el estudio y análisis de la información recopilada de los estados financieros y el detalle de compras y ventas del año 2015 con el objetivo de conocer la situación económica-financiera actual de la empresa.

Sintético

Se sintetizó los resultados sobre la situación económica-financiera de la entidad los mismos que servirán para el desarrollo del presente trabajo y la formulación de conclusiones y recomendaciones.

Matemático

Se aplicó para desarrollar cada uno de los cálculos y operaciones aritméticas, con el fin de obtener valores y resultados coherentes y exactos que permitan a los directivos tomar decisiones favorables para la empresa.

f) RESULTADOS

CONTEXTO EMPRESARIAL DE LA FARMACIA “ALEXANDRA”

Reseña Histórica

La Farmacia Alexandra es una empresa obligada a llevar contabilidad, con RUC 1102863386001, está ubicada en las calles Isidro Ayora s/n y 18 de noviembre del Cantón Catamayo Provincia de Loja, tiene como actividad principal la venta al por menor de productos farmacéuticos, medicinales y de aseo, teniendo como objetivo brindar un servicio de excelencia a la comunidad.

Su propietaria es la Sra. Marisue Alexandra Patiño Vega, quien se encarga de dirigir y controlar los movimientos de la farmacia, su actividad económica inicia en el año de 1997, continuando hasta la presente fecha. Dispone de dos empleados encargados de la atención directa y permanente al cliente y una contadora externa que cumple con las obligaciones tributarias.

Con más de 10 años de presencia en el mercado local ofrece un servicio exclusivo y directo a sus clientes, con personal debidamente capacitado que brindan un trato amable y cortes a la comunidad, proporcionando confianza y seguridad al momento de adquirir sus productos medicinales.

Es importante mencionar que la Farmacia Alexandra cuenta con su respectivo permiso de funcionamiento y RUC, por el cual se registra e identifica como persona natural obligada a llevar contabilidad permitiéndole realizar legalmente sus actividades económicas y así mismo cumplir sus obligaciones tributarias.

Objetivos

- ❖ Promover y propiciar estilos de vida saludables.
- ❖ Prevenir factores de riesgo derivados del uso indebido de medicamentos y promover su uso adecuado.
- ❖ Suministrar los medicamentos y dispositivos médicos e informar a los pacientes sobre su uso.
- ❖ Ofrecer atención farmacéutica a los pacientes y realizar con el equipo de salud intervenciones relacionadas con los medicamentos.

BASE LEGAL

En el ámbito comercial y para cumplir con las actividades de manera lícita, la Farmacia Alexandra se rige a las siguientes leyes, códigos y ordenanzas que se presentan a continuación:

❖ Constitución de la República del Ecuador

❖ Ley de Régimen Tributario Interno

Reglamento para la aplicación de la ley de Régimen Tributario Interno
(Decreto N°1062)

❖ Ley de Estupefacientes y Psicotrópicas

Reglamento a la Ley sobre Sustancias estupefacientes y Psicotrópicas
(Decreto 2145)

❖ Ley de Seguridad Social

Reglamento Orgánico Funcional del Instituto Ecuatoriano de Seguridad
Social (Resolución 021)

❖ Ley Orgánica de Salud

Reglamento a la Ley Orgánica de Salud (Decreto 1395)

❖ Código de Comercio

❖ Código de Trabajo, y

❖ Ordenanzas Municipales Vigentes.

FARMACIA ALEXANDRA
ESTADO DE RESULTADOS
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015

4.	INGRESOS		
4.1	INGRESOS OPERACIONALES		
4.1.1	VENTAS		
4.1.1.01	Ingresos por Servicios Tarifa 12%	139.736,62	
4.1.1.02	Ingresos por Servicios Tarifa 0%	130.223,60	
	TOTAL INGRESOS OPERACIONALES		269.960,22
	TOTAL INGRESOS		269.960,22
5.	COSTOS Y GASTOS		
5.1	COSTOS DE VENTAS		
5.1.1	COSTO DE VENTAS MERCADERIAS		
5.1.1.01	Costo de Venta 12%	135.528,13	
5.1.1.02	Costo de Venta 0%	119.539,93	
	TOTAL COSTOS		255.068,06
5.2	GASTOS ADMINISTRATIVOS		
5.2.1	SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES		
5.2.1.01	Sueldos y Salarios	5.077,43	
5.2.1.02	Decimo Tercero	275,75	
5.2.1.03	Decimo Cuarto	255,23	
5.2.1.04	Fondo de Reserva	202,17	
5.2.1.05	Vacaciones	307,88	
5.2.1.06	Aporte Patronal	921,73	
	TOTAL SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES		7.040,19
5.2.2	GASTOS DE AMINISTRACIÓN		
5.2.2.02	Publicidad y Propaganda	123,00	
5.2.2.04	Honorarios Profesionales	440,20	
5.2.2.10	Servicios Basicos	378,26	
5.2.2.12	Mantenimiento y Reparaciones	35,60	
	TOTAL COSTOS Y GASTOS		263.085,31
	UTILIDAD DEL EJERCICIO		6.874,91
	(-)15% Participación de Trabajadores		1.031,24
	Utilidad Gravada		5.843,67
	(-)Impuesto a la Renta		0,00
	UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO		<u>5.843,67</u>


PROPIETARIA
 Sra. Marisue Alexandra Patiño
 RUC: 1102863386001


CONTADORA
 Lic. Carla Román
 RUC: 0704121235001

Lic. Carla Y. Román B.
 CONTADORA - AUDITORA
 Reg. Prof. 11.0277
 R.U.C. 0704121235001

FARMACIA ALEXANDRA
BALANCE GENERAL
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015

1.	ACTIVO		
1.1.	ACTIVOS CORRIENTES		64.550,76
1.1.01	Efectivo	1.723,51	
1.1.02	Bancos	5.432,24	
1.1.03	Cuentas por cobrar clientes	6.173,36	
1.1.04	Crédito Tributario	1.119,11	
1.1.06	Mercaderías	50.102,54	
1.2	ACTIVOS NO CORRIENTES		3.721,26
1.2.1.03	Muebles y Enseres	553,57	
1.2.1.04	Depreciación acum. de muebles y enseres	(94,27)	
1.2.05	Equipo de Oficina	966,02	
1.2.06	Depreciación acum. de equipo de oficina	(64,02)	
1.2.07	Equipo de Computación	2.480,69	
1.2.08	Depreciación acum. de equipo de comp.	(120,73)	
	TOTAL ACTIVOS		68.272,02
2.	PASIVOS		
2.1	PASIVOS CORRIENTES		
2.1.1	Cuentas y Documentos por pagar		
2.1.1.01	Proveedores	20.581,36	
2.1.4	Obligaciones con el Fisco		
2.1.4.13	Impuesto a la Renta por pagar	3.522,58	
2.1.5	Obligaciones con el IESS		
2.1.5.04	IESS por Pagar	189,02	
	TOTAL PASIVOS CORRIENTES		24.292,96
	TOTAL PASIVOS		24.292,96
3.	PATRIMONIO		
3.1	CAPITAL		
3.1.01	Capital	38.785,08	
3.8	RESULTADOS		38.785,08
3.8.2.01	Utilidad del Presente Ejercicio	5.843,67	
	TOTAL RESULTADOS		5.843,67
	TOTAL PATRIMONIO		44.628,75
	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		68.921,71


PROPIETARIA
 Sra. Marique Alexandra Patiño
 RUC: 1102863386001


CONTADORA
 Lic. Carla Román
 RUC: 0704121235001
Lic. Carla Y. Román Z.
 CONTADORA - AUDITORA
 Reg. Prof. 11.0277
R.U.C. 0704121235001

PROCESO DE LA PLANEACIÓN FINANCIERA

PRONÓSTICO DE INGRESOS POR VENTAS

Para la elaboración del pronóstico de ventas de los años 2016-2020 se realiza un análisis minucioso de las ventas mensuales del año 2015 y del mes de diciembre del año 2014.



FARMACIA ALEXANDRA CUADRO DE VENTAS MENSUALES ENERO A DICIEMBRE 2015

VENTAS 2014	
MES	VALOR
Diciembre	24.365,25
TOTAL	24.365,25

VENTAS AÑO 2015			
MES	VENTAS 0%	VENTAS 12%	TOTAL
Enero	8.801,64	9.027,46	17.829,10
Febrero	11.001,10	11.471,11	22.472,21
Marzo	11.741,02	12.811,01	24.552,03
Abril	10.894,29	11.505,24	22.399,53
Mayo	8.834,36	9.576,34	18.410,70
Junio	9.027,19	9.328,77	18.355,96
Julio	13.074,97	14.024,89	27.099,86
Agosto	8.873,34	10.094,97	18.968,31
Septiembre	11.702,86	12.838,79	24.541,65
Octubre	10.599,26	11.456,48	22.055,74
Noviembre	13.001,00	13.806,49	26.807,49
Diciembre	12.672,57	13.795,07	26.467,64
Total	130.223,60	139.736,62	269.960,22

Fuente: Balance General 2015 Farmacia Alexandra

Elaborado: La autora

Procedimiento a realizar:

Para realizar el pronóstico de ingresos mensuales se debe tener en cuenta las ventas históricas su aumento y disminución que se presenta en cada mes, tomando como base inicial el mayor general de ventas del año 2015, como se puede observar en el cuadro las ventas indican que todos los meses no son iguales que sufre variaciones, teniendo mayor comercialización en: julio, noviembre y diciembre

Para conocer el porcentaje de ventas que se aplicará realizamos una diferencia entre las ventas de diciembre del 2014 con las ventas de enero del 2015, a este resultado lo multiplicamos por 100 y dividimos para los ingresos de diciembre del 2014 obteniendo así el porcentaje de aumento en las ventas.

$$\text{DIFERENCIA} = \text{VENTAS ENERO 2015} - \text{VENTAS DICIEMBRE 2014}$$

$$\text{Diferencia} = 17.829,10 - 24.365,25$$

$$\text{Diferencia} = - 6.536,15$$

$$\text{Porcentaje} = \frac{\text{Diferencia}}{\text{Ventas Diciembre 2014}} * 100$$

$$\text{Porcentaje} = \frac{- 6.536,15}{24.365,25} * 100$$

$$\text{Porcentaje} = -26,83\%$$

Se aplican las siguientes fórmulas:

$$\mathbf{IP = V(R) * IP}$$

$$\mathbf{PVM = IP + V(R)}$$

Donde:

IP= Incremento Porcentual

V(R)= Ventas del Periodo Real

PVM= Pronóstico de ventas mensual

%IP= Porcentaje de incremento porcentual



FARMACIA ALEXANDRA
BASE DE VENTAS PARA LA ELABORACIÓN DEL PRONÓSTICO DE VENTAS
ENERO A DICIEMBRE 2016- 2020

Meses	Ventas 2015	Diferencia	2016	Ventas 2016	Diferencia	2017	Ventas 2017	Diferencia
Diciembre	24.365,25			26.467,64			28.751,44	
Enero	17.829,10	-6.536,15	-26,83%	19.367,51	-7.100,13	-26,83%	21.038,66	-7.712,78
Febrero	22.472,21	4.643,11	26,04%	24.411,26	5.043,75	26,04%	26.517,62	5.478,95
Marzo	24.552,03	2.079,82	9,26%	26.670,54	2.259,28	9,26%	28.971,84	2.454,23
Abril	22.399,53	-2.152,50	-8,77%	24.332,31	-2.338,23	-8,77%	26.431,85	-2.539,99
Mayo	18.410,70	-3.988,83	-17,81%	19.999,29	-4.333,01	-17,81%	21.724,96	-4.706,89
Junio	18.355,96	-54,74	-0,30%	19.939,83	-59,46	-0,30%	21.660,37	-64,59
Julio	27.099,86	8.743,90	47,64%	29.438,21	9.498,38	47,64%	31.978,33	10.317,96
Agosto	18.968,31	-8.131,55	-30,01%	20.605,02	-8.833,19	-30,01%	22.382,95	-9.595,38
Septiembre	24.541,65	5.573,34	29,38%	26.659,26	6.054,24	29,38%	28.959,59	6.576,64
Octubre	22.055,74	-2.485,91	-10,13%	23.958,85	-2.700,41	-10,13%	26.026,17	-2.933,42
Noviembre	26.807,49	4.751,75	21,54%	29.120,61	5.161,76	21,54%	31.633,33	5.607,15
Diciembre	26.467,64	-339,85	-1,27%	28.751,44	-369,17	-1,27%	31.232,30	-401,03
Total	269.960,22	2.102,39	38,76%	293.254,12	2.283,80	38,76%	318.557,96	2.480,86



FARMACIA ALEXANDRA
BASE DE INGRESO PARA LA ELABORACIÓN DEL PRONÓSTICO DE VENTAS
ENERO A DICIEMBRE 2016 - 2020

Meses	2018	Ventas 2018	Diferencia	2019	Ventas 2019	Diferencia	2020	Ventas 2020
Diciembre		31.232,30			33.927,22			36.854,68
Enero	-26,83%	22.854,01	-8.378,28	-26,83%	24.826,00	-9.101,22	-26,83%	26.968,15
Febrero	26,04%	28.805,73	5.951,71	26,04%	31.291,27	6.465,27	26,04%	33.991,28
Marzo	9,26%	31.471,72	2.665,99	9,26%	34.187,30	2.896,03	9,26%	37.137,20
Abril	-8,77%	28.712,56	-2.759,16	-8,77%	31.190,07	-2.997,23	-8,77%	33.881,34
Mayo	-17,81%	23.599,53	-5.113,03	-17,81%	25.635,85	-5.554,22	-17,81%	27.847,87
Junio	-0,30%	23.529,36	-70,17	-0,30%	25.559,63	-76,22	-0,30%	27.765,07
Julio	47,64%	34.737,62	11.208,26	47,64%	37.735,01	12.175,38	47,64%	40.991,03
Agosto	-30,01%	24.314,29	-10.423,33	-30,01%	26.412,29	-11.322,72	-30,01%	28.691,31
Septiembre	29,38%	31.458,41	7.144,12	29,38%	34.172,85	7.760,56	29,38%	37.121,50
Octubre	-10,13%	28.271,88	-3.186,53	-10,13%	30.711,36	-3.461,49	-10,13%	33.361,33
Noviembre	21,54%	34.362,85	6.090,97	21,54%	37.327,90	6.616,54	21,54%	40.548,79
Diciembre	-1,27%	33.927,22	-435,63	-1,27%	36.854,68	-473,22	-1,27%	40.034,73
Total	38,76%	346.045,19	2.694,92	38,76%	375.904,19	2.927,46	38,76%	408.339,61

CÁLCULO DEL PRONÓSTICO DE VENTAS

VENTAS			
INCREMENTO PORCENTUAL ENERO 2016			
IP=	VR	*	IP
IP=	26.467,64	*	-26,83%
IP=	-7.100,13		
VENTA PRONÓSTICO ENERO 2016			
PVM=	IP	+	VR
PVM=	-7.100,13	+	26.467,64
PVM=	19.367,51		

VENTAS			
INCREMENTO PORCENTUAL FEBRERO 2016			
IP=	VR	*	IP
IP=	19.367,51	*	26,04%
IP=	5.043,75		
VENTA PRONÓSTICO FEBRERO 2016			
PVM=	IP	+	VR
PVM=	5.043,75	+	19.367,51
PVM=	24.411,26		

VENTAS			
INCREMENTO PORCENTUAL MARZO 2016			
IP=	VR	*	IP
IP=	24.411,26	*	9,26%
IP=	2.259,28		
VENTA PRONÓSTICO MARZO 2016			
PVM=	IP	+	VR
PVM=	2.259,28	+	24.411,26
PVM=	26.670,54		

VENTAS			
INCREMENTO PORCENTUAL ABRIL 2016			
IP=	VR	*	IP
IP=	26.670,54	*	-8,77%
IP=	-2.338,23		
VENTA PRONÓSTICO ABRIL 2016			
PVM=	IP	+	VR
PVM=	-2.338,23	+	26.670,54
PVM=	24.332,31		

VENTAS			
INCREMENTO PORCENTUAL MAYO 2016			
IP=	VR	*	IP
IP=	24.332,31	*	-17,81%
IP=	-4.333,01		
VENTA PRONÓSTICO MAYO 2016			
PVM=	IP	+	VR
PVM=	-4.333,01	+	24.332,31
PVM=	19.999,29		

VENTAS			
INCREMENTO PORCENTUAL JUNIO 2016			
IP=	VR	*	IP
IP=	19.999,29	*	-0,30%
IP=	-59,46		
VENTA PRONÓSTICO JUNIO 2016			
PVM=	IP	+	VR
PVM=	-59,46	+	19.999,29
PVM=	19.939,83		

VENTAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
JULIO 2016			
IP=	VR	*	IP
IP=	19.939,83	*	47,64%
IP=	9.498,38		
VENTA PRONÓSTICO			
JULIO 2016			
PIM=	IP	+	VR
PIM=	9.498,38	+	19.939,83
PIM=	29.438,21		

VENTAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
AGOSTO 2016			
IP=	VR	*	IP
IP=	29.438,21	*	-30,01%
IP=	-8.833,19		
VENTA PRONÓSTICO			
AGOSTO 2016			
PIM=	IP	+	VR
PIM=	-8.833,19	+	29.438,21
PIM=	20.605,02		

VENTAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
SEPTIEMBRE 2016			
IP=	VR	*	IP
IP=	20.605,02	*	29,38%
IP=	6.054,24		
VENTA PRONÓSTICO			
SEPTIEMBRE 2016			
PVM=	IP	+	VR
PVM=	6.054,24	+	20.605,02
PVM=	26.659,26		

VENTAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
OCTUBRE 2016			
IP=	VR	*	IP
IP=	26.659,26	*	-10,13%
IP=	-2.700,41		
VENTA PRONÓSTICO			
OCTUBRE 2016			
PVM=	IP	+	VR
PVM=	-2.700,41	+	26.659,26
PVM=	23.958,85		

VENTAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
NOVIEMBRE 2016			
IP=	VR	*	IP
IP=	23.958,85	*	21,54%
IP=	5.161,76		
VENTA PRONÓSTICO			
NOVIEMBRE 2016			
PVM=	IP	+	VR
PVM=	5.161,76	+	23.958,85
PVM=	29.120,61		

VENTAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
DICIEMBRE 2016			
IP=	VR	*	IP
IP=	29.120,61	*	-1,27%
IP=	-369,17		
VENTA PRONÓSTICO			
DICIEMBRE 2016			
PVM=	IP	+	VR
PVM=	-369,17	+	29120,61
PVM=	28.751,44		

VENTAS			
INCREMENTO PORCENTUAL ENERO 2017			
IP=	VR	*	IP
IP=	28.751,44	*	-26,83%
IP=	-7.712,78		
VENTA PRONÓSTICO ENERO 2017			
PVM=	IP	+	VR
PVM=	-7.712,78	+	28.751,44
PVM=	21.038,66		

VENTAS			
INCREMENTO PORCENTUAL FEBRERO 2017			
IP=	VR	*	IP
IP=	21.038,66	*	26,04%
IP=	5.478,95		
VENTA PRONÓSTICO FEBRERO 2017			
PVM=	IP	+	VR
PVM=	5.478,95	+	21.038,66
PVM=	26.517,62		

VENTAS			
INCREMENTO PORCENTUAL MARZO 2017			
IP=	VR	*	IP
IP=	26.517,62	*	9,26%
IP=	2.454,23		
VENTA PRONÓSTICO MARZO 2017			
PVM=	IP	+	VR
PVM=	2.454,23	+	26.517,62
PVM=	28.971,84		

VENTAS			
INCREMENTO PORCENTUAL ABRIL 2017			
IP=	VR	*	IP
IP=	28.971,84	*	-8,77%
IP=	-2.539,99		
VENTA PRONÓSTICO ABRIL 2017			
PVM=	IP	+	VR
PVM=	-2.539,99	+	28.971,84
PVM=	26.431,85		

VENTAS			
INCREMENTO PORCENTUAL MAYO 2017			
IP=	VR	*	IP
IP=	26.431,85	*	-17,81%
IP=	-4.706,89		
VENTA PRONÓSTICO MAYO 2017			
PVM=	IP	+	VR
PVM=	-4.706,89	+	26.431,85
PVM=	21.724,96		

VENTAS			
INCREMENTO PORCENTUAL JUNIO 2017			
IP=	VR	*	IP
IP=	21.724,96	*	-0,30%
IP=	-64,59		
VENTA PRONÓSTICO JUNIO 2017			
PVM=	IP	+	VR
PVM=	-64,59	+	21.724,96
PVM=	21.660,37		

VENTAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
JULIO 2017			
IP=	VR	*	IP
IP=	21.660,37	*	47,64%
IP=	10.317,96		
VENTA PRONÓSTICO			
JULIO 2017			
PVM=	IP	+	VR
PVM=	10.317,96	+	21.660,37
PVM=	31.978,33		

VENTAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
AGOSTO 2017			
IP=	VR	*	IP
IP=	31.978,33	*	-30,01%
IP=	-9.595,38		
VENTA PRONÓSTICO			
AGOSTO 2017			
PVM=	IP	+	VR
PVM=	-9.595,38	+	31.978,33
PVM=	22.382,95		

VENTAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
SEPTIEMBRE 2017			
IP=	VR	*	IP
IP=	22.382,95	*	29,38%
IP=	6.576,64		
VENTA PRONÓSTICO			
SEPTIEMBRE 2017			
PVM=	IP	+	VR
PVM=	6.576,64	+	22.382,95
PVM=	28.959,59		

VENTAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
OCTUBRE 2017			
IP=	VR	*	IP
IP=	28.959,59	*	-10,13%
IP=	-2.933,42		
VENTA PRONÓSTICO			
OCTUBRE 2017			
PVM=	IP	+	VR
PVM=	-2.933,42	+	28.959,59
PVM=	26.026,17		

VENTAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
NOVIEMBRE 2017			
IP=	VR	*	IP
IP=	26.026,17	*	21,54%
IP=	5.607,15		
VENTA PRONÓSTICO			
NOVIEMBRE 2017			
PVM=	IP	+	VR
PVM=	5.607,15	+	26.026,17
PVM=	31.633,33		

VENTAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
DICIEMBRE 2017			
IP=	VR	*	IP
IP=	31.633,33	*	-1,27%
IP=	-401,03		
VENTA PRONÓSTICO			
DICIEMBRE 2017			
PVM=	IP	+	VR
PVM=	-401,03	+	31.633,33
PVM=	31.232,30		

VENTAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
ENERO 2018			
IP=	VR	*	IP
IP=	31.232,30	*	-26,83%
IP=	-8.378,28		
VENTA PRONÓSTICO			
ENERO 2018			
PVM=	IP	+	VR
PVM=	-8.378,28	+	31.232,30
PVM=	22.854,01		

VENTAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
FEBRERO 2018			
IP=	VR	*	IP
IP=	22.854,01	*	26,04%
IP=	5.951,71		
VENTA PRONÓSTICO			
FEBRERO 2018			
PVM=	IP	+	VR
PVM=	5.951,71	+	22.854,01
PVM=	28.805,73		

VENTAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
MARZO 2018			
IP=	VR	*	IP
IP=	28.805,73	*	9,26%
IP=	2.665,99		
VENTA PRONÓSTICO			
MARZO 2018			
PVM=	IP	+	VR
PVM=	2.665,99	+	28.805,73
PVM=	31.471,72		

VENTAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
ABRIL 2018			
IP=	VR	*	IP
IP=	31.471,72	*	-8,77%
IP=	-2.759,16		
VENTA PRONÓSTICO			
ABRIL 2018			
PVM=	IP	+	VR
PVM=	-2.759,16	+	31.471,72
PVM=	28.712,56		

VENTAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
MAYO 2018			
IP=	VR	*	IP
IP=	28.712,56	*	-17,81%
IP=	-5.113,03		
VENTA PRONÓSTICO			
MAYO 2018			
PVM=	IP	+	VR
PVM=	-5.113,03	+	28.712,56
PVM=	23.599,53		

VENTAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
JUNIO 2018			
IP=	VR	*	IP
IP=	23.599,53	*	-0,30%
IP=	-70,17		
VENTA PRONÓSTICO			
JUNIO 2018			
PVM=	IP	+	VR
PVM=	-70,17	+	23.599,53
PVM=	23.529,36		

VENTAS			
INCREMENTO PORCENTUAL JULIO 2018			
IP=	VR	*	IP
IP=	23.529,36	*	47,64%
IP=	11.208,26		
VENTA PRONÓSTICO JULIO 2018			
PVM=	IP	+	VR
PVM=	11.208,26	+	23.529,36
PVM=	34.737,62		

VENTAS			
INCREMENTO PORCENTUAL AGOSTO 2018			
IP=	VR	*	IP
IP=	34.737,62	*	-30,01%
IP=	-10.423,33		
VENTA PRONÓSTICO AGOSTO 2018			
PVM=	IP	+	VR
PVM=	-10.423,33	+	34.737,62
PVM=	24.314,29		

VENTAS			
INCREMENTO PORCENTUAL SEPTIEMBRE 2018			
IP=	VR	*	IP
IP=	24.314,29	*	29,38%
IP=	7.144,12		
VENTA PRONÓSTICO SEPTIEMBRE 2018			
PVM=	IP	+	VR
PVM=	7.144,12	+	24.314,29
PVM=	31.458,41		

VENTAS			
INCREMENTO PORCENTUAL OCTUBRE 2018			
IP=	VR	*	IP
IP=	31.458,41	*	-10,13%
IP=	-3.186,53		
VENTA PRONÓSTICO OCTUBRE 2018			
PVM=	IP	+	VR
PVM=	-3.186,53	+	31.458,41
PVM=	28.271,88		

VENTAS			
INCREMENTO PORCENTUAL NOVIEMBRE 2018			
IP=	VR	*	IP
IP=	28.271,88	*	21,54%
IP=	6.090,97		
VENTA PRONÓSTICO NOVIEMBRE 2018			
PVM=	IP	+	VR
PVM=	6.090,97	+	28.271,88
PVM=	34.362,85		

VENTAS			
INCREMENTO PORCENTUAL DICIEMBRE 2018			
IP=	VR	*	IP
IP=	34.362,85	*	-1,27%
IP=	-435,63		
VENTA PRONÓSTICO DICIEMBRE 2018			
PVM=	IP	+	VR
PVM=	-435,63	+	34.362,85
PVM=	33.927,22		

VENTAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
ENERO 2019			
IP=	VR	*	IP
IP=	33.927,22	*	-26,83%
IP=	-9.101,22		
VENTA PRONÓSTICO			
ENERO 2019			
PVM=	IP	+	VR
PVM=	-9.101,22	+	33.927,22
PVM=	24.826,00		

VENTAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
FEBRERO 2019			
IP=	VR	*	IP
IP=	24.826,00	*	26,04%
IP=	6.465,27		
VENTA PRONÓSTICO			
FEBRERO 2019			
PVM=	IP	+	VR
PVM=	6.465,27	+	24.826,00
PVM=	31.291,27		

VENTAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
MARZO 2019			
IP=	VR	*	IP
IP=	31.291,27	*	9,26%
IP=	2.896,03		
VENTA PRONÓSTICO			
MARZO 2019			
PVM=	IP	+	VR
PVM=	2.896,03	+	31.291,27
PVM=	34.187,30		

VENTAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
ABRIL 2019			
IP=	VR	*	IP
IP=	34.187,30	*	-8,77%
IP=	-2.997,23		
VENTA PRONÓSTICO			
ABRIL 2019			
PVM=	IP	+	VR
PVM=	-2.997,23	+	34.187,30
PVM=	31.190,07		

VENTAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
MAYO 2019			
IP=	VR	*	IP
IP=	31.190,07	*	-17,81%
IP=	-5.554,22		
VENTA PRONÓSTICO			
MAYO 2019			
PVM=	IP	+	VR
PVM=	-5.554,22	+	31.190,07
PVM=	25.635,85		

VENTAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
JUNIO 2019			
IP=	VR	*	IP
IP=	25.635,85	*	-0,30%
IP=	-76,22		
VENTA PRONÓSTICO			
JUNIO 2019			
PVM=	IP	+	VR
PVM=	-76,22	+	25.635,85
PVM=	25.559,63		

VENTAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
JULIO 2019			
IP=	VR	*	IP
IP=	25.559,63	*	47,64%
IP=	12.175,38		
VENTA PRONÓSTICO			
JULIO 2019			
PVM=	IP	+	VR
PVM=	12.175,38	+	25.559,63
PVM=	37.735,01		

VENTAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
AGOSTO 2019			
IP=	VR	*	IP
IP=	37.735,01	*	-30,01%
IP=	-11.322,72		
VENTA PRONÓSTICO			
AGOSTO 2019			
PVM=	IP	+	VR
PVM=	-11.322,72	+	37.735,01
PVM=	26.412,29		

VENTAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
SEPTIEMBRE 2019			
IP=	VR	*	IP
IP=	26.412,29	*	29,38%
IP=	7.760,56		
VENTA PRONÓSTICO			
SEPTIEMBRE 2019			
PVM=	IP	+	VR
PVM=	7.760,56	+	26.412,29
PVM=	34.172,85		

VENTAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
OCTUBRE 2019			
IP=	VR	*	IP
IP=	34.172,85	*	-10,13%
IP=	-3.461,49		
VENTA PRONÓSTICO			
OCTUBRE 2019			
PVM=	IP	+	VR
PVM=	-3.461,49	+	34.172,85
PVM=	30.711,36		

VENTAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
NOVIEMBRE 2019			
IP=	VR	*	IP
IP=	30.711,36	*	21,54%
IP=	6.616,54		
VENTA PRONÓSTICO			
NOVIEMBRE 2019			
PVM=	IP	+	VR
PVM=	6.616,54	+	30.711,36
PVM=	37.327,90		

VENTAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
DICIEMBRE 2019			
IP=	VR	*	IP
IP=	37.327,90	*	-1,27%
IP=	-473,22		
VENTA PRONÓSTICO			
DICIEMBRE 2019			
PVM=	IP	+	VR
PVM=	-473,22	+	37.327,90
PVM=	36.854,68		

VENTAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
ENERO 2020			
IP=	VR	*	IP
IP=	36.854,68	*	-26,83%
IP=	-9.886,53		
VENTA PRONÓSTICO			
ENERO 2020			
PVM=	IP	+	VR
PVM=	-9.886,53	+	36.854,68
PVM=	26.968,15		

VENTAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
FEBRERO 2020			
IP=	VR	*	IP
IP=	26.968,15	*	26,04%
IP=	7.023,13		
VENTA PRONÓSTICO			
FEBRERO 2020			
PVM=	IP	+	VR
PVM=	7.023,13	+	26.968,15
PVM=	33.991,28		

VENTAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
MARZO 2020			
IP=	VR	*	IP
IP=	33.991,28	*	9,26%
IP=	3.145,92		
VENTA PRONÓSTICO			
MARZO 2020			
PVM=	IP	+	VR
PVM=	3.145,92	+	33.991,28
PVM=	37.137,20		

VENTAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
ABRIL 2020			
IP=	VR	*	IP
IP=	37.137,20	*	-8,77%
IP=	-3.255,85		
VENTA PRONÓSTICO			
ABRIL 2020			
PVM=	IP	+	VR
PVM=	-3.255,85	+	37.137,20
PVM=	33.881,34		

VENTAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
MAYO 2020			
IP=	VR	*	IP
IP=	33.881,34	*	-17,81%
IP=	-6.033,47		
VENTA PRONÓSTICO			
MAYO 2020			
PVM=	IP	+	VR
PVM=	-6.033,47	+	33.881,34
PVM=	27.847,87		

VENTAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
JUNIO 2020			
IP=	VR	*	IP
IP=	27.847,87	*	-0,30%
IP=	-82,80		
VENTA PRONÓSTICO			
JUNIO 2020			
PVM=	IP	+	VR
PVM=	-82,80	+	27.847,87
PVM=	27.765,07		

VENTAS			
INCREMENTO PORCENTUAL JULIO 2020			
IP=	VR	*	IP
IP=	27.765,07	*	47,64%
IP=	13.225,95		
VENTA PRONÓSTICO JULIO 2020			
PVM=	IP	+	VR
PVM=	13.225,95	+	27.765,07
PVM=	40.991,03		

VENTAS			
INCREMENTO PORCENTUAL AGOSTO 2020			
IP=	VR	*	IP
IP=	40.991,03	*	-30,01%
IP=	-12.299,72		
VENTA PRONÓSTICO AGOSTO 2020			
PVM=	IP	+	VR
PVM=	-12.299,72	+	40.991,03
PVM=	28.691,31		

VENTAS			
INCREMENTO PORCENTUAL SEPTIEMBRE 2020			
IP=	VR	*	IP
IP=	28.691,31	*	29,38%
IP=	8.430,19		
VENTA PRONÓSTICO SEPTIEMBRE 2020			
PVM=	IP	+	VR
PVM=	8.430,19	+	28.691,31
PVM=	37.121,50		

VENTAS			
INCREMENTO PORCENTUAL OCTUBRE 2020			
IP=	VR	*	IP
IP=	37.121,50	*	-10,13%
IP=	-3.760,17		
VENTA PRONÓSTICO OCTUBRE 2020			
PVM=	IP	+	VR
PVM=	-3.760,17	+	37.121,50
PVM=	33.361,33		

VENTAS			
INCREMENTO PORCENTUAL NOVIEMBRE 2020			
IP=	VR	*	IP
IP=	33.361,33	*	21,54%
IP=	7.187,46		
VENTA PRONÓSTICO NOVIEMBRE 2020			
PVM=	IP	+	VR
PVM=	7.187,46	+	33.361,33
PVM=	40.548,79		

VENTAS			
INCREMENTO PORCENTUAL DICIEMBRE 2020			
IP=	VR	*	IP
IP=	40.548,79	*	-1,27%
IP=	-514,05		
VENTA PRONÓSTICO DICIEMBRE 2020			
PVM=	IP	+	VR
PVM=	-514,05	+	40.548,79
PVM=	40.034,73		



FARMACIA ALEXANDRA
RESUMEN PRONÓSTICO DE VENTAS
ENERO A DICIEMBRE 2016-2020

Meses	AÑO BASE 2015	Pronóstico Ventas Mensual 2016	Pronóstico Ventas Mensual 2017	Pronóstico Ventas Mensual 2018	Pronóstico Ventas Mensual 2019	Pronóstico Ventas Mensual 2020
Diciembre	24.365,25	26.467,64	28.751,44	31.232,30	33.927,22	36.854,68
Enero	17.829,10	19.367,51	21.038,66	22.854,01	24.826,00	26.968,15
Febrero	22.472,21	24.411,26	26.517,62	28.805,73	31.291,27	33.991,28
Marzo	24.552,03	26.670,54	28.971,84	31.471,72	34.187,30	37.137,20
Abril	22.399,53	24.332,31	26.431,85	28.712,56	31.190,07	33.881,34
Mayo	18.410,70	19.999,29	21.724,96	23.599,53	25.635,85	27.847,87
Junio	18.355,96	19.939,83	21.660,37	23.529,36	25.559,63	27.765,07
Julio	27.099,86	29.438,21	31.978,33	34.737,62	37.735,01	40.991,03
Agosto	18.968,31	20.605,02	22.382,95	24.314,29	26.412,29	28.691,31
Septiembre	24.541,65	26.659,26	28.959,59	31.458,41	34.172,85	37.121,50
Octubre	22.055,74	23.958,85	26.026,17	28.271,88	30.711,36	33.361,33
Noviembre	26.807,49	29.120,61	31.633,33	34.362,85	37.327,90	40.548,79
Diciembre	26.467,64	28.751,44	31.232,30	33.927,22	36.854,68	40.034,73
Total	269.960,22	293.254,12	318.557,96	346.045,19	375.904,19	408.339,61

PRONÓSTICO DE COMPRAS

COMPRAS AÑO 2014	
MES	VALOR
Diciembre	22.338,88
TOTAL	22.338,88

COMPRAS AÑO 2015			
MES	COMPRAS 0%	COMPRAS 12%	TOTAL
Enero	8.280,45	8.718,49	16.998,94
Febrero	10.928,06	11.040,06	21.968,12
Marzo	11.005,98	12.024,19	23.030,17
Abril	10.651,84	11.208,03	21.859,87
Mayo	7.959,70	8.820,66	16.780,36
Junio	8.100,98	8.849,96	16.950,94
Julio	12.822,01	13.372,44	26.194,45
Agosto	8.592,83	9.009,72	17.602,55
Septiembre	11.121,08	12.491,69	23.612,77
Octubre	10.222,96	11.263,15	21.486,11
Noviembre	12.286,09	12.971,29	25.257,38
Diciembre	11.235,56	12.090,84	23.326,40
Total	119.539,93	135.528,13	255.068,06

Fuente: Balance General 2015 Farmacia Alexandra

Elaborado: La autora

Procedimiento a realizar:

Para realizar el pronóstico de gastos mensuales se toma en cuenta las compras históricas; teniendo como base inicial el mayor general de compras del año 2015, analizando los aumentos y disminuciones mes a mes.

Como se observa en el cuadro las compras indican que todos los meses no son iguales que sufre variaciones, teniendo mayor adquisición en: julio y noviembre.

Para determinar el porcentaje de compras que se aplicará realizamos una diferencia entre las compras de diciembre del 2014 con las compras de enero del 2015, a este resultado lo multiplicamos por 100 y dividimos para los gastos de diciembre del 2014 obteniendo así el porcentaje de aumento en las compras.

$$\text{DIFERENCIA} = \text{COMPRAS ENERO 2015} - \text{COMPRAS DICIEMBRE 2014}$$

$$\text{Diferencia} = 16.998,94 - 22.338,88$$

$$\text{Diferencia} = -5.339,94$$

$$\text{Porcentaje} = \frac{\text{Diferencia}}{\text{Compras Diciembre 2014}} * 100$$

$$\text{Porcentaje} = \frac{-5.339,94}{22.338,88} * 100$$

$$\text{Porcentaje} = - 23.90\%$$

$$\text{IP} = \text{CR} * \% \text{IP}$$

$$\text{PCM} = \text{IP} + \text{CR}$$

Donde:

IP= Incremento Porcentual

C(R)= Compras del Periodo Real

%IP= Porcentaje de incremento porcentual

PCM= Pronóstico de compras mensual



FARMACIA ALEXANDRA
BASE DE COMPRAS PARA LA ELABORACIÓN DEL PRONÓSTICO
ENERO A DICIEMBRE 2016 - 2020

Meses	Compras 2015	Diferencia	2016	Compras 2016	Diferencia	2017	Compras 2017	Diferencia
Diciembre	22.338,88			23.326,40			24.357,57	
Enero	16.998,94	-5.339,94	-23,90%	17.750,40	-5.576,00	-23,90%	18.535,08	-5.822,49
Febrero	21.968,12	4.969,18	29,23%	22.939,25	5.188,85	29,23%	23.953,31	5.418,23
Marzo	23.030,17	1.062,05	4,83%	24.048,25	1.109,00	4,83%	25.111,33	1.158,02
Abril	21.859,87	-1.170,30	-5,08%	22.826,21	-1.222,03	-5,08%	23.835,28	-1.276,06
Mayo	16.780,36	-5.079,51	-23,24%	17.522,16	-5.304,06	-23,24%	18.296,75	-5.538,53
Junio	16.950,94	170,58	1,02%	17.700,28	178,12	1,02%	18.482,74	185,99
Julio	26.194,45	9.243,51	54,53%	27.352,41	9.652,13	54,53%	28.561,56	10.078,82
Agosto	17.602,55	-8.591,90	-32,80%	18.380,69	-8.971,72	-32,80%	19.193,24	-9.368,32
Septiembre	23.612,77	6.010,22	34,14%	24.656,60	6.275,91	34,14%	25.746,58	6.553,34
Octubre	21.486,11	-2.126,66	-9,01%	22.435,93	-2.220,67	-9,01%	23.427,74	-2.318,84
Noviembre	25.257,38	3.771,27	17,55%	26.373,92	3.937,98	17,55%	27.539,81	4.112,07
Diciembre	23.326,40	-1.930,98	-7,65%	24.357,57	-2.016,34	-7,65%	25.434,33	-2.105,48
Total	255.068,06	987,52	39,64%	266.343,68	1.031,17	39,64%	278.117,76	1.076,76



FARMACIA ALEXANDRA
BASE DE GASTOS PARA LA ELABORACIÓN DEL PRONÓSTICO
ENERO A DICIEMBRE 2016 - 2020

Meses	2018	Compras 2018	Diferencia	2019	Compras 2019	Diferencia	2020	Compras 2020
Diciembre		25.434,33			26.558,69			27.732,75
Enero	-23,90%	19.354,45	-6.079,88	-23,90%	20.210,04	-6.348,65	-23,90%	21.103,45
Febrero	29,23%	25.012,20	5.657,75	29,23%	26.117,90	5.907,86	29,23%	27.272,47
Marzo	4,83%	26.221,41	1.209,22	4,83%	27.380,57	1.262,67	4,83%	28.590,96
Abril	-5,08%	24.888,95	-1.332,47	-5,08%	25.989,20	-1.391,37	-5,08%	27.138,08
Mayo	-23,24%	19.105,58	-5.783,37	-23,24%	19.950,17	-6.039,03	-23,24%	20.832,09
Junio	1,02%	19.299,80	194,22	1,02%	20.152,97	202,80	1,02%	21.043,86
Julio	54,53%	29.824,16	10.524,36	54,53%	31.142,58	10.989,61	54,53%	32.519,28
Agosto	-32,80%	20.041,70	-9.782,46	-32,80%	20.927,67	-10.214,91	-32,80%	21.852,81
Septiembre	34,14%	26.884,74	6.843,04	34,14%	28.073,22	7.145,55	34,14%	29.314,23
Octubre	-9,01%	24.463,40	-2.421,35	-9,01%	25.544,83	-2.528,39	-9,01%	26.674,08
Noviembre	17,55%	28.757,24	4.293,85	17,55%	30.028,50	4.483,66	17,55%	31.355,95
Diciembre	-7,65%	26.558,69	-2.198,55	-7,65%	27.732,75	-2.295,74	-7,65%	28.958,72
Total	39,64%	290.412,33	1.124,36	39,64%	303.250,39	1.174,06	39,64%	316.655,98

CÁLCULO DEL PRONÓSTICO DE COMPRAS

COMPRAS			
INCREMENTO PORCENTUAL ENERO 2016			
IP=	CR	*	IP
IP=	23.326,40	*	-23,90%
IP=	-5.576,00		
COMPRA PRONÓSTICO ENERO 2016			
PCM=	IP	+	CR
PCM=	-5576,00	+	23326,40
PCM=	17.750,40		

COMPRAS			
INCREMENTO PORCENTUAL FEBRERO 2016			
IP=	CR	*	IP
IP=	17.750,40	*	29,23%
IP=	5.188,85		
COMPRA PRONÓSTICO FEBRERO 2016			
PCM=	IP	+	CR
PCM=	5.188,85	+	17.750,40
PCM=	22.939,25		

COMPRAS			
INCREMENTO PORCENTUAL MARZO 2016			
IP=	CR	*	IP
IP=	22.939,25	*	4,83%
IP=	1.109,00		
COMPRA PRONÓSTICO MARZO 2016			
PCM=	IP	+	CR
PCM=	1.109,00	+	22.939,25
PCM=	24.048,25		

COMPRAS			
INCREMENTO PORCENTUAL ABRIL 2016			
IP=	CR	*	IP
IP=	24.048,25	*	-5,08%
IP=	-1.222,03		
COMPRA PRONÓSTICO ABRIL 2016			
PCM=	IP	+	CR
PCM=	-1.222,03	+	24.048,25
PCM=	22.826,21		

COMPRAS			
INCREMENTO PORCENTUAL MAYO 2016			
IP=	CR	*	IP
IP=	22.826,21	*	-23,24%
IP=	-5.304,06		
COMPRA PRONÓSTICO MAYO 2016			
PCM=	IP	+	CR
PCM=	-5.304,06	+	22.826,21
PCM=	17.522,16		

COMPRAS			
INCREMENTO PORCENTUAL JUNIO 2016			
IP=	CR	*	IP
IP=	17.522,16	*	1,02%
IP=	178,12		
COMPRA PRONÓSTICO JUNIO 2016			
PCM=	IP	+	CR
PCM=	178,12	+	17.522,16
PCM=	17.700,28		

COMPRAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
JULIO 2016			
IP=	CR	*	IP
IP=	17.700,28	*	54,53%
IP=	9.652,13		
COMPRA PRONÓSTICO			
JULIO 2016			
PCM=	IP	+	CR
PCM=	9.652,13	+	17700,28
PCM=	27.352,41		

COMPRAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
AGOSTO 2016			
IP=	CR	*	IP
IP=	27.352,41	*	-32,80%
IP=	-8.971,72		
COMPRA PRONÓSTICO			
AGOSTO 2016			
PCM=	IP	+	CR
PCM=	-8.971,72	+	27.352,41
PCM=	18.380,69		

COMPRAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
SEPTIEMBRE 2016			
IP=	CR	*	IP
IP=	18.380,69	*	34,14%
IP=	6.275,91		
COMPRA PRONÓSTICO			
SEPTIEMBRE 2016			
PCM=	IP	+	CR
PCM=	6.275,91	+	18.380,69
PCM=	24.656,60		

COMPRAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
OCTUBRE 2016			
IP=	CR	*	IP
IP=	24656,60	*	-9,01%
IP=	-2220,67		
COMPRA PRONÓSTICO			
OCTUBRE 2016			
PCM=	IP	+	CR
PCM=	-2.220,67	+	24.656,60
PCM=	22.435,93		

COMPRAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
NOVIEMBRE 2016			
IP=	CR	*	IP
IP=	22.435,93	*	17,55%
IP=	3.937,98		
COMPRA PRONÓSTICO			
NOVIEMBRE 2016			
PCM=	IP	+	CR
PCM=	3.937,98	+	22.435,93
PCM=	26.373,92		

COMPRAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
DICIEMBRE 2016			
IP=	CR	*	IP
IP=	26.373,92	*	-7,65%
IP=	-2.016,34		
COMPRA PRONÓSTICO			
DICIEMBRE 2016			
PCM=	IP	+	CR
PCM=	-2.016,34	+	26.373,92
PCM=	24.357,57		

COMPRAS			
INCREMENTO PORCENTUAL ENERO 2017			
IP=	CR	*	IP
IP=	24.357,5 7	*	-23,90%
IP=	-5.822,49		
COMPRA PRONÓSTICO ENERO 2017			
PCM =	IP	+	CR
PCM =	-5.822,49	+	24.357,5 7
PCM =	18.535,0 8		

COMPRAS			
INCREMENTO PORCENTUAL FEBRERO 2017			
IP=	CR	*	IP
IP=	18.535,0 8	*	29,23%
IP=	5.418,23		
COMPRA PRONÓSTICO FEBRERO 2017			
PCM =	IP	+	CR
PCM =	5.418,23	+	18.535,0 8
PCM =	23.953,3 1		

COMPRAS			
INCREMENTO PORCENTUAL MARZO 2017			
IP=	CR	*	IP
IP=	23.953,31	*	4,83%
IP=	1.158,02		
COMPRA PRONÓSTICO MARZO 2017			
PCM=	IP	+	CR
PCM=	1.158,02	+	23.953,31
PCM=	25.111,33		

COMPRAS			
INCREMENTO PORCENTUAL ABRIL 2017			
IP=	CR	*	IP
IP=	25.111,33	*	-5,08%
IP=	-1.276,06		
COMPRA PRONÓSTICO ABRIL 2017			
PCM=	IP	+	CR
PCM=	-1.276,06	+	25.111,33
PCM=	23.835,28		

COMPRAS			
INCREMENTO PORCENTUAL MAYO 2017			
IP=	CR	*	IP
IP=	23.835,28	*	-23,24%
IP=	-5.538,53		
COMPRA PRONÓSTICO MAYO 2017			
PCM=	IP	+	CR
PCM=	-5.538,53	+	23.835,28
PCM=	18.296,75		

COMPRAS			
INCREMENTO PORCENTUAL JUNIO 2017			
IP=	CR	*	IP
IP=	18.296,75	*	1,02%
IP=	185,99		
COMPRA PRONÓSTICO JUNIO 2017			
PCM=	IP	+	CR
PCM=	185,99	+	18.296,75
PCM=	18.482,74		

COMPRAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
JULIO 2017			
IP=	CR	*	IP
IP=	18.482,74	*	54,53%
IP=	10.078,82		
COMPRA PRONÓSTICO			
JULIO 2017			
PCM=	IP	+	CR
PCM=	10.078,82	+	18.482,74
PCM=	28.561,56		

COMPRAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
AGOSTO 2017			
IP=	CR	*	IP
IP=	28.561,56	*	-32,80%
IP=	-9.368,32		
COMPRA PRONÓSTICO			
AGOSTO 2017			
PCM=	IP	+	CR
PCM=	-9.368,32	+	28.561,56
PCM=	19.193,24		

COMPRAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
SEPTIEMBRE 2017			
IP=	CR	*	IP
IP=	19.193,24	*	34,14%
IP=	6.553,34		
COMPRA PRONÓSTICO			
SEPTIEMBRE 2017			
PCM=	IP	+	CR
PCM=	6.553,34	+	19.193,24
PCM=	25.746,58		

COMPRAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
OCTUBRE 2017			
IP=	CR	*	IP
IP=	25.746,58	*	-9,01%
IP=	-2.318,84		
COMPRA PRONÓSTICO			
OCTUBRE 2017			
PCM=	IP	+	CR
PCM=	-2.318,84	+	25.746,58
PCM=	23.427,74		

COMPRAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
NOVIEMBRE 2017			
IP=	CR	*	IP
IP=	23.427,74	*	17,55%
IP=	4.112,07		
COMPRA PRONÓSTICO			
NOVIEMBRE 2017			
PCM=	IP	+	CR
PCM=	4.112,07	+	23.427,74
PCM=	27.539,81		

COMPRAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
DICIEMBRE 2017			
IP=	CR	*	IP
IP=	27.539,81	*	-7,65%
IP=	-2.105,48		
COMPRA PRONÓSTICO			
DICIEMBRE 2017			
PCM=	IP	+	CR
PCM=	-2.105,48	+	27.539,81
PCM=	25.434,33		

COMPRAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
ENERO 2018			
IP=	CR	*	IP
IP=	25.434,33	*	-23,90%
IP=	-6.079,88		
COMPRA PRONÓSTICO			
ENERO 2018			
PCM=	IP	+	CR
PCM=	-6.079,88	+	25.434,33
PCM=	19.354,45		

COMPRAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
FEBRERO 2018			
IP=	CR	*	IP
IP=	19.354,45	*	29,23%
IP=	5.657,75		
COMPRA PRONÓSTICO			
FEBRERO 2018			
PCM=	IP	+	CR
PCM=	5.657,75	+	19.354,45
PCM=	25.012,20		

COMPRAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
MARZO 2018			
IP=	CR	*	IP
IP=	25.012,20	*	4,83%
IP=	1.209,22		
COMPRA PRONÓSTICO			
MARZO 2018			
PCM=	IP	+	CR
PCM=	1.209,22	+	25.012,20
PCM=	26.221,41		

COMPRAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
ABRIL 2018			
IP=	CR	*	IP
IP=	26.221,41	*	-5,08%
IP=	-1.332,47		
COMPRA PRONÓSTICO			
ABRIL 2018			
PCM=	IP	+	CR
PCM=	-1.332,47	+	26.221,41
PCM=	24.888,95		

COMPRAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
MAYO 2018			
IP=	CR	*	IP
IP=	24.888,95	*	-23,24%
IP=	-5.783,37		
COMPRA PRONÓSTICO			
MAYO 2018			
PCM=	IP	+	CR
PCM=	-5.783,37	+	24.888,95
PCM=	19.105,58		

COMPRAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
JUNIO 2018			
IP=	CR	*	IP
IP=	19.105,58	*	1,02%
IP=	194,22		
COMPRA PRONÓSTICO			
JUNIO 2018			
PCM=	IP	+	CR
PCM=	194,22	+	19.105,58
PCM=	19.299,80		

COMPRAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
JULIO 2018			
IP=	CR	*	IP
IP=	19.299,80	*	54,53%
IP=	10.524,36		
COMPRA PRONÓSTICO			
JULIO 2018			
PCM=	IP	+	CR
PCM=	10.524,36	+	19.299,80
PCM=	29.824,16		

COMPRAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
AGOSTO 2018			
IP=	CR	*	IP
IP=	29.824,16	*	-32,80%
IP=	-9.782,46		
COMPRA PRONÓSTICO			
AGOSTO 2018			
PCM=	IP	+	CR
PCM=	-9.782,46	+	29.824,16
PCM=	20.041,70		

COMPRAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
SEPTIEMBRE 2018			
IP=	CR	*	IP
IP=	20.041,70	*	34,14%
IP=	6.843,04		
COMPRA PRONÓSTICO			
SEPTIEMBRE 2018			
PCM=	IP	+	CR
PCM=	6.843,04	+	20.041,70
PCM=	26.884,74		

COMPRAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
OCTUBRE 2018			
IP=	CR	*	IP
IP=	26.884,74	*	-9,01%
IP=	-2.421,35		
COMPRA PRONÓSTICO			
OCTUBRE 2018			
PCM=	IP	+	CR
PCM=	-2.421,35	+	26.884,74
PCM=	24.463,40		

COMPRAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
NOVIEMBRE 2018			
IP=	CR	*	IP
IP=	24.463,40	*	17,55%
IP=	4.293,85		
COMPRA PRONÓSTICO			
NOVIEMBRE 2018			
PCM=	IP	+	CR
PCM=	4.293,85	+	24.463,40
PCM=	28.757,24		

COMPRAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
DICIEMBRE 2018			
IP=	CR	*	IP
IP=	28.757,24	*	-7,65%
IP=	-2.198,55		
COMPRA PRONÓSTICO			
DICIEMBRE 2018			
PCM=	IP	+	CR
PCM=	-2.198,55	+	28.757,24
PCM=	26.558,69		

COMPRAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
ENERO 2019			
IP=	CR	*	IP
IP=	26.558,69	*	-23,90%
IP=	-6.348,65		
COMPRA PRONÓSTICO			
ENERO 2019			
PCM=	IP	+	CR
PCM=	-6.348,65	+	26.558,69
PCM=	20.210,04		

COMPRAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
FEBRERO 2019			
IP=	CR	*	IP
IP=	20.210,04	*	29,23%
IP=	5.907,86		
COMPRA PRONÓSTICO			
FEBRERO 2019			
PCM=	IP	+	CR
PCM=	5.907,86	+	20.210,04
PCM=	26.117,90		

COMPRAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
MARZO 2019			
IP=	CR	*	IP
IP=	26.117,90	*	4,83%
IP=	1.262,67		
COMPRA PRONÓSTICO			
MARZO 2019			
PCM=	IP	+	CR
PCM=	1.262,67	+	26.117,90
PCM=	27.380,57		

COMPRAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
ABRIL 2019			
IP=	CR	*	IP
IP=	27.380,57	*	-5,08%
IP=	-1.391,37		
COMPRA PRONÓSTICO			
ABRIL 2019			
PCM=	IP	+	CR
PCM=	-1.391,37	+	27.380,57
PCM=	25.989,20		

COMPRAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
MAYO 2019			
IP=	CR	*	IP
IP=	25.989,20	*	-23,24%
IP=	-6.039,03		
COMPRA PRONÓSTICO			
MAYO 2019			
PCM=	IP	+	CR
PCM=	-6.039,03	+	25.989,20
PCM=	19.950,17		

COMPRAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
JUNIO 2019			
IP=	CR	*	IP
IP=	19.950,17	*	1,02%
IP=	202,80		
COMPRA PRONÓSTICO			
JUNIO 2019			
PCM=	IP	+	CR
PCM=	202,80	+	19.950,17
PCM=	20.152,97		

COMPRAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
JULIO 2019			
IP=	CR	*	IP
IP=	20.152,97	*	54,53%
IP=	10.989,61		
COMPRA PRONÓSTICO			
JULIO 2019			
PCM=	IP	+	CR
PCM=	11.338,78	+	20.793,29
PCM=	32.132,06		

COMPRAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
AGOSTO 2019			
IP=	CR	*	IP
IP=	31.142,58	*	-32,80%
IP=	-10.214,91		
COMPRA PRONÓSTICO			
AGOSTO 2019			
PCM=	IP	+	CR
PCM=	-10.214,91	+	31.142,58
PCM=	20.927,67		

COMPRAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
SEPTIEMBRE 2019			
IP=	CR	*	IP
IP=	20.927,67	*	34,14%
IP=	7.145,55		
COMPRA PRONÓSTICO			
SEPTIEMBRE 2019			
PCM=	IP	+	CR
PCM=	7.145,55	+	20.927,67
PCM=	28.073,22		

COMPRAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
OCTUBRE 2019			
IP=	CR	*	IP
IP=	28.073,22	*	-9,01%
IP=	-2.528,39		
COMPRA PRONÓSTICO			
OCTUBRE 2019			
PCM=	IP	+	CR
PCM=	-2.528,39	+	28.073,22
PCM=	25.544,83		

COMPRAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
NOVIEMBRE 2019			
IP=	CR	*	IP
IP=	25.544,83	*	17,55%
IP=	4.483,66		
COMPRA PRONÓSTICO			
NOVIEMBRE 2019			
PCM=	IP	+	CR
PCM=	4.483,66	+	25.544,83
PCM=	30.028,50		

COMPRAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
DICIEMBRE 2019			
IP=	CR	*	IP
IP=	30.028,50	*	-7,65%
IP=	-2.295,74		
COMPRA PRONÓSTICO			
DICIEMBRE 2019			
PCM=	IP	+	CR
PCM=	-2.295,74	+	30.028,50
PCM=	27.732,75		

COMPRAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
ENERO 2020			
IP=	CR	*	IP
IP=	27.732,75	*	-23,90%
IP=	-6.629,30		
COMPRA PRONÓSTICO			
ENERO 2020			
PCM=	IP	+	CR
PCM=	-6.629,30	+	27.732,75
PCM=	21.103,45		

COMPRAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
FEBRERO 2020			
IP=	CR	*	IP
IP=	21.103,45	*	29,23%
IP=	6.169,02		
COMPRA PRONÓSTICO			
FEBRERO 2020			
PCM=	IP	+	CR
PCM=	6.169,02	+	21.103,45
PCM=	27.272,47		

COMPRAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
MARZO 2020			
IP=	CR	*	IP
IP=	27.272,47	*	4,83%
IP=	1.318,49		
COMPRA PRONÓSTICO			
MARZO 2020			
PCM=	IP	+	CR
PCM=	1.318,49	+	27.272,47
PCM=	28.590,96		

COMPRAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
ABRIL 2020			
IP=	CR	*	IP
IP=	28.590,96	*	-5,08%
IP=	-1.452,88		
COMPRA PRONÓSTICO			
ABRIL 2020			
PCM=	IP	+	CR
PCM=	-1.452,88	+	28.590,96
PCM=	27.138,08		

COMPRAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
MAYO 2020			
IP=	CR	*	IP
IP=	27.138,08	*	-23,24%
IP=	-6.305,99		
COMPRA PRONÓSTICO			
MAYO 2020			
PCM=	IP	+	CR
PCM=	-6.305,99	+	27.138,08
PCM=	20.832,09		

COMPRAS			
INCREMENTO PORCENTUAL			
JUNIO 2020			
IP=	CR	*	IP
IP=	20.832,09	*	1,02%
IP=	211,77		
COMPRA PRONÓSTICO			
JUNIO 2020			
PCM=	IP	+	CR
PCM=	211,77	+	20.832,09
PCM=	21.043,86		

COMPRAS			
INCREMENTO PORCENTUAL JULIO 2020			
IP=	CR	*	IP
IP=	21.043,86	*	54,53%
IP=	11.475,42		
COMPRA PRONÓSTICO JULIO 2020			
PCM=	IP	+	CR
PCM=	11.475,42	+	21.043,86
PCM=	32.519,28		

COMPRAS			
INCREMENTO PORCENTUAL AGOSTO 2020			
IP=	CR	*	IP
IP=	32.519,28	*	-32,80%
IP=	-10.666,47		
COMPRA PRONÓSTICO AGOSTO 2020			
PCM=	IP	+	CR
PCM=	-10.666,47	+	32.519,28
PCM=	21.852,81		

COMPRAS			
INCREMENTO PORCENTUAL SEPTIEMBRE 2020			
IP=	CR	*	IP
IP=	21.852,81	*	34,14%
IP=	7.461,43		
COMPRA PRONÓSTICO SEPTIEMBRE 2020			
PCM=	IP	+	CR
PCM=	7.461,43	+	21.852,81
PCM=	29.314,23		

COMPRAS			
INCREMENTO PORCENTUAL OCTUBRE 2020			
IP=	CR	*	IP
IP=	29.314,23	*	-9,01%
IP=	-2.640,16		
COMPRA PRONÓSTICO OCTUBRE 2020			
PCM=	IP	+	CR
PCM=	-2.640,16	+	29.314,23
PCM=	26.674,08		

COMPRAS			
INCREMENTO PORCENTUAL NOVIEMBRE 2020			
IP=	CR	*	IP
IP=	26.674,08	*	17,55%
IP=	4.681,87		
COMPRA PRONÓSTICO NOVIEMBRE 2020			
PCM=	IP	+	CR
PCM=	4.681,87	+	26.674,08
PCM=	31.355,95		

COMPRAS			
INCREMENTO PORCENTUAL DICIEMBRE 2020			
IP=	CR	*	IP
IP=	31.355,95	*	-7,65%
IP=	-2.397,23		
COMPRA PRONÓSTICO DICIEMBRE 2020			
PCM=	IP	+	CR
PCM=	-2.397,23	+	31.355,95
PCM=	28.958,72		



FARMACIA ALEXANDRA
RESUMEN PRONÓSTICO DE COMPRAS
ENERO A DICIEMBRE 2016-2020

Meses	AÑO BASE 2015	Pronóstico Compras Mensual 2016	Pronóstico Compras Mensual 2017	Pronóstico Compras Mensual 2018	Pronóstico Compras Mensual 2019	Pronóstico Compras Mensual 2020
Diciembre	22.338,88	23.326,40	24.357,57	25.434,33	26.558,69	27.732,75
Enero	16.998,94	17.750,40	18.535,08	19.354,45	20.210,04	21.103,45
Febrero	21.968,12	22.939,25	23.953,31	25.012,20	26.117,90	27.272,47
Marzo	23.030,17	24.048,25	25.111,33	26.221,41	27.380,57	28.590,96
Abril	21.859,87	22.826,21	23.835,28	24.888,95	25.989,20	27.138,08
Mayo	16.780,36	17.522,16	18.296,75	19.105,58	19.950,17	20.832,09
Junio	16.950,94	17.700,28	18.482,74	19.299,80	20.152,97	21.043,86
Julio	26.194,45	27.352,41	28.561,56	29.824,16	31.142,58	32.519,28
Agosto	17.602,55	18.380,69	19.193,24	20.041,70	20.927,67	21.852,81
Septiembre	23.612,77	24.656,60	25.746,58	26.884,74	28.073,22	29.314,23
Octubre	21.486,11	22.435,93	23.427,74	24.463,40	25.544,83	26.674,08
Noviembre	25.257,38	26.373,92	27.539,81	28.757,24	30.028,50	31.355,95
Diciembre	23.326,40	24.357,57	25.434,33	26.558,69	27.732,75	28.958,72
Total	255.068,06	266.343,68	278.117,76	290.412,33	303.250,39	316.655,98

PRESUPUESTO DEL EFECTIVO

Determina el pronóstico de las futuras entradas y salidas de efectivo en la Farmacia Alexandra de los años proyectados, tomando como base el pronóstico de los ingresos. Permitiendo conocer si la empresa requerirá un financiamiento o si va a experimentar un excedente y de acuerdo a ello tomar las mejores decisiones.

La elaboración del presupuesto de efectivo consta de dos partes:

- ❖ Programa de entradas de efectivo, y
- ❖ Programa de salidas de efectivo

Programa de entradas de efectivo

Para determinar las entradas de efectivo en los años proyectados 2016-2020, se obtuvo la siguiente información:

❖ Ventas

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

❖ Ventas al contado

Por información emitida por la propietaria de la Farmacia Alexandra se

conoce que del total de las ventas el 90% se da a contado y la diferencia del 10% son a crédito.

❖ **Ventas a crédito**

Las ventas otorgadas a crédito a los clientes por parte de la Farmacia Alexandra, establece un plazo máximo de 30 días de financiamiento.

Al conocer estos datos se realiza el siguiente procedimiento:

- ❖ Se registra el valor de las ventas mensuales proyectadas.
- ❖ A las ventas proyectadas de cada mes, se aplica el 90% correspondiente a las ventas a contado, y el 10% correspondiente a las ventas a crédito.

Para registrar el valor de cuentas por cobrar se calcula el 10% del valor de las ventas del mes anterior. Entonces, el total de las entradas de efectivo de cada mes corresponde a la suma del ingreso de las ventas al contado del mes actual más las cuentas por cobrar del mes anterior.



FARMACIA ALEXANDRA
PROGRAMA DE ENTRADAS DE EFECTIVO PROYECTADAS
AÑO 2016

CUENTAS	AÑO BASE 2015		MESES PROYECTADOS 2016				
	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Proyección de Ventas	26.467,64	19.367,51	24.411,26	26.670,54	24.332,31	19.999,29	19.939,83
Ventas al Contado 90%	23.820,88	17.430,76	21.970,13	24.003,48	21.899,07	17.999,36	17.945,85
Ventas a Crédito 10%		2.646,76	1.936,75	2.441,13	2.667,05	2.433,23	1.999,93
Totales	23.820,88	20.077,52	23.906,88	26.444,61	24.566,13	20.432,59	19.945,78



FARMACIA ALEXANDRA
PROGRAMA DE ENTRADAS DE EFECTIVO PROYECTADAS
AÑO 2016

CUENTAS	MESES PROYECTADOS 2016						
	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
Proyección de Ventas	29.438,21	20.605,02	26.659,26	23.958,85	29.120,61	28.751,44	293.254,12
Ventas al Contado 90%	26.494,39	18.544,52	23.993,33	21.562,97	26.208,55	25.876,29	263.928,71
Ventas a Crédito 10%	1.993,98	2.943,82	2.060,50	2.665,93	2.395,89	2.912,06	29.097,03
Totales	28.488,37	21.488,34	26.053,84	24.228,89	28.604,44	28.788,36	293.025,74



FARMACIA ALEXANDRA
PROGRAMA DE ENTRADAS DE EFECTIVO PROYECTADAS
AÑO 2017

CUENTAS	AÑO BASE 2016		MESES PROYECTADOS 2017				
	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Proyección de Ventas	28.751,44	21.038,66	26.517,62	28.971,84	26.431,85	21.724,96	21.660,37
Ventas al Contado 90%	25.876,29	18.934,80	23.865,85	26.074,66	23.788,67	19.552,46	19.494,33
Ventas a Crédito 10%		2.875,14	2.103,87	2.651,76	2.897,18	2.643,19	2.172,50
Totales	25.876,29	21.809,94	25.969,72	28.726,42	26.685,85	22.195,65	21.666,83



FARMACIA ALEXANDRA
PROGRAMA DE ENTRADAS DE EFECTIVO PROYECTADAS
AÑO 2017

CUENTAS	MESES PROYECTADOS 2017						TOTAL
	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	
Proyección de Ventas	31.978,33	22.382,95	28.959,59	26.026,17	31.633,33	31.232,30	318.557,96
Ventas al Contado 90%	28.780,49	20.144,66	26.063,63	23.423,56	28.469,99	28.109,07	286.702,17
Ventas a Crédito 10%	2.166,04	3.197,83	2.238,30	2.895,96	2.602,62	3.163,33	31.607,71
Totales	30.946,53	23.342,49	28.301,93	26.319,52	31.072,61	31.272,40	318.309,88



FARMACIA ALEXANDRA
PROGRAMA DE ENTRADAS DE EFECTIVO PROYECTADAS
AÑO 2018

CUENTAS	AÑO BASE 2017		MESES PROYECTADOS 2018				
	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Proyección de Ventas	31.232,30	22.854,01	28.805,73	31.471,72	28.712,56	23.599,53	23.529,36
Ventas al Contado 90%	28.109,07	20.568,61	25.925,15	28.324,55	25.841,31	21.239,58	21.176,43
Ventas a Crédito 10%		3.123,23	2.285,40	2.880,57	3.147,17	2.871,26	2.359,95
Totales	28.109,07	23.691,84	28.210,55	31.205,12	28.988,48	24.110,83	23.536,38



FARMACIA ALEXANDRA
PROGRAMA DE ENTRADAS DE EFECTIVO PROYECTADAS
AÑO 2018

CUENTAS	MESES PROYECTADOS 2018						TOTAL
	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	
Proyección de Ventas	34.737,62	24.314,29	31.458,41	28.271,88	34.362,85	33.927,22	346.045,19
Ventas al Contado 90%	31.263,86	21.882,87	28.312,57	25.444,69	30.926,57	30.534,50	311.440,67
Ventas a Crédito 10%	2.352,94	3.473,76	2.431,43	3.145,84	2.827,19	3.436,29	34.335,03
Totales	33.616,80	25.356,63	30.744,00	28.590,53	33.753,75	33.970,78	345.775,70



FARMACIA ALEXANDRA
PROGRAMA DE ENTRADAS DE EFECTIVO PROYECTADAS
AÑO 2019

CUENTAS	AÑO BASE 2018		MESES PROYECTADOS 2019				
	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Proyección de Ventas	33.927,22	24.826,00	31.291,27	34.187,30	31.190,07	25.635,85	25.559,63
Ventas al Contado 90%	30.534,50	22.343,40	28.162,14	30.768,57	28.071,06	23.072,26	23.003,66
Ventas a Crédito 10%		3.392,72	2.482,60	3.129,13	3.418,73	3.119,01	2.563,58
Totales	30.534,50	25.736,12	30.644,74	33.897,70	31.489,79	26.191,27	25.567,25



FARMACIA ALEXANDRA
PROGRAMA DE ENTRADAS DE EFECTIVO PROYECTADAS
AÑO 2019

CUENTAS	MESES PROYECTADOS 2019						
	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
Proyección de Ventas	37.735,01	26.412,29	34.172,85	30.711,36	37.327,90	36.854,68	375.904,19
Ventas al Contado 90%	33.961,51	23.771,06	30.755,56	27.640,22	33.595,11	33.169,21	338.313,77
Ventas a Crédito 10%	2.555,96	3.773,50	2.641,23	3.417,28	3.071,14	3.732,79	37.297,67
Totales	36.517,47	27.544,56	33.396,79	31.057,51	36.666,24	36.902,00	375.611,44



FARMACIA ALEXANDRA
PROGRAMA DE ENTRADAS DE EFECTIVO PROYECTADAS
AÑO 2020

CUENTAS	AÑO BASE 2019		MESES PROYECTADOS 2020				
	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Proyección de Ventas	36.854,68	26.968,15	33.991,28	37.137,20	33.881,34	27.847,87	27.765,07
Ventas al Contado 90%	33.169,21	24.271,34	30.592,15	33.423,48	30.493,21	25.063,09	24.988,57
Ventas a Crédito 10%		3.685,47	2.696,82	3.399,13	3.713,72	3.388,13	2.784,79
Totales	33.169,21	27.956,80	33.288,97	36.822,61	34.206,93	28.451,22	27.773,35



FARMACIA ALEXANDRA
PROGRAMA DE ENTRADAS DE EFECTIVO PROYECTADAS
AÑO 2020

CUENTAS	MESES PROYECTADOS 2020						TOTAL
	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	
Proyección de Ventas	40.991,03	28.691,31	37.121,50	33.361,33	40.548,79	40.034,73	408.339,61
Ventas al Contado 90%	36.891,92	25.822,18	33.409,35	30.025,20	36.493,91	36.031,26	367.505,65
Ventas a Crédito 10%	2.776,51	4.099,10	2.869,13	3.712,15	3.336,13	4.054,88	40.515,96
Totales	39.668,43	29.921,28	36.278,48	33.737,35	39.830,04	40.086,14	408.021,60

Programa de salidas de efectivo

Para establecer las salidas del efectivo, primero se calcula el porcentaje que corresponde a cada una de las cuentas del rubro de gastos administrativos del estado de resultados de la Farmacia Alexandra del año base 2015, con respecto a las ventas totales del mismo año.

Fórmula:

$$\% \text{ INCREMENTO DE GASTOS ADMIN.} = \frac{\text{CUENTA DE GASTO}}{\text{VENTAS TOTALES}}$$

PORCENTAJE DE INCREMENTO DE GASTOS ADMINISTRATIVOS

CUENTA	VALOR	VENTAS 2015	% EQUIVALENTE
Gastos Administrativos			
Publicidad y Propaganda	123,00	269.960,22	0,045562%
Honorarios Profesionales	440,20	269.960,22	0,163061%
Servicios Básicos	378,26	269.960,22	0,140117%
Mantenimiento y Reparaciones	35,60	269.960,22	0,013187%
Total	977,06		0,361927%

El porcentaje obtenido en el cuadro anterior, se aplica a las ventas proyectadas en los años 2016 - 2020 para obtener el valor proyectado de gastos respectivamente.

Además, se calcula el programa de salidas de efectivo en cuanto a las compras realizadas a contado y a crédito teniendo en cuenta la política

interna de la empresa; sus proveedores le otorgan un crédito de 30 días plazo para cancelar un porcentaje del 30%; 60 días plazo adicionales para cancelar el 35% restante y la diferencia del 35% se cancela en efectivo.

Para la obtención del porcentaje de incremento de los sueldos y beneficios sociales para los 5 años pronosticados, se utilizó el promedio de incremento de los sueldos de cada año otorgados por el estado, desde el 2013 hasta el 2016.

Auxiliar para determinar el incremento de Sueldos y Salarios					
Del año	Al año	Año Anterior	Año Posterior	Incremento	%
2013	2014	318,00	340,00	22	6,92%
2014	2015	340,00	354,00	14	4,12%
2015	2016	354,00	366,00	12	<u>3,39%</u>

El porcentaje a aplicar es el 3,39%

Se aplicará la siguiente fórmula:

$$\text{Gasto} = \frac{\text{Total Gasto 2015}}{12} = \frac{5077,43}{12} = \mathbf{423,12 \text{ valor mensual}}$$

$$\text{Gasto Pronosticado} = \text{Gasto} * 3,39\% = 423,12 * 3,39\% = 437,46 \text{ v. mensua}$$



FARMACIA ALEXANDRA
PROGRAMA PARA DETERMINAR EL INCREMENTO DE SALIDAS DE EFECTIVO
ENERO A DICIEMBRE 2016

MESES	VENTAS PRONÓSTICO	SUELDOS Y SALARIOS			DECIMO TERCER SUELDO			DECIMO CUARTO SUELDO		
		GASTO	%	VALOR	GASTO	%	VALOR	GASTO	%	VALOR
Enero	19.367,51	423,12	Incremento promedio del 3.39 %	437,46		Incremento promedio del 3.39 %			Incremento promedio del 3.39 %	
Febrero	24.411,26	423,12		437,46						
Marzo	26.670,54	423,12		437,46						
Abril	24.332,31	423,12		437,46						
Mayo	19.999,29	423,12		437,46						
Junio	19.939,83	423,12		437,46						
Julio	29.438,21	423,12		437,46						
Agosto	20.605,02	423,12		437,46						255,23
Septiembre	26.659,26	423,12		437,46						
Octubre	23.958,85	423,12		437,46						
Noviembre	29.120,61	423,12		437,46						
Diciembre	28.751,44	423,11		437,45	275,75			285,10		
Total	293.254,12	5.077,43		5.249,55	275,75	285,10	255,23		263,88	



FARMACIA ALEXANDRA
PROGRAMA PARA DETERMINAR EL INCREMENTO DE SALIDAS DE EFECTIVO
ENERO A DICIEMBRE 2016

MESES	VENTAS PRONÓSTICO	FONDO DE RESERVA			VACACIONES			APORTE PATRONAL		
		GASTO	%	VALOR	GASTO	%	VALOR	GASTO	%	VALOR
Enero	19.367,51	16,85	Incremento promedio del 3.39 %	17,42	25,66	Incremento promedio del 3.39 %	26,53	76,81	Incremento promedio del 3.39 %	79,41
Febrero	24.411,26	16,85		17,42	25,66		26,53	76,81		79,41
Marzo	26.670,54	16,85		17,42	25,66		26,53	76,81		79,41
Abril	24.332,31	16,85		17,42	25,66		26,53	76,81		79,41
Mayo	19.999,29	16,85		17,42	25,66		26,53	76,81		79,41
Junio	19.939,83	16,85		17,42	25,66		26,53	76,81		79,41
Julio	29.438,21	16,85		17,42	25,66		26,53	76,81		79,41
Agosto	20.605,02	16,85		17,42	25,66		26,53	76,81		79,41
Septiembre	26.659,26	16,85		17,42	25,66		26,53	76,81		79,41
Octubre	23.958,85	16,85		17,42	25,66		26,53	76,81		79,41
Noviembre	29.120,61	16,85		17,42	25,66		26,53	76,81		79,41
Diciembre	28.751,44	16,82		17,39	25,62		26,49	76,82		79,42
Total	293.254,12	202,17		209,02	307,88		318,32	921,73		952,98



FARMACIA ALEXANDRA
PROGRAMA PARA DETERMINAR EL INCREMENTO DE SALIDAS DE EFECTIVO
ENERO A DICIEMBRE 2016

MESES	VENTAS PRONÓSTICO	PUBLICIDAD Y PROPAGANDA		HONORARIOS PROFESIONALES	
		% APLICADO	VALOR	% APLICADO	VALOR
Enero	19.367,51	0,046%	8,82	0,163%	31,58
Febrero	24.411,26	0,046%	11,12	0,163%	39,81
Marzo	26.670,54	0,046%	12,15	0,163%	43,49
Abril	24.332,31	0,046%	11,09	0,163%	39,68
Mayo	19.999,29	0,046%	9,11	0,163%	32,61
Junio	19.939,83	0,046%	9,09	0,163%	32,51
Julio	29.438,21	0,046%	13,41	0,163%	48,00
Agosto	20.605,02	0,046%	9,39	0,163%	33,60
Septiembre	26.659,26	0,046%	12,15	0,163%	43,47
Octubre	23.958,85	0,046%	10,92	0,163%	39,07
Noviembre	29.120,61	0,046%	13,27	0,163%	47,48
Diciembre	28.751,44	0,046%	13,10	0,163%	46,88
Total	293.254,12		133,61		478,18



FARMACIA ALEXANDRA
PROGRAMA PARA DETERMINAR EL INCREMENTO DE SALIDAS DE EFECTIVO
ENERO A DICIEMBRE 2016

MESES	VENTAS PRONÓSTICO	SERVICIOS BASICOS		MANTENIMIENTO Y REPARACIONES		TOTAL SALIDAS 2016
		%	VALOR	%	VALOR	
Enero	19.367,51	0,140%	27,14	0,013%	2,55	70,10
Febrero	24.411,26	0,140%	34,20	0,013%	3,22	88,35
Marzo	26.670,54	0,140%	37,37	0,013%	3,52	96,53
Abril	24.332,31	0,140%	34,09	0,013%	3,21	88,07
Mayo	19.999,29	0,140%	28,02	0,013%	2,64	72,38
Junio	19.939,83	0,140%	27,94	0,013%	2,63	72,17
Julio	29.438,21	0,140%	41,25	0,013%	3,88	106,54
Agosto	20.605,02	0,140%	28,87	0,013%	2,72	74,58
Septiembre	26.659,26	0,140%	37,35	0,013%	3,52	96,49
Octubre	23.958,85	0,140%	33,57	0,013%	3,16	86,71
Noviembre	29.120,61	0,140%	40,80	0,013%	3,84	105,40
Diciembre	28.751,44	0,140%	40,29	0,013%	3,79	104,06
Total	293.254,12		410,90		38,67	1.061,37



FARMACIA ALEXANDRA
PROGRAMA PARA DETERMINAR EL INCREMENTO DE SALIDAS DE EFECTIVO
ENERO A DICIEMBRE 2017

MESES	VENTAS PRONÓSTICO	SUELDOS Y SALARIOS			DECIMO TERCER SUELDO			DECIMO CUARTO SUELDO				
		GASTO	%	VALOR	GASTO	%	VALOR	GASTO	%	VALOR		
Enero	21.038,66	437,46	Incremento promedio del 3.39 %	452,29		Incremento promedio del 3.39 %			Incremento promedio del 3.39 %			
Febrero	26.517,62	437,46		452,29								
Marzo	28.971,84	437,46		452,29								
Abril	26.431,85	437,46		452,29								
Mayo	21.724,96	437,46		452,29								
Junio	21.660,37	437,46		452,29								
Julio	31.978,33	437,46		452,29								
Agosto	22.382,95	437,46		452,29						263,88		272,83
Septiembre	28.959,59	437,46		452,29								
Octubre	26.026,17	437,46		452,29								
Noviembre	31.633,33	437,46		452,29								
Diciembre	31.232,30	437,45		452,28	285,10			294,76				
Total	318.557,96	5.249,55		5.427,51	285,10		294,76	263,88		272,83		



FARMACIA ALEXANDRA
PROGRAMA PARA DETERMINAR EL INCREMENTO DE SALIDAS DE EFECTIVO
ENERO A DICIEMBRE 2017

MESES	VENTAS PRONÓSTICO	FONDO DE RESERVA			VACACIONES			APORTE PATRONAL		
		GASTO	%	VALOR	GASTO	%	VALOR	GASTO	%	VALOR
Enero	21.038,66	17,42	Incremento promedio del 3.39 %	18,01	26,53	Incremento promedio del 3.39 %	27,43	79,41	Incremento promedio del 3.39 %	82,11
Febrero	26.517,62	17,42		18,01	26,53		27,43	79,41		82,11
Marzo	28.971,84	17,42		18,01	26,53		27,43	79,41		82,11
Abril	26.431,85	17,42		18,01	26,53		27,43	79,41		82,11
Mayo	21.724,96	17,42		18,01	26,53		27,43	79,41		82,11
Junio	21.660,37	17,42		18,01	26,53		27,43	79,41		82,11
Julio	31.978,33	17,42		18,01	26,53		27,43	79,41		82,11
Agosto	22.382,95	17,42		18,01	26,53		27,43	79,41		82,11
Septiembre	28.959,59	17,42		18,01	26,53		27,43	79,41		82,11
Octubre	26.026,17	17,42		18,01	26,53		27,43	79,41		82,11
Noviembre	31.633,33	17,42		18,01	26,53		27,43	79,41		82,11
Diciembre	31.232,30	17,39		17,98	26,49		27,39	79,42		82,12
Total	318.557,96	209,02		216,11	318,32		329,11	952,98		985,28



FARMACIA ALEXANDRA
PROGRAMA PARA DETERMINAR EL INCREMENTO DE SALIDAS DE EFECTIVO
ENERO A DICIEMBRE 2017

MESES	VENTAS PRONÓSTICO	PUBLICIDAD Y PROPAGANDA		HONORARIOS PROFESIONALES	
		% APLICADO	VALOR	% APLICADO	VALOR
Enero	21.038,66	0,046%	9,59	0,163%	34,31
Febrero	26.517,62	0,046%	12,08	0,163%	43,24
Marzo	28.971,84	0,046%	13,20	0,163%	47,24
Abril	26.431,85	0,046%	12,04	0,163%	43,10
Mayo	21.724,96	0,046%	9,90	0,163%	35,42
Junio	21.660,37	0,046%	9,87	0,163%	35,32
Julio	31.978,33	0,046%	14,57	0,163%	52,14
Agosto	22.382,95	0,046%	10,20	0,163%	36,50
Septiembre	28.959,59	0,046%	13,19	0,163%	47,22
Octubre	26.026,17	0,046%	11,86	0,163%	42,44
Noviembre	31.633,33	0,046%	14,41	0,163%	51,58
Diciembre	31.232,30	0,046%	14,23	0,163%	50,93
Total	318.557,96		145,14		519,44



FARMACIA ALEXANDRA
PROGRAMA PARA DETERMINAR EL INCREMENTO DE SALIDAS DE EFECTIVO
ENERO A DICIEMBRE 2017

MESES	VENTAS PRONÓSTICO	SERVICIOS BASICOS		MANTENIMIENTO Y REPARACIONES		TOTAL SALIDAS 2017
		%	VALOR	%	VALOR	
Enero	21.038,66	0,140%	29,48	0,013%	2,77	76,14
Febrero	26.517,62	0,140%	37,16	0,013%	3,50	95,97
Marzo	28.971,84	0,140%	40,59	0,013%	3,82	104,86
Abril	26.431,85	0,140%	37,04	0,013%	3,49	95,66
Mayo	21.724,96	0,140%	30,44	0,013%	2,86	78,63
Junio	21.660,37	0,140%	30,35	0,013%	2,86	78,39
Julio	31.978,33	0,140%	44,81	0,013%	4,22	115,74
Agosto	22.382,95	0,140%	31,36	0,013%	2,95	81,01
Septiembre	28.959,59	0,140%	40,58	0,013%	3,82	104,81
Octubre	26.026,17	0,140%	36,47	0,013%	3,43	94,20
Noviembre	31.633,33	0,140%	44,32	0,013%	4,17	114,49
Diciembre	31.232,30	0,140%	43,76	0,013%	4,12	113,04
Total	318.557,96		446,35		42,01	1.152,95



FARMACIA ALEXANDRA
PROGRAMA PARA DETERMINAR EL INCREMENTO DE SALIDAS DE EFECTIVO
ENERO A DICIEMBRE 2018

MESES	VENTAS PRONÓSTICO	SUELDOS Y SALARIOS			DECIMO TERCER SUELDO			DECIMO CUARTO SUELDO				
		GASTO	%	VALOR	GASTO	%	VALOR	GASTO	%	VALOR		
Enero	22.854,01	452,29	Incremento promedio del 3.39 %	467,63		Incremento promedio del 3.39 %			Incremento promedio del 3.39 %			
Febrero	28.805,73	452,29		467,63								
Marzo	31.471,72	452,29		467,63								
Abril	28.712,56	452,29		467,63								
Mayo	23.599,53	452,29		467,63								
Junio	23.529,36	452,29		467,63								
Julio	34.737,62	452,29		467,63								
Agosto	24.314,29	452,29		467,63						272,83		282,08
Septiembre	31.458,41	452,29		467,63								
Octubre	28.271,88	452,29		467,63								
Noviembre	34.362,85	452,29		467,63								
Diciembre	33.927,22	452,28		467,62	294,76			304,76				
Total	346.045,19	5.427,51		5.611,51	294,76		304,76	272,83		282,08		



FARMACIA ALEXANDRA
PROGRAMA PARA DETERMINAR EL INCREMENTO DE SALIDAS DE EFECTIVO
ENERO A DICIEMBRE 2018

MESES	VENTAS PRONÓSTICO	FONDO DE RESERVA			VACACIONES			APORTE PATRONAL		
		GASTO	%	VALOR	GASTO	%	VALOR	GASTO	%	VALOR
Enero	22.854,01	18,01	Incremento promedio del 3.39 %	18,62	27,43	Incremento promedio del 3.39 %	28,36	82,11	Incremento promedio del 3.39 %	84,89
Febrero	28.805,73	18,01		18,62	27,43		28,36	82,11		84,89
Marzo	31.471,72	18,01		18,62	27,43		28,36	82,11		84,89
Abril	28.712,56	18,01		18,62	27,43		28,36	82,11		84,89
Mayo	23.599,53	18,01		18,62	27,43		28,36	82,11		84,89
Junio	23.529,36	18,01		18,62	27,43		28,36	82,11		84,89
Julio	34.737,62	18,01		18,62	27,43		28,36	82,11		84,89
Agosto	24.314,29	18,01		18,62	27,43		28,36	82,11		84,89
Septiembre	31.458,41	18,01		18,62	27,43		28,36	82,11		84,89
Octubre	28.271,88	18,01		18,62	27,43		28,36	82,11		84,89
Noviembre	34.362,85	18,01		18,62	27,43		28,36	82,11		84,89
Diciembre	33.927,22	17,98		18,59	27,39		28,31	82,12		84,90
Total	346.045,19	216,11		223,44	329,11		340,26	985,28		1.018,68



FARMACIA ALEXANDRA
PROGRAMA PARA DETERMINAR EL INCREMENTO DE SALIDAS DE EFECTIVO
ENERO A DICIEMBRE 2018

MESES	VENTAS PRONÓSTICO	PUBLICIDAD Y PROPAGANDA		HONORARIOS PROFESIONALES	
		% APLICADO	VALOR	% APLICADO	VALOR
Enero	22.854,01	0,046%	10,41	0,163%	37,27
Febrero	28.805,73	0,046%	13,12	0,163%	46,97
Marzo	31.471,72	0,046%	14,34	0,163%	51,32
Abril	28.712,56	0,046%	13,08	0,163%	46,82
Mayo	23.599,53	0,046%	10,75	0,163%	38,48
Junio	23.529,36	0,046%	10,72	0,163%	38,37
Julio	34.737,62	0,046%	15,83	0,163%	56,64
Agosto	24.314,29	0,046%	11,08	0,163%	39,65
Septiembre	31.458,41	0,046%	14,33	0,163%	51,30
Octubre	28.271,88	0,046%	12,88	0,163%	46,10
Noviembre	34.362,85	0,046%	15,66	0,163%	56,03
Diciembre	33.927,22	0,046%	15,46	0,163%	55,32
Total	346.045,19		157,67		564,26



FARMACIA ALEXANDRA
PROGRAMA PARA DETERMINAR EL INCREMENTO DE SALIDAS DE EFECTIVO
ENERO A DICIEMBRE 2018

MESES	VENTAS PRONÓSTICO	SERVICIOS BASICOS		MANTENIMIENTO Y REPARACIONES		TOTAL SALIDAS 2018
		%	VALOR	%	VALOR	
Enero	22.854,01	0,140%	32,02	0,013%	3,01	82,71
Febrero	28.805,73	0,140%	40,36	0,013%	3,80	104,26
Marzo	31.471,72	0,140%	44,10	0,013%	4,15	113,90
Abril	28.712,56	0,140%	40,23	0,013%	3,79	103,92
Mayo	23.599,53	0,140%	33,07	0,013%	3,11	85,41
Junio	23.529,36	0,140%	32,97	0,013%	3,10	85,16
Julio	34.737,62	0,140%	48,67	0,013%	4,58	125,72
Agosto	24.314,29	0,140%	34,07	0,013%	3,21	88,00
Septiembre	31.458,41	0,140%	44,08	0,013%	4,15	113,86
Octubre	28.271,88	0,140%	39,61	0,013%	3,73	102,32
Noviembre	34.362,85	0,140%	48,15	0,013%	4,53	124,37
Diciembre	33.927,22	0,140%	47,54	0,013%	4,47	122,79
Total	346.045,19		484,87		45,63	1.252,43



FARMACIA ALEXANDRA
PROGRAMA PARA DETERMINAR EL INCREMENTO DE SALIDAS DE EFECTIVO
ENERO A DICIEMBRE 2019

MESES	VENTAS PRONÓSTICO	SUELDOS Y SALARIOS			DECIMO TERCER SUELDO			DECIMO CUARTO SUELDO				
		GASTO	%	VALOR	GASTO	%	VALOR	GASTO	%	VALOR		
Enero	24.826,00	467,63	Incremento promedio del 3.39 %	483,48		Incremento promedio del 3.39 %			Incremento promedio del 3.39 %			
Febrero	31.291,27	467,63		483,48								
Marzo	34.187,30	467,63		483,48								
Abril	31.190,07	467,63		483,48								
Mayo	25.635,85	467,63		483,48								
Junio	25.559,63	467,63		483,48								
Julio	37.735,01	467,63		483,48								
Agosto	26.412,29	467,63		483,48						282,08		291,64
Septiembre	34.172,85	467,63		483,48								
Octubre	30.711,36	467,63		483,48								
Noviembre	37.327,90	467,63		483,48								
Diciembre	36.854,68	467,62		483,47	304,76			315,09				
Total	375.904,19	5.611,51		5.801,74	304,76		315,09	282,08		291,64		



FARMACIA ALEXANDRA
PROGRAMA PARA DETERMINAR EL INCREMENTO DE SALIDAS DE EFECTIVO
ENERO A DICIEMBRE 2019

MESES	VENTAS PRONÓSTICO	FONDO DE RESERVA			VACACIONES			APORTE PATRONAL		
		GASTO	%	VALOR	GASTO	%	VALOR	GASTO	%	VALOR
Enero	24.826,00	18,62	Incremento promedio del 3.39 %	19,25	28,36	Incremento promedio del 3.39 %	29,32	84,89	Incremento promedio del 3.39 %	87,77
Febrero	31.291,27	18,62		19,25	28,36		29,32	84,89		87,77
Marzo	34.187,30	18,62		19,25	28,36		29,32	84,89		87,77
Abril	31.190,07	18,62		19,25	28,36		29,32	84,89		87,77
Mayo	25.635,85	18,62		19,25	28,36		29,32	84,89		87,77
Junio	25.559,63	18,62		19,25	28,36		29,32	84,89		87,77
Julio	37.735,01	18,62		19,25	28,36		29,32	84,89		87,77
Agosto	26.412,29	18,62		19,25	28,36		29,32	84,89		87,77
Septiembre	34.172,85	18,62		19,25	28,36		29,32	84,89		87,77
Octubre	30.711,36	18,62		19,25	28,36		29,32	84,89		87,77
Noviembre	37.327,90	18,62		19,25	28,36		29,32	84,89		87,77
Diciembre	36.854,68	18,59		19,22	28,31		29,27	84,90		87,78
Total	375.904,19	223,44		231,01	340,26		351,80	1.018,68		1.053,22



FARMACIA ALEXANDRA
PROGRAMA PARA DETERMINAR EL INCREMENTO DE SALIDAS DE EFECTIVO
ENERO A DICIEMBRE 2019

MESES	VENTAS PRONÓSTICO	PUBLICIDAD Y PROPAGANDA		HONORARIOS PROFESIONALES	
		% APLICADO	VALOR	% APLICADO	VALOR
Enero	24.826,00	0,046%	11,31	0,163%	40,48
Febrero	31.291,27	0,046%	14,26	0,163%	51,02
Marzo	34.187,30	0,046%	15,58	0,163%	55,75
Abril	31.190,07	0,046%	14,21	0,163%	50,86
Mayo	25.635,85	0,046%	11,68	0,163%	41,80
Junio	25.559,63	0,046%	11,65	0,163%	41,68
Julio	37.735,01	0,046%	17,19	0,163%	61,53
Agosto	26.412,29	0,046%	12,03	0,163%	43,07
Septiembre	34.172,85	0,046%	15,57	0,163%	55,72
Octubre	30.711,36	0,046%	13,99	0,163%	50,08
Noviembre	37.327,90	0,046%	17,01	0,163%	60,87
Diciembre	36.854,68	0,046%	16,79	0,163%	60,10
Total	375.904,19		171,27		612,95



FARMACIA ALEXANDRA
PROGRAMA PARA DETERMINAR EL INCREMENTO DE SALIDAS DE EFECTIVO
ENERO A DICIEMBRE 2019

MESES	VENTAS PRONÓSTICO	SERVICIOS BASICOS		MANTENIMIENTO Y REPARACIONES		TOTAL SALIDAS 2019
		%	VALOR	%	VALOR	
Enero	24.826,00	0,140%	34,79	0,013%	3,27	89,85
Febrero	31.291,27	0,140%	43,84	0,013%	4,13	113,25
Marzo	34.187,30	0,140%	47,90	0,013%	4,51	123,73
Abril	31.190,07	0,140%	43,70	0,013%	4,11	112,89
Mayo	25.635,85	0,140%	35,92	0,013%	3,38	92,78
Junio	25.559,63	0,140%	35,81	0,013%	3,37	92,51
Julio	37.735,01	0,140%	52,87	0,013%	4,98	136,57
Agosto	26.412,29	0,140%	37,01	0,013%	3,48	95,59
Septiembre	34.172,85	0,140%	47,88	0,013%	4,51	123,68
Octubre	30.711,36	0,140%	43,03	0,013%	4,05	111,15
Noviembre	37.327,90	0,140%	52,30	0,013%	4,92	135,10
Diciembre	36.854,68	0,140%	51,64	0,013%	4,86	133,39
Total	375.904,19		526,71		49,57	1.360,50



FARMACIA ALEXANDRA
PROGRAMA PARA DETERMINAR EL INCREMENTO DE SALIDAS DE EFECTIVO
ENERO A DICIEMBRE 2020

MESES	VENTAS PRONÓSTICO	SUELDOS Y SALARIOS			DECIMO TERCER SUELDO			DECIMO CUARTO SUELDO				
		GASTO	%	VALOR	GASTO	%	VALOR	GASTO	%	VALOR		
Enero	26.968,15	483,48	Incremento promedio del 3.39 %	499,87		Incremento promedio del 3.39 %			Incremento promedio del 3.39 %			
Febrero	33.991,28	483,48		499,87								
Marzo	37.137,20	483,48		499,87								
Abril	33.881,34	483,48		499,87								
Mayo	27.847,87	483,48		499,87								
Junio	27.765,07	483,48		499,87								
Julio	40.991,03	483,48		499,87								
Agosto	28.691,31	483,48		499,87						291,64		301,53
Septiembre	37.121,50	483,48		499,87								
Octubre	33.361,33	483,48		499,87								
Noviembre	40.548,79	483,48		499,87								
Diciembre	40.034,73	483,47		499,86	315,09			325,77				
Total	408.339,61	5.801,74		5.998,42	315,09		325,77	291,64		301,53		



FARMACIA ALEXANDRA
PROGRAMA PARA DETERMINAR EL INCREMENTO DE SALIDAS DE EFECTIVO
ENERO A DICIEMBRE 2020

MESES	VENTAS PRONÓSTICO	FONDO DE RESERVA			VACACIONES			APORTE PATRONAL		
		GASTO	%	VALOR	GASTO	%	VALOR	GASTO	%	VALOR
Enero	26.968,15	19,25	Incremento promedio del 3.39 %	19,91	29,32	Incremento promedio del 3.39 %	30,31	87,77	Incremento promedio del 3.39 %	90,74
Febrero	33.991,28	19,25		19,91	29,32		30,31	87,77		90,74
Marzo	37.137,20	19,25		19,91	29,32		30,31	87,77		90,74
Abril	33.881,34	19,25		19,91	29,32		30,31	87,77		90,74
Mayo	27.847,87	19,25		19,91	29,32		30,31	87,77		90,74
Junio	27.765,07	19,25		19,91	29,32		30,31	87,77		90,74
Julio	40.991,03	19,25		19,91	29,32		30,31	87,77		90,74
Agosto	28.691,31	19,25		19,91	29,32		30,31	87,77		90,74
Septiembre	37.121,50	19,25		19,91	29,32		30,31	87,77		90,74
Octubre	33.361,33	19,25		19,91	29,32		30,31	87,77		90,74
Noviembre	40.548,79	19,25		19,91	29,32		30,31	87,77		90,74
Diciembre	40.034,73	19,22		19,87	29,27		30,27	87,78		90,75
Total	408.339,61	231,01		238,84	351,80		363,73	1.053,22		1.088,92



FARMACIA ALEXANDRA
PROGRAMA PARA DETERMINAR EL INCREMENTO DE SALIDAS DE EFECTIVO
ENERO A DICIEMBRE 2020

MESES	VENTAS PRONÓSTICO	PUBLICIDAD Y PROPAGANDA		HONORARIOS PROFESIONALES	
		% APLICADO	VALOR	% APLICADO	VALOR
Enero	26.968,15	0,046%	12,29	0,163%	43,97
Febrero	33.991,28	0,046%	15,49	0,163%	55,43
Marzo	37.137,20	0,046%	16,92	0,163%	60,56
Abril	33.881,34	0,046%	15,44	0,163%	55,25
Mayo	27.847,87	0,046%	12,69	0,163%	45,41
Junio	27.765,07	0,046%	12,65	0,163%	45,27
Julio	40.991,03	0,046%	18,68	0,163%	66,84
Agosto	28.691,31	0,046%	13,07	0,163%	46,78
Septiembre	37.121,50	0,046%	16,91	0,163%	60,53
Octubre	33.361,33	0,046%	15,20	0,163%	54,40
Noviembre	40.548,79	0,046%	18,47	0,163%	66,12
Diciembre	40.034,73	0,046%	18,24	0,163%	65,28
Total	408.339,61		186,05		665,84



FARMACIA ALEXANDRA
PROGRAMA PARA DETERMINAR EL INCREMENTO DE SALIDAS DE EFECTIVO
ENERO A DICIEMBRE 2020

MESES	VENTAS PRONÓSTICO	SERVICIOS BASICOS		MANTENIMIENTO Y REPARACIONES		TOTAL SALIDAS 2020
		%	VALOR	%	VALOR	
Enero	26.968,15	0,140%	37,79	0,013%	3,56	97,61
Febrero	33.991,28	0,140%	47,63	0,013%	4,48	123,02
Marzo	37.137,20	0,140%	52,04	0,013%	4,90	134,41
Abril	33.881,34	0,140%	47,47	0,013%	4,47	122,63
Mayo	27.847,87	0,140%	39,02	0,013%	3,67	100,79
Junio	27.765,07	0,140%	38,90	0,013%	3,66	100,49
Julio	40.991,03	0,140%	57,44	0,013%	5,41	148,36
Agosto	28.691,31	0,140%	40,20	0,013%	3,78	103,84
Septiembre	37.121,50	0,140%	52,01	0,013%	4,90	134,35
Octubre	33.361,33	0,140%	46,74	0,013%	4,40	120,74
Noviembre	40.548,79	0,140%	56,82	0,013%	5,35	146,76
Diciembre	40.034,73	0,140%	56,10	0,013%	5,28	144,90
Total	408.339,61		572,15		53,85	1.477,89



FARMACIA ALEXANDRA
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO PROYECTADAS
AÑO 2016

CUENTAS	AÑO BASE 2015		MESES PROYECTADOS 2016				
	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Proyección de Compras	23.326,40	17.750,40	22.939,25	24.048,25	22.826,21	17.522,16	17.700,28
Compras al Contado 30%	6.997,92	5.325,12	6.881,78	7.214,47	6.847,86	5.256,65	5.310,08
Compras a Crédito (30 días) 35%		8.164,24	6.212,64	8.028,74	8.416,89	7.989,18	6.132,76
Compras a Crédito (60 días) 35%			8.164,24	6.212,64	8.028,74	8.416,89	7.989,18
Totales	6.997,92	13.489,36	21.258,66	21.455,85	23.293,49	21.662,71	19.432,01



FARMACIA ALEXANDRA
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO PROYECTADAS
AÑO 2016

CUENTAS	MESES PROYECTADOS 2016						TOTAL
	JULIO	AGOSTO	SEPTIEM	OCTUBRE	NOVIEMB	DICIEMB	
Proyección de Compras	27.352,41	18.380,69	24.656,60	22.435,93	26.373,92	24.357,57	266.343,68
Compras al Contado 30%	8.205,72	5.514,21	7.396,98	6.730,78	7.912,17	7.307,27	79.903,11
Compras a Crédito (30 días) 35%	6195,10	9.573,34	6.433,24	8.629,81	7.852,58	9.230,87	92.859,38
Compras a Crédito (60 días) 35%	6132,76	6.195,10	9.573,34	6.433,24	8.629,81	7.852,58	83.628,51
Totales	20.533,58	21.282,65	23.403,57	21.793,83	24.394,56	24.390,72	256.390,99



FARMACIA ALEXANDRA
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO PROYECTADAS
AÑO 2017

CUENTAS	AÑO BASE 2016		MESES PROYECTADOS 2017				
	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Proyección de Compras	24.357,57	18535,08	23.953,31	25.111,33	23.835,28	18.296,75	18.482,74
Compras al Contado 30%	7.307,27	5.560,52	7.185,99	7.533,40	7.150,58	5.489,02	5.544,82
Compras a Crédito (30 días) 35%		8.525,15	6.487,28	8.383,66	8.788,97	8.342,35	6.403,86
Compras a Crédito (60 días) 35%			8.525,15	6.487,28	8.383,66	8.788,97	8.342,35
Totales	7.307,27	14.085,68	22.198,42	22.404,34	24.323,21	22.620,34	20.291,03



FARMACIA ALEXANDRA
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO PROYECTADAS
AÑO 2017

CUENTAS	MESES PROYECTADOS 2017						
	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMB	OCTUBRE	NOVIEMB	DICIEMB	TOTAL
Proyección de Compras	28.561,56	19.193,24	25.746,58	23.427,74	27.539,81	25.434,33	278.117,76
Compras al Contado 30%	8.568,47	5.757,97	7.723,97	7.028,32	8.261,94	7.630,30	83.435,33
Compras a Crédito (30 días) 35%	6468,96	9.996,55	6.717,63	9.011,30	8.199,71	9.638,93	96.964,35
Compras a Crédito (60 días) 35%	6403,86	6.468,96	9.996,55	6.717,63	9.011,30	8.199,71	87.325,42
Totales	21.441,29	22.223,48	24.438,15	22.757,26	25.472,96	25.468,94	267.725,10



FARMACIA ALEXANDRA
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO PROYECTADAS
AÑO 2018

CUENTAS	AÑO BASE 2017		MESES PROYECTADOS 2018				
	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Proyección de Compras	25.434,33	19354,45	25.012,20	26.221,41	24.888,95	19.105,58	19.299,80
Compras al Contado 30%	7.630,30	5.806,33	7.503,66	7.866,42	7.466,68	5.731,67	5.789,94
Compras a Crédito (30 días) 35%		8.902,02	6.774,06	8.754,27	9.177,50	8.711,13	6.686,95
Compras a Crédito (60 días) 35%			8.902,02	6.774,06	8.754,27	9.177,50	8.711,13
Totales	7.630,30	14.708,35	23.179,73	23.394,75	25.398,45	23.620,30	21.188,02



FARMACIA ALEXANDRA
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO PROYECTADAS
AÑO 2018

CUENTAS	MESES PROYECTADOS 2018						
	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMB	OCTUBRE	NOVIEMB	DICIEMB	TOTAL
Proyección de Compras	29.824,16	20.041,70	26.884,74	24.463,40	28.757,24	26.558,69	290.412,33
Compras al Contado 30%	8.947,25	6.012,51	8.065,42	7.339,02	8.627,17	7.967,61	87.123,70
Compras a Crédito (30 días) 35%	6754,93	10.438,46	7.014,59	9.409,66	8.562,19	10.065,04	101.250,79
Compras a Crédito (60 días) 35%	6686,95	6.754,93	10.438,46	7.014,59	9.409,66	8.562,19	91.185,75
Totales	22.389,13	23.205,90	25.518,48	23.763,27	26.599,02	26.594,83	279.560,24



FARMACIA ALEXANDRA
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO PROYECTADAS
AÑO 2019

CUENTAS	AÑO BASE 2018		MESES PROYECTADOS 2019				
	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Proyección de Compras	26.558,69	20210,04	26.117,90	27.380,57	25.989,20	19.950,17	20.152,97
Compras al Contado 30%	7.967,61	6.063,01	7.835,37	8.214,17	7.796,76	5.985,05	6.045,89
Compras a Crédito (30 días) 35%		9.295,54	7.073,51	9.141,26	9.583,20	9.096,22	6.982,56
Compras a Crédito (60 días) 35%			9.295,54	7.073,51	9.141,26	9.583,20	9.096,22
Totales	7.967,61	15.358,55	24.204,42	24.428,95	26.521,22	24.664,47	22.124,67



FARMACIA ALEXANDRA
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO PROYECTADAS
AÑO 2019

CUENTAS	MESES PROYECTADOS 2019						
	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMB	OCTUBRE	NOVIEMB	DICIEMB	TOTAL
Proyección de Compras	31.142,58	20.927,67	28.073,22	25.544,83	30.028,50	27.732,75	303.250,39
Compras al Contado 30%	9.342,77	6.278,30	8.421,97	7.663,45	9.008,55	8.319,83	90.975,12
Compras a Crédito (30 días) 35%	7053,54	10.899,90	7.324,68	9.825,63	8.940,69	10.509,97	105.726,72
Compras a Crédito (60 días) 35%	6982,56	7.053,54	10.899,90	7.324,68	9.825,63	8.940,69	95.216,74
Totales	23.378,87	24.231,74	26.646,55	24.813,76	27.774,87	27.770,49	291.918,58



FARMACIA ALEXANDRA
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO PROYECTADAS
AÑO 2020

CUENTAS	AÑO BASE 2019		MESES PROYECTADOS 2020				
	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Proyección de Compras	27.732,75	21.103,45	27.272,47	28.590,96	27.138,08	20.832,09	21.043,86
Compras al Contado 30%	8.319,83	6.331,03	8.181,74	8.577,29	8.141,43	6.249,63	6.313,16
Compras a Crédito (30 días) 35%		9.706,46	7.386,21	9.545,37	10.006,84	9.498,33	7.291,23
Compras a Crédito (60 días) 35%			9.706,46	7.386,21	9.545,37	10.006,84	9.498,33
Totales	8.319,83	16.037,50	25.274,41	25.508,86	27.693,63	25.754,79	23.102,72



FARMACIA ALEXANDRA
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO PROYECTADAS
AÑO 2020

CUENTAS	MESES PROYECTADOS 2020						
	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMB	OCTUBRE	NOVIEMB	DICIEMB	TOTAL
Proyección de Compras	32.519,28	21.852,81	29.314,23	26.674,08	31.355,95	28.958,72	316.655,98
Compras al Contado 30%	9.755,78	6.555,84	8.794,27	8.002,22	9.406,78	8.687,62	94.996,79
Compras a Crédito (30 días) 35%	7365,35	11.381,75	7.648,48	10.259,98	9.335,93	10.974,58	110.400,51
Compras a Crédito (60 días) 35%	7291,23	7.365,35	11.381,75	7.648,48	10.259,98	9.335,93	99.425,93
Totales	24.412,37	25.302,94	27.824,50	25.910,69	29.002,69	28.998,12	304.823,23



FARMACIA ALEXANDRA
MATRIZ DE COMPRAS Y GASTOS
ENERO/DICIEMBRE 2016

CUENTA	Estado de Resultados	Meses Proyectados											
		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Octub.	Nov.	Dic.
COMPRAS	23.326,40	17.750,40	22.939,25	24.048,25	22.826,21	17.522,16	17.700,28	27.352,41	18.380,69	24.656,60	22.435,93	26.373,92	24.357,57
Compras a contado 30%		5.325,12	6.881,78	7.214,47	6.847,86	5.256,65	5.310,08	8.205,72	5.514,21	7.396,98	6.730,78	7.912,17	7.307,27
Compras a crédito 35%		8.164,24	6.212,64	8.028,74	8.416,89	7.989,18	6.132,76	6.195,10	9.573,34	6.433,24	8.629,81	7.852,58	9.230,87
Compras a crédito 35%			8.164,24	6.212,64	8.028,74	8.416,89	7.989,18	6.132,76	6.195,10	9.573,34	6.433,24	8.629,81	7.852,58
Beneficios Sociales	7.278,85	560,83	560,83	560,83	560,83	560,83	560,83	560,83	824,71	560,83	560,83	560,83	845,85
Sueldos y salarios	5.249,55	437,46	437,46	437,46	437,46	437,46	437,46	437,46	437,46	437,46	437,46	437,46	437,45
Décimo Tercer Sueldo	285,10												285,10
Décimo Cuarto Sueldo	263,88								263,88				
Fondo de Reserva	209,02	17,42	17,42	17,42	17,42	17,42	17,42	17,42	17,42	17,42	17,42	17,42	17,39
Vacaciones	318,32	26,53	26,53	26,53	26,53	26,53	26,53	26,53	26,53	26,53	26,53	26,53	26,49
Aporte Patronal	952,98	79,41	79,41	79,41	79,41	79,41	79,41	79,41	79,41	79,41	79,41	79,41	79,42
Gastos administrativos	1.061,37	70,10	88,35	96,53	88,07	72,38	72,17	106,54	74,58	96,49	86,71	105,40	104,06
Publicidad y Propaganda	133,61	8,82	11,12	12,15	11,09	9,11	9,09	13,41	9,39	12,15	10,92	13,27	13,10
Honorarios Profesionales	478,18	31,58	39,81	43,49	39,68	32,61	32,51	48,00	33,60	43,47	39,07	47,48	46,88
Servicios Básicos	410,90	27,14	34,20	37,37	34,09	28,02	27,94	41,25	28,87	37,35	33,57	40,80	40,29
Mantenimiento y Reparaciones	38,67	2,55	3,22	3,52	3,21	2,64	2,63	3,88	2,72	3,52	3,16	3,84	3,79
Total	8.340,22	14.120,29	21.907,84	22.113,21	23.942,38	22.295,92	20.065,01	21.200,95	22.181,94	24.060,88	22.441,38	25.060,79	25.340,63



FARMACIA ALEXANDRA
MATRIZ DE COMPRAS Y GASTOS
ENERO/DICIEMBRE 2017

CUENTA	Estado de Resultados	Meses Proyectados											
		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Octubre	Nov.	Diciemb.
COMPRAS	24.357,57	18.535,08	23.953,31	25.111,33	23.835,28	18.296,75	18.482,74	28.561,56	19.193,24	25.746,58	23.427,74	27.539,81	25.434,33
Compras a contado 30%		5.560,52	7.185,99	7.533,40	7.150,58	5.489,02	5.544,82	8.568,47	5.757,97	7.723,97	7.028,32	8.261,94	7.630,30
Compras a crédito 35%		8.525,15	6.487,28	8.383,66	8.788,97	8.342,35	6.403,86	6.468,96	9.996,55	6.717,63	9.011,30	8.199,71	9.638,93
Compras a crédito 35%			8.525,15	6.487,28	8.383,66	8.788,97	8.342,35	6.403,86	6.468,96	9.996,55	6.717,63	9.011,30	8.199,71
Beneficios Sociales	7.525,61	579,84	579,84	579,84	579,84	579,84	579,84	579,84	852,67	579,84	579,84	579,84	874,53
Sueldos y salarios	5.427,51	452,29	452,29	452,29	452,29	452,29	452,29	452,29	452,29	452,29	452,29	452,29	452,28
Décimo Tercer Sueldo	294,76												294,76
Décimo Cuarto Sueldo	272,83								272,83				
Fondo de Reserva	216,11	18,01	18,01	18,01	18,01	18,01	18,01	18,01	18,01	18,01	18,01	18,01	17,98
Vacaciones	329,11	27,43	27,43	27,43	27,43	27,43	27,43	27,43	27,43	27,43	27,43	27,43	27,39
Aporte Patronal	985,28	82,11	82,11	82,11	82,11	82,11	82,11	82,11	82,11	82,11	82,11	82,11	82,12
Gastos administrativos	1.152,95	76,14	95,97	104,86	95,66	78,63	78,39	115,74	81,01	104,81	94,20	114,49	113,04
Publicidad y Propaganda	145,14	9,59	12,08	13,20	12,04	9,90	9,87	14,57	10,20	13,19	11,86	14,41	14,23
Honorarios Profesionales	519,44	34,31	43,24	47,24	43,10	35,42	35,32	52,14	36,50	47,22	42,44	51,58	50,93
Servicios Básicos	446,35	29,48	37,16	40,59	37,04	30,44	30,35	44,81	31,36	40,58	36,47	44,32	43,76
Mantenimiento y Reparaciones	42,01	2,77	3,50	3,82	3,49	2,86	2,86	4,22	2,95	3,82	3,43	4,17	4,12
Total	8.678,55	14.741,66	22.874,24	23.089,04	24.998,71	23.278,81	20.949,27	22.136,87	23.157,16	25.122,81	23.431,30	26.167,29	26.456,51



FARMACIA ALEXANDRA
MATRIZ DE COMPRAS Y GASTOS
ENERO/DICIEMBRE 2018

CUENTA	Estado de Resultados	Meses Projectados											
		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Octubre	Nov.	Diciemb.
COMPRAS	25.434,33	19.354,45	25.012,20	26.221,41	24.888,95	19.105,58	19.299,80	29.824,16	20.041,70	26.884,74	24.463,40	28.757,24	26.558,69
Compras a contado 30%		5.806,33	7.503,66	7.866,42	7.466,68	5.731,67	5.789,94	8.947,25	6.012,51	8.065,42	7.339,02	8.627,17	7.967,61
Compras a crédito 35%		8.902,02	6.774,06	8.754,27	9.177,50	8.711,13	6.686,95	6.754,93	10.438,46	7.014,59	9.409,66	8.562,19	10.065,04
Compras a crédito 35%			8.902,02	6.774,06	8.754,27	9.177,50	8.711,13	6.686,95	6.754,93	10.438,46	7.014,59	9.409,66	8.562,19
Beneficios Sociales	7.780,72	599,50	599,50	599,50	599,50	599,50	599,50	599,50	881,57	599,50	599,50	599,50	904,18
Sueldos y salarios	5.611,51	467,63	467,63	467,63	467,63	467,63	467,63	467,63	467,63	467,63	467,63	467,63	467,62
Décimo Tercer Sueldo	304,76												304,76
Décimo Cuarto Sueldo	282,08								282,08				
Fondo de Reserva	223,44	18,62	18,62	18,62	18,62	18,62	18,62	18,62	18,62	18,62	18,62	18,62	18,59
Vacaciones	340,26	28,36	28,36	28,36	28,36	28,36	28,36	28,36	28,36	28,36	28,36	28,36	28,31
Aporte Patronal	1.018,68	84,89	84,89	84,89	84,89	84,89	84,89	84,89	84,89	84,89	84,89	84,89	84,90
Gastos administrativos	1.252,43	82,71	104,26	113,90	103,92	85,41	85,16	125,72	88,00	113,86	102,32	124,37	122,79
Publicidad y Propaganda	157,67	10,41	13,12	14,34	13,08	10,75	10,72	15,83	11,08	14,33	12,88	15,66	15,46
Honorarios Profesionales	564,26	37,27	46,97	51,32	46,82	38,48	38,37	56,64	39,65	51,30	46,10	56,03	55,32
Servicios Básicos	484,87	32,02	40,36	44,10	40,23	33,07	32,97	48,67	34,07	44,08	39,61	48,15	47,54
Mantenimiento y Reparaciones	45,63	3,01	3,80	4,15	3,79	3,11	3,10	4,58	3,21	4,15	3,73	4,53	4,47
Total	9.033,16	15.390,56	23.883,49	24.108,15	26.101,86	24.305,21	21.872,68	23.114,35	24.175,47	26.231,83	24.465,10	27.322,89	27.621,80



FARMACIA ALEXANDRA
MATRIZ DE COMPRAS Y GASTOS
ENERO/DICIEMBRE 2019

CUENTA	Estado de Resultados	Meses Proyectados											
		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Octubre	Nov.	Diciemb.
COMPRAS	26.558,69	20.210,04	26.117,90	27.380,57	25.989,20	19.950,17	20.152,97	31.142,58	20.927,67	28.073,22	25.544,83	30.028,50	27.732,75
Compras a contado 30%		6.063,01	7.835,37	8.214,17	7.796,76	5.985,05	6.045,89	9.342,77	6.278,30	8.421,97	7.663,45	9.008,55	8.319,83
Compras a crédito 35%		9.295,54	7.073,51	9.141,26	9.583,20	9.096,22	6.982,56	7.053,54	10.899,90	7.324,68	9.825,63	8.940,69	10.509,97
Compras a crédito 35%			9.295,54	7.073,51	9.141,26	9.583,20	9.096,22	6.982,56	7.053,54	10.899,90	7.324,68	9.825,63	8.940,69
Beneficios Sociales	8.044,49	619,82	619,82	619,82	619,82	619,82	619,82	619,82	911,46	619,82	619,82	619,82	934,83
Sueldos y salarios	5.801,74	483,48	483,48	483,48	483,48	483,48	483,48	483,48	483,48	483,48	483,48	483,48	483,47
Décimo Tercer Sueldo	315,09												315,09
Décimo Cuarto Sueldo	291,64								291,64				
Fondo de Reserva	231,01	19,25	19,25	19,25	19,25	19,25	19,25	19,25	19,25	19,25	19,25	19,25	19,22
Vacaciones	351,80	29,32	29,32	29,32	29,32	29,32	29,32	29,32	29,32	29,32	29,32	29,32	29,27
Aporte Patronal	1.053,22	87,77	87,77	87,77	87,77	87,77	87,77	87,77	87,77	87,77	87,77	87,77	87,78
Gastos administrativos	1.360,50	89,85	113,25	123,73	112,89	92,78	92,51	136,57	95,59	123,68	111,15	135,10	133,39
Publicidad y Propaganda	171,27	11,31	14,26	15,58	14,21	11,68	11,65	17,19	12,03	15,57	13,99	17,01	16,79
Honorarios Profesionales	612,95	40,48	51,02	55,75	50,86	41,80	41,68	61,53	43,07	55,72	50,08	60,87	60,10
Servicios Básicos	526,71	34,79	43,84	47,90	43,70	35,92	35,81	52,87	37,01	47,88	43,03	52,30	51,64
Manten. y Reparaciones	49,57	3,27	4,13	4,51	4,11	3,38	3,37	4,98	3,48	4,51	4,05	4,92	4,86
Total	9.404,99	16.068,23	24.937,50	25.172,50	27.253,93	25.377,07	22.837,00	24.135,27	25.238,80	27.390,05	25.544,74	28.529,79	28.838,71



FARMACIA ALEXANDRA
MATRIZ DE COMPRAS Y GASTOS
ENERO/DICIEMBRE 2020

CUENTA	Estado de Resultados	Meses Proyectados											
		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Octubre	Nov.	Diciemb.
COMPRAS	27.732,75	21.103,45	27.272,47	28.590,96	27.138,08	20.832,09	21.043,86	32.519,28	21.852,81	29.314,23	26.674,08	31.355,95	28.958,72
Compras a contado 30%		6.331,03	8.181,74	8.577,29	8.141,43	6.249,63	6.313,16	9.755,78	6.555,84	8.794,27	8.002,22	9.406,78	8.687,62
Compras a crédito 35%		9.706,46	7.386,21	9.545,37	10.006,84	9.498,33	7.291,23	7.365,35	11.381,75	7.648,48	10.259,98	9.335,93	10.974,58
Compras a crédito 35%			9.706,46	7.386,21	9.545,37	10.006,84	9.498,33	7.291,23	7.365,35	11.381,75	7.648,48	10.259,98	9.335,93
Beneficios Sociales	8.317,20	640,83	640,83	640,83	640,83	640,83	640,83	640,83	942,36	640,83	640,83	640,83	966,52
Sueldos y salarios	5.998,42	499,87	499,87	499,87	499,87	499,87	499,87	499,87	499,87	499,87	499,87	499,87	499,86
Décimo Tercer Sueldo	325,77												325,77
Décimo Cuarto Sueldo	301,53								301,53				
Fondo de Reserva	238,84	19,91	19,91	19,91	19,91	19,91	19,91	19,91	19,91	19,91	19,91	19,91	19,87
Vacaciones	363,73	30,31	30,31	30,31	30,31	30,31	30,31	30,31	30,31	30,31	30,31	30,31	30,27
Aporte Patronal	1.088,92	90,74	90,74	90,74	90,74	90,74	90,74	90,74	90,74	90,74	90,74	90,74	90,75
Gastos administrativos	1.477,89	97,61	123,02	134,41	122,63	100,79	100,49	148,36	103,84	134,35	120,74	146,76	144,90
Publicidad y Propaganda	186,05	12,29	15,49	16,92	15,44	12,69	12,65	18,68	13,07	16,91	15,20	18,47	18,24
Honorarios Profesionales	665,84	43,97	55,43	60,56	55,25	45,41	45,27	66,84	46,78	60,53	54,40	66,12	65,28
Servicios Básicos	572,15	37,79	47,63	52,04	47,47	39,02	38,90	57,44	40,20	52,01	46,74	56,82	56,10
Manten. y Reparaciones	53,85	3,56	4,48	4,90	4,47	3,67	3,66	5,41	3,78	4,90	4,40	5,35	5,28
Total	9.795,09	16.775,94	26.038,27	26.284,10	28.457,09	26.496,42	23.844,04	25.201,56	26.349,14	28.599,68	26.672,26	29.790,28	30.109,54

Al concluir con los programas de entradas y salidas de efectivo, se realiza la estructuración del presupuesto de efectivo que permite determinar el total de efectivo que dispone la Farmacia Alexandra, para el desarrollo de sus actividades.

Para los ingresos se toman los valores del programa de entradas y para los gastos se toma como referencia los resultados del cuadro de resumen de salidas de efectivo, realizado en base al pronóstico de compras y el pronóstico de gastos en relación a las ventas.

Un rubro importante que se toma en cuenta para el desarrollo del presupuesto de efectivo es el saldo mínimo requerido por la empresa el cual se calculó con la siguiente fórmula:

$$\% \text{ Efectivo M\u00ednimo} = \frac{(\text{Caja+Bancos})}{\text{Ventas 2015}} \times 100$$

$$\% \text{ Efectivo M\u00ednimo} = \frac{(1.723,51 + 5.432,24)}{269.960,22} \times 100$$

$$\% \text{ Efectivo M\u00ednimo} = \frac{(1.723,51 + 5.432,24)}{269.960,22} \times 100$$

$$\% \text{ Efectivo M\u00ednimo} = 2,65066831\%$$

A\u00f1o 2016

$$\text{Efectivo M\u00ednimo} = \text{Ventas 2016} \times \% \text{ Efectivo M\u00ednimo}$$

$$\text{Efectivo M\u00ednimo} = 293.254,12 \times 2,65066831\%$$

$$\text{Efectivo M\u00ednimo} = 7.773,19$$

Año 2017

Efectivo Mínimo = Ventas 2017 x % Efectivo Mínimo

Efectivo Mínimo = 318.557,96 x 2,65066831%

Efectivo Mínimo = 8.443,91

Año 2018

Efectivo Mínimo = Ventas 2018 x % Efectivo Mínimo

Efectivo Mínimo = 346.045,19 x 2,65066831%

Efectivo Mínimo = 9.172,51

Año 2019

Efectivo Mínimo = Ventas 2019 x % Efectivo Mínimo

Efectivo Mínimo = 375.904,19 x 2,65066831%

Efectivo Mínimo = 9.963,97

Año 2020

Efectivo Mínimo = Ventas 2020 x % Efectivo Mínimo

Efectivo Mínimo = 408.339,61 x 2,65066831%

Efectivo Mínimo = 10.823,73



FARMACIA ALEXANDRA
PRESUPUESTO DE EFECTIVO ANUAL
ENERO A DICIEMBRE DEL 2016 - 2020

DESCRIPCIÓN	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020
Total entradas de efectivo	293.025,74	318.309,88	345.775,70	375.611,44	408.021,60
(-) Salidas de efectivo	264.731,21	276.403,65	288.593,40	301.323,57	314.618,32
(=) Flujo de Efectivo Neto	28.294,53	41.906,23	57.182,30	74.287,87	93.403,29
(+) Efectivo Inicial	7.155,75	35.450,28	77.356,51	134.538,80	208.826,68
(=) Efectivo Final	35.450,28	77.356,51	134.538,80	208.826,68	302.229,96
(-) Saldo mínimo Requerido	7.773,19	8.443,91	9.172,51	9.963,97	10.823,73
(=) Financiamiento Requerido					
(=) Saldo Efectivo en Exceso	27.677,09	68.912,60	125.366,29	198.862,71	291.406,23



FARMACIA ALEXANDRA
PRESUPUESTO DE EFECTIVO MENSUAL
ENERO A DICIEMBRE DEL 2016

DESCRIPCIÓN	MESES PROYECTADOS					
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Total entradas de efectivo	20.077,52	23.906,88	26.444,61	24.566,13	20.432,59	19.945,78
(-) Salidas de efectivo	14.120,29	21.907,84	22.113,21	23.942,38	22.295,92	20.065,01
(=) Flujo de Efectivo Neto	5.957,24	1.999,05	4.331,40	623,75	-1.863,33	-119,23
(+) Efectivo Inicial	7.155,75	13.112,99	15.112,03	19.443,43	20.067,18	18.203,85
(=) Efectivo Final	13.112,99	15.112,03	19.443,43	20.067,18	18.203,85	18.084,62
(-) Saldo mínimo Requerido	7.773,19	7.773,19	7.773,19	7.773,19	7.773,19	7.773,19
(=) Financiamiento Requerido						
(=) Saldo Efectivo en Exceso	5.339,80	7.338,84	11.670,24	12.293,99	10.430,66	10.311,43



FARMACIA ALEXANDRA
PRESUPUESTO DE EFECTIVO MENSUAL
ENERO A DICIEMBRE DEL 2016

DESCRIPCIÓN	MESES PROYECTADOS					
	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Total entradas de efectivo	28.488,37	21.488,34	26.053,84	24.228,89	28.604,44	28.788,36
(-) Salidas de efectivo	21.200,95	22.181,94	24.060,88	22.441,38	25.060,79	25.340,63
(=) Flujo de Efectivo Neto	7.287,42	-693,60	1.992,95	1.787,52	3.543,65	3.447,72
(+) Efectivo Inicial	18.084,62	25.372,04	24.678,44	26.671,39	28.458,91	32.002,56
(=) Efectivo Final	25.372,04	24.678,44	26.671,39	28.458,91	32.002,56	35.450,28
(-) Saldo mínimo Requerido	7.773,19	7.773,19	7.773,19	7.773,19	7.773,19	7.773,19
(=) Financiamiento Requerido						
(=) Saldo Efectivo en Exceso	17.598,85	16.905,25	18.898,20	20.685,72	24.229,37	27.677,09



FARMACIA ALEXANDRA
PRESUPUESTO DE EFECTIVO MENSUAL
ENERO A DICIEMBRE DEL 2017

DESCRIPCIÓN	MESES PROYECTADOS					
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Total entradas de efectivo	21.809,94	25.969,72	28.726,42	26.685,85	22.195,65	21.666,83
(-) Salidas de efectivo	14.741,66	22.874,24	23.089,04	24.998,71	23.278,81	20.949,27
(=) Flujo de Efectivo Neto	7.068,28	3.095,48	5.637,38	1.687,14	-1.083,16	717,56
(+) Efectivo Inicial	35.450,28	42.518,56	45.614,04	51.251,42	52.938,56	51.855,40
(=) Efectivo Final	42.518,56	45.614,04	51.251,42	52.938,56	51.855,40	52.572,96
(-) Saldo mínimo Requerido	8.443,91	8.443,91	8.443,91	8.443,91	8.443,91	8.443,91
(=) Financiamiento Requerido						
(=) Saldo Efectivo en Exceso	34.074,65	37.170,13	42.807,51	44.494,65	43.411,49	44.129,05



FARMACIA ALEXANDRA
PRESUPUESTO DE EFECTIVO MENSUAL
ENERO A DICIEMBRE DEL 2017

DESCRIPCIÓN	MESES PROYECTADOS					
	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Total entradas de efectivo	30.946,53	23.342,49	28.301,93	26.319,52	31.072,61	31.272,40
(-) Salidas de efectivo	22.136,87	23.157,16	25.122,81	23.431,30	26.167,29	26.456,51
(=) Flujo de Efectivo Neto	8.809,66	185,33	3.179,12	2.888,22	4.905,32	4.815,89
(+) Efectivo Inicial	52.572,96	61.382,62	61.567,95	64.747,08	67.635,29	72.540,62
(=) Efectivo Final	61.382,62	61.567,95	64.747,08	67.635,29	72.540,62	77.356,51
(-) Saldo mínimo Requerido	8.443,91	8.443,91	8.443,91	8.443,91	8.443,91	8.443,91
(=) Financiamiento Requerido						
(=) Saldo Efectivo en Exceso	52.938,71	53.124,04	56.303,17	59.191,38	64.096,71	68.912,60



FARMACIA ALEXANDRA
PRESUPUESTO DE EFECTIVO MENSUAL
ENERO A DICIEMBRE DEL 2018

DESCRIPCIÓN	MESES PROYECTADOS					
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Total entradas de efectivo	23.691,84	28.210,55	31.205,12	28.988,48	24.110,83	23.536,38
(-) Salidas de efectivo	15.390,56	23.883,49	24.108,15	26.101,86	24.305,21	21.872,68
(=) Flujo de Efectivo Neto	8.301,28	4.327,07	7.096,97	2.886,61	-194,38	1.663,70
(+) Efectivo Inicial	77.356,51	85.657,78	89.984,85	97.081,82	99.968,43	99.774,05
(=) Efectivo Final	85.657,78	89.984,85	97.081,82	99.968,43	99.774,05	101.437,75
(-) Saldo mínimo Requerido	9.172,51	9.172,51	9.172,51	9.172,51	9.172,51	9.172,51
(=) Financiamiento Requerido						
(=) Saldo Efectivo en Exceso	76.485,27	80.812,34	87.909,31	90.795,92	90.601,54	92.265,24



FARMACIA ALEXANDRA
PRESUPUESTO DE EFECTIVO MENSUAL
ENERO A DICIEMBRE DEL 2018

DESCRIPCIÓN	MESES PROYECTADOS					
	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Total entradas de efectivo	33.616,80	25.356,63	30.744,00	28.590,53	33.753,75	33.970,78
(-) Salidas de efectivo	23.114,35	24.175,47	26.231,83	24.465,10	27.322,89	27.621,80
(=) Flujo de Efectivo Neto	10.502,44	1.181,16	4.512,17	4.125,44	6.430,87	6.348,98
(+) Efectivo Inicial	101.437,75	111.940,19	113.121,35	117.633,52	121.758,96	128.189,82
(=) Efectivo Final	111.940,19	113.121,35	117.633,52	121.758,96	128.189,82	134.538,80
(-) Saldo mínimo Requerido	9.172,51	9.172,51	9.172,51	9.172,51	9.172,51	9.172,51
(=) Financiamiento Requerido						
(=) Saldo Efectivo en Exceso	102.767,68	103.948,84	108.461,01	112.586,45	119.017,31	125.366,29



FARMACIA ALEXANDRA
PRESUPUESTO DE EFECTIVO MENSUAL
ENERO A DICIEMBRE DEL 2019

DESCRIPCIÓN	MESES PROYECTADOS					
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Total entradas de efectivo	25.736,12	30.644,74	33.897,70	31.489,79	26.191,27	25.567,25
(-) Salidas de efectivo	16.068,23	24.937,50	25.172,50	27.253,93	25.377,07	22.837,00
(=) Flujo de Efectivo Neto	9.667,90	5.707,25	8.725,20	4.235,86	814,20	2.730,25
(+) Efectivo Inicial	134.538,80	144.206,70	149.913,95	158.639,14	162.875,01	163.689,20
(=) Efectivo Final	144.206,70	149.913,95	158.639,14	162.875,01	163.689,20	166.419,46
(-) Saldo mínimo Requerido	9.963,97	9.963,97	9.963,97	9.963,97	9.963,97	9.963,97
(=) Financiamiento Requerido						
(=) Saldo Efectivo en Exceso	134.242,73	139.949,98	148.675,17	152.911,04	153.725,23	156.455,49



FARMACIA ALEXANDRA
PRESUPUESTO DE EFECTIVO MENSUAL
ENERO A DICIEMBRE DEL 2019

DESCRIPCIÓN	MESES PROYECTADOS					
	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Total entradas de efectivo	36.517,47	27.544,56	33.396,79	31.057,51	36.666,24	36.902,00
(-) Salidas de efectivo	24.135,27	25.238,80	27.390,05	25.544,74	28.529,79	28.838,71
(=) Flujo de Efectivo Neto	12.382,20	2.305,76	6.006,74	5.512,77	8.136,46	8.063,29
(+) Efectivo Inicial	166.419,46	178.801,66	181.107,42	187.114,16	192.626,93	200.763,39
(=) Efectivo Final	178.801,66	181.107,42	187.114,16	192.626,93	200.763,39	208.826,68
(-) Saldo mínimo Requerido	9.963,97	9.963,97	9.963,97	9.963,97	9.963,97	9.963,97
(=) Financiamiento Requerido						
(=) Saldo Efectivo en Exceso	168.837,69	171.143,45	177.150,19	182.662,96	190.799,42	198.862,71



FARMACIA ALEXANDRA
PRESUPUESTO DE EFECTIVO MENSUAL
ENERO A DICIEMBRE DEL 2020

DESCRIPCIÓN	MESES PROYECTADOS					
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Total entradas de efectivo	27.956,80	33.288,97	36.822,61	34.206,93	28.451,22	27.773,35
(-) Salidas de efectivo	16.775,94	26.038,27	26.284,10	28.457,09	26.496,42	23.844,04
(=) Flujo de Efectivo Neto	11.180,87	7.250,70	10.538,50	5.749,84	1.954,81	3.929,31
(+) Efectivo Inicial	208.826,68	220.007,54	227.258,24	237.796,75	243.546,59	245.501,40
(=) Efectivo Final	220.007,54	227.258,24	237.796,75	243.546,59	245.501,40	249.430,71
(-) Saldo mínimo Requerido	10.823,73	10.823,73	10.823,73	10.823,73	10.823,73	10.823,73
(=) Financiamiento Requerido						
(=) Saldo Efectivo en Exceso	209.183,81	216.434,51	226.973,02	232.722,86	234.677,67	238.606,98



FARMACIA ALEXANDRA
PRESUPUESTO DE EFECTIVO MENSUAL
ENERO A DICIEMBRE DEL 2020

DESCRIPCIÓN	MESES PROYECTADOS					
	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Total entradas de efectivo	39.668,43	29.921,28	36.278,48	33.737,35	39.830,04	40.086,14
(-) Salidas de efectivo	25.201,56	26.349,14	28.599,68	26.672,26	29.790,28	30.109,54
(=) Flujo de Efectivo Neto	14.466,87	3.572,14	7.678,79	7.065,08	10.039,76	9.976,60
(+) Efectivo Inicial	249.430,71	263.897,58	267.469,72	275.148,52	282.213,60	292.253,36
(=) Efectivo Final	263.897,58	267.469,72	275.148,52	282.213,60	292.253,36	302.229,96
(-) Saldo mínimo Requerido	10.823,73	10.823,73	10.823,73	10.823,73	10.823,73	10.823,73
(=) Financiamiento Requerido						
(=) Saldo Efectivo en Exceso	253.073,85	256.645,99	264.324,79	271.389,87	281.429,63	291.406,23

Respecto al Presupuesto de Efectivo presentado para los años 2016- 2020 de la Farmacia Alexandra, se puede observar que existe un excedente positivo para los años pronosticados lo que significa que hay suficiente liquidez para invertir.

Como se puede observar el saldo de efectivo excedente aumenta a medida que transcurre el tiempo, debido a que se incrementan las ventas, y a su vez los gastos siendo favorable para la empresa y el funcionamiento de las actividades.

ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA

Para la elaboración de Estados Financieros Proforma se necesitan los estados financieros del año anterior y el pronóstico de ventas para el año entrante.

Estado de resultados proforma

- ❖ Se utiliza el estado de resultados del año 2015.

- ❖ Se determina el porcentaje de cada rubro frente a las ventas totales, y aplicar este porcentaje al valor del pronóstico de ventas.

- ❖ Con los datos obtenidos anteriormente, se elabora el estado de resultados proforma.

Balance General Proforma

- ❖ Se utiliza el balance general del año 2015.
- ❖ Determinar el porcentaje que representa cada rubro frente a las ventas totales, y aplicar este porcentaje al valor del pronóstico de ventas.
- ❖ Con los datos obtenidos anteriormente, se elabora el balance general proforma.

Para los cálculos se utilizó las siguientes formulas:

$$\% \text{BASE} = \frac{\text{Rubro}}{\text{Ventas 2015}} * 100$$

$$\% \text{BASE} = \frac{139.736,62}{269.960,22} * 100$$

$$\% \text{BASE} = 51.76\%$$

$$\text{CUENTA PRONOSTICADA} = \text{Ventas Pronosticadas 2016} * \% \text{ base}$$

$$\text{CUENTA PRONOSTICADA} = 293.254,12 * 51.76\%$$

$$\text{CUENTA PRONOSTICADA} = 151.793,99$$

$$\text{DIFERENCIA 2016} - \text{2015} = 151.793,99 - 139.736,62$$

$$\text{DIFERENCIA 2016} - \text{2015} = 12.057,37$$

Estas fórmulas se utilizan para calcular los dos estados financieros principales el Estado de Resultados y el Balance General.



FARMACIA ALEXANDRA
PROYECCIÓN DEL ESTADO DE RESULTADOS
DEL AÑO 2016 AL AÑO 2020

CÓDIGO	CUENTAS	2015	BASE	2016	2017	2018	2019	2020
	VENTAS TOTALES	269.960,22		293.254,12	318.557,96	346.045,19	375.904,19	408.339,61
4.	INGRESOS							
4.1	INGRESOS OPERACIONALES							
4.1.1	VENTAS							
4.1.1.01	Ingresos 12%	139.736,62	51,76%	151.793,99	164.891,75	179.119,67	194.575,26	211.364,46
4.1.1.02	Ingresos 0%	130.223,60	48,24%	141.460,13	153.666,21	166.925,52	181.328,92	196.975,15
	TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	269.960,22	100,00%	293.254,12	318.557,96	346.045,19	375.904,19	408.339,61
	TOTAL INGRESOS	269.960,22		293.254,12	318.557,96	346.045,19	375.904,19	408.339,61
5.	COSTOS Y GASTOS							
5.1	COSTO DE VENTAS							
5.1.1.01	Costo de venta de mercadería							
5.1.1.02	Costo de venta 12%	135.528,13	53,13%	141.519,33	147.775,38	154.307,99	161.129,38	168.252,32
5.01.01	Costo de venta 0%	119.539,93	46,87%	124.824,35	130.342,38	136.104,34	142.121,01	148.403,66
	TOTAL COSTOS	255068,06	100,00%	266.343,68	278.117,76	290.412,33	303.250,39	316.655,98
5.2	GASTOS ADMINISTRATIVOS							
5.2.0	SUELDOS Y BENEF. SOCIALES							
5.2.1.01	Sueldos y Salarios	5.077,43	3,39%	5.249,55	5.427,51	5.611,51	5.801,74	5.998,42
5.2.1.02	Décimo Tercer sueldo	275,75	3,39%	285,10	294,76	304,76	315,09	325,77
5.2.1.03	Décimo Cuarto sueldo	255,23	3,39%	263,88	272,83	282,08	291,64	301,53
5.2.1.04	Fondo de Reserva	202,17	3,39%	209,02	216,11	223,44	231,01	238,84
5.2.1.05	Vacaciones	307,88	3,39%	318,32	329,11	340,26	351,80	363,73
5.2.1.06	Aporte Patronal	921,73	3,39%	952,98	985,28	1.018,68	1.053,22	1.088,92
	TOTAL SUELDOS Y BENEF. SOC.	7.040,19		7.278,85	7.525,61	7.780,72	8.044,49	8.317,20
5.2.2	GASTOS DE ADMINISTRACIÓN							

CÓDIGO	CUENTAS	2015	BASE	2016	2017	2018	2019	2020
	VENTAS TOTALES	269.960,22		293.254,12	318.557,96	346.045,19	375.904,19	408.339,61
5.2.2.02	Publicidad y Propaganda	123,00	0,046%	133,61	145,14	157,67	171,27	186,05
5.2.2.04	Honorarios Profesionales	440,20	0,163%	478,18	519,44	564,26	612,95	665,84
5.2.2.10	Servicios Básicos	378,26	0,140%	410,90	446,35	484,87	526,71	572,15
5.2.2.12	Mantenimiento y Reparaciones	35,60	0,013%	38,67	42,01	45,63	49,57	53,85
	TOTAL COSTOS Y GASTOS	263.085,31		274.683,90	286.796,32	299.445,48	312.655,38	326.451,07
	UTILIDAD DEL EJERCICIO	6.874,91		18.570,22	31.761,65	46.599,70	63.248,80	81.888,54
	(-) 15% Participación de Trabajadores	1031,24		2.785,53	4.764,25	6.989,96	9.487,32	12.283,28
	Utilidad Gravada	5.843,67		15.784,68	26.997,40	39.609,75	53.761,48	69.605,26
	(-) Impuesto a la Renta	0,00		307,47	1.704,54	3.516,18	5.878,58	8.880,26
	UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	5.843,67		15.477,21	25.292,86	36.093,57	47.882,90	60.725,00

Para el cálculo del impuesto a la renta en los años 2017- 2020, considerando que la Farmacia Alexandra es una persona natural obligada a llevar contabilidad se realizó el siguiente procedimiento:

1. Se toma como referencia las tablas para el cálculo del Impuesto a la Renta de Personas Naturales de los años 2015 y 2016, determinada en la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno; para establecer el porcentaje de incremento y proyectar una nueva tabla de cálculo para el año 2017.

Tablas de Impuesto a la Renta.

Impuesto a la Renta Año 2015			
Fracción Básica	Exceso Hasta	Impuesto Fracción Básica	Impuesto Fracción Excedente
-	10.800	0	0%
10.800	13.770	0	5%
13.770	17.210	149	10%
17.210	20.670	493	12%
20.670	41.330	908	15%
41.330	61.980	4.007	20%
61.980	82.660	8.137	25%
82.660	110.190	13.307	30%
110.190	En adelante	21.566	35%

Fuente: Ley Orgánica de Régimen Tributario

Elaborado: La Autora

Impuesto a la Renta Año 2016			
Fracción Básica	Exceso Hasta	Impuesto Fracción Básica	Impuesto Fracción Excedente
-	11.170	0	0%
11.170	14.240	0	5%
14.240	17.800	153	10%
17.800	21.370	509	12%
21.370	42.740	938	15%
42.740	64.090	4.143	20%
64.090	85.470	8.413	25%
85.470	113.940	13.758	30%
113.940	En adelante	22.299	35%

Fuente: Ley Orgánica de Régimen Tributario

Elaborado: La Autora

Porcentaje de incremento

Fracción Básica (exceso hasta) porcentaje de incremento			
2015	2016	Aumento	%
-	11.170	0	0%
11.170	14.240	0	5%
14.240	17.800	153	10%
17.800	21.370	509	12%
21.370	42.740	938	15%
42.740	64.090	4.143	20%
64.090	85.470	8.413	25%
85.470	113.940	13.758	30%
113.940	En adelante	22.299	35%

Impuesto Fracción Básica porcentaje de incremento			
2015	2016	Aumento	%
0	0	0	
0	0	0	
149	153	4	2,68%
493	509	16	3,25%
908	938	30	3,30%
4007	4143	136	3,39%
8137	8413	276	3,39%
13307	13758	451	3,39%
21566	22299	733	3,40%

Tabla del Impuesto a la Renta Año 2017, datos estimados de acuerdo al porcentaje de incremento de los años 2015 y 2016

Impuesto a la Renta Año 2017			
Fracción Básica	Exceso Hasta	Impuesto Fracción Básica	Impuesto Fracción Excedente
0	11.552,68	0	0%
11.552,68	14.726,04	0	5%
14.726,04	18.410,23	157,11	10%
18.410,23	22.093,71	525,52	12%
22.093,71	44.198,10	968,99	15%
44.198,10	66.271,83	4.283,62	20%
66.271,83	88.375,53	8.698,36	25%
88.375,53	117.817,62	14.224,29	30%
117.817,62	En adelante	23.056,91	35%

El mismo procedimiento se realiza para calcular las Tablas del Impuesto a la Renta de los años 2018, 2019 y 2020.

Impuesto a la Renta Año 2018			
Fracción Básica	Exceso Hasta	Impuesto Fracción Básica	Impuesto Fracción Excedente
0	11.948,46	0	0%
11.948,46	15.228,67	0	5%
15.228,67	19.041,37	161,33	10%
19.041,37	22.841,92	542,57	12%
22.841,92	45.705,95	1.001,01	15%
45.705,95	68.527,94	4.429,00	20%
68.527,94	91.379,82	8.993,40	25%
91.379,82	121.827,20	14.706,37	30%
121.827,20	En adelante	23.840,59	35%

Impuesto a la Renta Año 2019			
Fracción Básica	Exceso Hasta	Impuesto Fracción Básica	Impuesto Fracción Excedente
0	12.357,81	0	0%
12.357,81	15.748,46	0	5%
15.748,46	19.694,16	165,66	10%
19.694,16	23.615,47	560,18	12%
23.615,47	47.265,24	1.034,08	15%
47.265,24	70.860,85	4.579,33	20%
70.860,85	94.486,25	9.298,45	25%
94.486,25	125.973,24	15.204,80	30%
125.973,24	En adelante	24.650,90	35%

Impuesto a la Renta Año 2020			
Fracción Básica	Exceso Hasta	Impuesto Fracción Básica	Impuesto Fracción Excedente
0	12.781,18	0	0%
12.781,18	16.285,99	0	5%
16.285,99	20.369,32	170,10	10%
20.369,32	24.415,22	578,36	12%
24.415,22	48.877,72	1.068,24	15%
48.877,72	73.273,19	4.734,75	20%
73.273,19	97.698,28	9.613,85	25%
97.698,28	130.260,38	15.720,12	30%
130.260,38	En adelante	25.488,75	35%



FARMACIA ALEXANDRA
ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016

4.	INGRESOS	
4.1	INGRESOS CORRIENTES	
4.1.1	VENTAS	
4.1.1.01	Ingresos por Servicios Tarifa 12%	151.793,99
4.1.1.02	Ingresos por Servicios Tarifa 0%	<u>141.460,13</u>
	TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	293.254,12
	TOTAL INGRESOS	293.254,12
5.	COSTOS Y GASTOS	
5.1	COSTOS DE VENTAS	
5.1.1.1	COSTO DE VENTAS MERCADERIAS	
5.1.1.01	Costo de Venta 12%	141.519,33
5.1.1.02	Costo de Venta 0%	<u>124.824,35</u>
	TOTAL COSTOS	266.343,68
5.2	GASTOS ADMINISTRATIVOS	
5.2.1	SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES	
5.2.1.01	Sueldos y Salarios	5.249,55
5.2.1.02	Décimo Tercer Sueldo	285,10
5.2.1.03	Décimo Cuarto Sueldo	263,88
5.2.1.04	Fondo de Reserva	209,02
5.2.1.05	Vacaciones	318,32
5.2.1.06	Aporte Patronal	<u>952,98</u>
	TOTAL SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES	7278,85
5.2.2	GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	
5.2.2.02	Publicidad y Propaganda	133,61
5.2.2.04	Honorarios Profesionales	478,18

5.2.2.10	Servicios Básicos	410,90
5.2.2.12	Mantenimiento y Reparaciones	<u>38,67</u>
	TOTAL COSTOS Y GASTOS	274.683,90
	Utilidad del Ejercicio	18.570,22
	(-)15% Participación de Trabajadores	2.785,53
	Utilidad Gravada	15.784,68
	(-) Impuesto a la Renta	307,47
	UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	15.477,21

Propietaria

Sra. Marisue Alexandra Patiño

Contadora

Lic. Carla Román



FARMACIA ALEXANDRA
ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017

4.	INGRESOS	
4.1	INGRESOS CORRIENTES	
4.1.1	VENTAS	
4.1.1.01	Ingresos por Servicios Tarifa 12%	164.891,75
4.1.1.02	Ingresos por Servicios Tarifa 0%	<u>153.666,21</u>
	TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	318.557,96
	TOTAL INGRESOS	318.557,96
5.	COSTOS Y GASTOS	
5.1	COSTOS DE VENTAS	
5.1.1.1	COSTO DE VENTAS MERCADERIAS	
5.1.1.01	Costo de Venta 12%	147.775,38
5.1.1.02	Costo de Venta 0%	<u>130.342,38</u>
	TOTAL COSTOS	278.117,76
5.2	GASTOS ADMINISTRATIVOS	
5.2.1	SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES	
5.2.1.01	Sueldos y Salarios	5.427,51
5.2.1.02	Décimo Tercer Sueldo	294,76
5.2.1.03	Décimo Cuarto Sueldo	272,83
5.2.1.04	Fondo de Reserva	216,11
5.2.1.05	Vacaciones	329,11
5.2.1.06	Aporte Patronal	<u>985,28</u>
	TOTAL SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES	7.525,61
5.2.2	GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	
5.2.2.02	Publicidad y Propaganda	145,14
5.2.2.04	Honorarios Profesionales	519,44

5.2.2.10	Servicios Básicos	446,35
5.2.2.12	Mantenimiento y Reparaciones	<u>42,01</u>
	TOTAL COSTOS Y GASTOS	286.796,32
	Utilidad del Ejercicio	31.761,65
	(-)15% Participación de Trabajadores	4.764,25
	Utilidad Gravada	26.997,40
	(-) Impuesto a la Renta	1.704,54
	UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	25.292,86

Propietaria

Sra. Marisue Alexandra Patiño

Contadora

Lic. Carla Román



FARMACIA ALEXANDRA
ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018

4.	INGRESOS	
4.1	INGRESOS CORRIENTES	
4.1.1	VENTAS	
4.1.1.01	Ingresos por Servicios Tarifa 12%	179.119,67
4.1.1.02	Ingresos por Servicios Tarifa 0%	<u>166.925,52</u>
	TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	346.045,19
	TOTAL INGRESOS	346.045,19
5.	COSTOS Y GASTOS	
5.1	COSTOS DE VENTAS	
5.1.1.1	COSTO DE VENTAS MERCADERIAS	
5.1.1.01	Costo de Venta 12%	154.307,99
5.1.1.02	Costo de Venta 0%	<u>136.104,34</u>
	TOTAL COSTOS	290.412,33
5.2	GASTOS ADMINISTRATIVOS	
5.2.1	SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES	
5.2.1.01	Sueldos y Salarios	5.611,51
5.2.1.02	Décimo Tercer Sueldo	304,76
5.2.1.03	Décimo Cuarto Sueldo	282,08
5.2.1.04	Fondo de Reserva	223,44
5.2.1.05	Vacaciones	340,26
5.2.1.06	Aporte Patronal	<u>1.018,26</u>
	TOTAL SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES	7.780,72
5.2.2	GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	
5.2.2.02	Publicidad y Propaganda	157,67
5.2.2.04	Honorarios Profesionales	564,26

5.2.2.10	Servicios Básicos	484,87
5.2.2.12	Mantenimiento y Reparaciones	<u>45,63</u>
	TOTAL COSTOS Y GASTOS	299.445,48
	Utilidad del Ejercicio	46.599,70
	(-)15% Participación de Trabajadores	6.989,96
	Utilidad Gravada	39.609,75
	(-) Impuesto a la Renta	3.516,18
	UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	36.093,57

Propietaria

Sra. Marisue Alexandra Patiño

Contadora

Lic. Carla Román



FARMACIA ALEXANDRA
ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019

4.	INGRESOS	
4.1	INGRESOS CORRIENTES	
4.1.1	VENTAS	
4.1.1.01	Ingresos por Servicios Tarifa 12%	194.575,26
4.1.1.02	Ingresos por Servicios Tarifa 0%	<u>181.328,92</u>
	TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	375.904,19
	TOTAL INGRESOS	375.904,19
5.	COSTOS Y GASTOS	
5.1	COSTOS DE VENTAS	
5.1.1.1	COSTO DE VENTAS MERCADERIAS	
5.1.1.01	Costo de Venta 12%	161.129,38
5.1.1.02	Costo de Venta 0%	<u>142.121,01</u>
	TOTAL COSTOS	303.250,39
5.2	GASTOS ADMINISTRATIVOS	
5.2.1	SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES	
5.2.1.01	Sueldos y Salarios	5.801,74
5.2.1.02	Décimo Tercer Sueldo	315,09
5.2.1.03	Décimo Cuarto Sueldo	291,64
5.2.1.04	Fondo de Reserva	231,01
5.2.1.05	Vacaciones	351,80
5.2.1.06	Aporte Patronal	<u>1.053,22</u>
	TOTAL SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES	8.044,49
5.2.2	GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	
5.2.2.02	Publicidad y Propaganda	171,27
5.2.2.04	Honorarios Profesionales	612,95

5.2.2.10	Servicios Básicos	526,71
5.2.2.12	Mantenimiento y Reparaciones	<u>49,57</u>
	TOTAL COSTOS Y GASTOS	312.655,38
	Utilidad del Ejercicio	63.248,80
	(-)15% Participación de Trabajadores	9.487,32
	Utilidad Gravada	53.761,48
	(-) Impuesto a la Renta	5.878,58
	UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	47.882,90

Propietaria

Sra. Marisue Alexandra Patiño

Contadora

Lic. Carla Román



FARMACIA ALEXANDRA
ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2020

4.	INGRESOS	
4.1	INGRESOS CORRIENTES	
4.1.1	VENTAS	
4.1.1.01	Ingresos por Servicios Tarifa 12%	211.364,46
4.1.1.02	Ingresos por Servicios Tarifa 0%	<u>196.975,15</u>
	TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	408.339,61
	TOTAL INGRESOS	408.339,61
5.	COSTOS Y GASTOS	
5.1	COSTOS DE VENTAS	
5.1.1.1	COSTO DE VENTAS MERCADERIAS	
5.1.1.01	Costo de Venta 12%	168.252,32
5.1.1.02	Costo de Venta 0%	<u>148.403,66</u>
	TOTAL COSTOS	316.655,98
5.2	GASTOS ADMINISTRATIVOS	
5.2.1	SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES	
5.2.1.01	Sueldos y Salarios	5.998,42
5.2.1.02	Décimo Tercer Sueldo	325,77
5.2.1.03	Décimo Cuarto Sueldo	301,53
5.2.1.04	Fondo de Reserva	238,84
5.2.1.05	Vacaciones	363,73
5.2.1.06	Aporte Patronal	<u>1.088,92</u>
	TOTAL SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES	8.317,20
5.2.2	GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	
5.2.2.02	Publicidad y Propaganda	186,05
5.2.2.04	Honorarios Profesionales	665,84

5.2.2.10	Servicios Básicos	572,15
5.2.2.12	Mantenimiento y Reparaciones	<u>53,85</u>
	TOTAL COSTOS Y GASTOS	326.451,07
	Utilidad del Ejercicio	81.888,54
	(-)15% Participación de Trabajadores	12.283,28
	Utilidad Gravada	69.605,26
	(-) Impuesto a la Renta	8.880,26
	UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	60.725,00

Propietaria

Sra. Marisue Alexandra Patiño

Contadora

Lic. Carla Román

Determinación del Estado de Resultados

Los Estados de Resultados Proyectados de la Farmacia Alexandra, reflejan un incremento en sus ingresos, de acuerdo a sus ventas pronosticadas, en el año 2016 se obtuvo un valor de \$ 293.254,12, en el año 2017 fueron de \$ 318.557,96, para el año 2018 \$ 346.045,19, en el año 2019 \$ 375.904,19 y para el año 2020 \$ 408.339,61 valores que son suficientes para cubrir sus costos y gastos.

En cuanto a los costos y gastos se calcularon en relación a las ventas pronosticadas permitiendo así obtener gastos no muy elevados que permitan cumplir con los objetivos de la empresa y al finalizar el año alcanzar una utilidad neta satisfactoria para la Farmacia Alexandra. En el año 2016 se obtuvo un valor de \$ 274.683,90 que en comparación con el año 2017 fue de \$ 286.796,32 existiendo un incremento de los costos y gastos de \$12.112,42; evidenciando así que a medida que transcurre el tiempo aumentan las ventas y los gastos secuencialmente, pudiendo determinar una utilidad neta favorable en el año 2016 de \$ 15.477,21



FARMACIA ALEXANDRA
PROYECCIÓN DEL BALANCE GENERAL
DEL AÑO 2016 AL AÑO 2020

CÓDIGO	CUENTAS	2015	BASE	2016	2017	2018	2019	2020
	VENTAS TOTALES	269.960,22		293.254,12	318.557,96	346.045,19	375.904,19	408.339,61
1.	ACTIVO							
1.1.	ACTIVOS CORRIENTES	64.550,76	23,91%	70.120,61	76.171,07	82.743,60	89.883,25	97.638,95
1.1.01	Efectivo	1.723,51	0,64%	1.872,23	2.033,77	2.209,26	2399,89	2606,97
1.1.02	Bancos	5.432,24	2,01%	5.900,97	6.410,14	6.963,25	7564,08	8216,76
1.1.03	Cuentas por cobrar clientes	6.173,36	2,29%	6.706,04	7.284,68	7.913,25	8596,05	9337,77
1.1.04	Crédito Tributario	1.119,11	0,41%	1.215,67	1.320,57	1.434,52	1558,30	1692,76
1.1.06	Mercaderías	50.102,54	18,56%	54.425,71	59.121,91	64.223,32	69764,93	75784,69
1.2	ACTIVOS NO CORRIENTES	3.721,26	1,38%	4.967,35	5.655,40	6.343,45	7.031,50	7.719,55
1.2.1.03	Muebles y Enseres	553,57		553,57	553,57	553,57	553,57	553,57
1.2.1.04	Depreciación acum. de muebles y enseres	-94,27	49,8200	144,09	193,91	243,73	293,55	343,37
1.2.05	Equipo de Oficina	966,02		966,02	966,02	966,02	966,02	966,02
1.2.06	Depreciación acum. de equipo de oficina	-64,02	86,94	150,96	237,90	324,84	411,78	498,72
1.2.07	Equipo de Computación	2.480,69		2.480,69	2.480,69	2.480,69	2.480,69	2.480,69
1.2.08	Depreciación acum. de equipo de comp.	-120,73	551,29	672,02	1.223,31	1.774,60	2.325,89	2.877,18
	TOTAL ACTIVOS	68.272,02		75.087,96	81.826,47	89.087,05	96.914,75	105.358,50
2.	PASIVOS							
2.1	PASIVOS CORRIENTES							
2.1.1	Cuentas y Documentos por pagar							
2.1.1.01	Proveedores	20.581,36	7,62%	22.357,25	24.286,38	26.381,96	28658,37	31131,20
2.1.4	Obligaciones con el Fisco							
2.1.4.13	Impuesto a la Renta por pagar	3.522,58	1,30%	3.826,53	4.156,71	4.515,38	4904,99	5328,23

2.1.5	Obligaciones con el IESS							
2.1.5.04	IESS por Pagar	189,02	0,07%	205,33	223,05	242,29	263,20	285,91
	TOTAL PASIVOS CORRIENTES	24.292,96	9,00%	26.389,11	28.666,13	31.139,63	33.826,56	36.745,33
	TOTAL PASIVOS	24.292,96	9,00%	26.389,11	28.666,13	31.139,63	33.826,56	36.745,33
3.	PATRIMONIO							
3.1	CAPITAL							
3.1.01	Capital	38.785,08	14,37%	42.131,71	45.767,10	49.716,18	54006,01	58665,99
3.8	RESULTADOS							
3.8.2.01	Utilidad del Presente Ejercicio	5.843,67		15.477,21	25.292,86	36.093,57	47.882,90	60.725,00
	TOTAL RESULTADOS	5.843,67		15.477,21	25.292,86	36.093,57	47.882,90	60.725,00
	Financiamiento Requerido Externo			(8.910,07)	(17.899,62)	(27.862,33)	(38.800,72)	(50.777,82)
	TOTAL PATRIMONIO	44.628,75		57.608,92	71.059,96	85.809,75	101.888,91	119.390,99
	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	68.921,71		83.998,03	99.726,09	116.949,38	135.715,47	156.136,32



FARMACIA ALEXANDRA
BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016

1.	ACTIVO	
1.1.	ACTIVOS CORRIENTES	70.120,61
1.1.01	Efectivo	1.872,23
1.1.02	Bancos	5.900,97
1.1.03	Cuentas por cobrar clientes	6.706,04
1.1.04	Crédito Tributario	1.215,67
1.1.06	Mercaderías	54.425,71
1.2	ACTIVOS NO CORRIENTES	4.967,35
1.2.1.03	Muebles y Enseres	553,57
1.2.1.04	Depreciación acum. de muebles y enseres	144,09
1.2.1.05	Equipo de Oficina	966,02
1.2.06	Depreciación acum. de equipo de oficina	150,96
1.2.07	Equipo de Computación	2.480,69
1.2.08	Depreciación acum. de equipo de comp.	672,02
	TOTAL ACTIVOS	75.087,96
2.	PASIVOS	
2.1	PASIVOS CORRIENTES	
2.1.1	Cuentas y Documentos por pagar	
2.1.1.01	Proveedores	22.357,25
2.1.4	Obligaciones con el Fisco	
2.1.4.13	Impuesto a la Renta por pagar	3.826,53
2.1.5	Obligaciones con el IESS	
2.1.5.04	IESS por Pagar	205,33
	TOTAL PASIVOS CORRIENTES	26.389,11
	TOTAL PASIVOS	26.389,11

3. PATRIMONIO**3.1 CAPITAL**

3.1.01 Capital 42.131,71

3.8 RESULTADOS

3.8.2.01 Utilidad del Presente Ejercicio 15.477,21

TOTAL RESULTADOS 15.477,21

Financ. Requerido Externo (8.910,07)

TOTAL PATRIMONIO 57.608,92

TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO 83.998,03

Propietaria

Sra. Marisue Alexandra Patiño

Contadora

Lic. Carla Román



FARMACIA ALEXANDRA
BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017

1.	ACTIVO	
1.1.	ACTIVOS CORRIENTES	76.171,07
1.1.01	Efectivo	2.033,77
1.1.02	Bancos	6.410,14
1.1.03	Cuentas por cobrar clientes	7.284,68
1.1.04	Crédito Tributario	1.320,57
1.1.06	Mercaderías	59.121,91
1.2	ACTIVOS NO CORRIENTES	5.655,40
1.2.1.03	Muebles y Enseres	553,57
1.2.1.04	Depreciación acum. de muebles y enseres	193,91
1.2.1.05	Equipo de Oficina	966,02
1.2.06	Depreciación acum. de equipo de oficina	237,90
1.2.07	Equipo de Computación	2.480,69
1.2.08	Depreciación acum. de equipo de comp.	1.223,31
	TOTAL ACTIVOS	81.8216,47
2.	PASIVOS	
2.1	PASIVOS CORRIENTES	
2.1.1	Cuentas y Documentos por pagar	
2.1.1.01	Proveedores	24.286,38
2.1.4	Obligaciones con el Fisco	
2.1.4.13	Impuesto a la Renta por pagar	4.156,71
2.1.5	Obligaciones con el IESS	
2.1.5.04	IESS por Pagar	223,05
	TOTAL PASIVOS CORRIENTES	28.666,13
	TOTAL PASIVOS	28.666,13

3. PATRIMONIO**3.1 CAPITAL**

3.1.01 Capital 45.767,10

3.8 RESULTADOS

3.8.2.01 Utilidad del Presente Ejercicio 25.292,86

TOTAL RESULTADOS 25.292,86

Financ. Requerido Externo (17.899,62)

TOTAL PATRIMONIO 71.059,96

TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO 99.726,09

Propietaria

Sra. Marisue Alexandra Patiño

Contadora

Lic. Carla Román



FARMACIA ALEXANDRA
BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018

1.	ACTIVO	
1.1.	ACTIVOS CORRIENTES	82.743,60
1.1.01	Efectivo	2.209,26
1.1.02	Bancos	6.963,25
1.1.03	Cuentas por cobrar clientes	7.913,25
1.1.04	Crédito Tributario	1.413,52
1.1.06	Mercaderías	64.223,32
1.2	ACTIVOS NO CORRIENTES	6.343,45
1.2.1.03	Muebles y Enseres	553,57
1.2.1.04	Depreciación acum. de muebles y enseres	243,73
1.2.1.05	Equipo de Oficina	966,02
1.2.06	Depreciación acum. de equipo de oficina	324,84
1.2.07	Equipo de Computación	2.480,69
1.2.08	Depreciación acum. de equipo de comp.	1.774,60
	TOTAL ACTIVOS	89.087,05
2.	PASIVOS	
2.1	PASIVOS CORRIENTES	
2.1.1	Cuentas y Documentos por pagar	
2.1.1.01	Proveedores	26.381,96
2.1.4	Obligaciones con el Fisco	
2.1.4.13	Impuesto a la Renta por pagar	4.515,38
2.1.5	Obligaciones con el IESS	
2.1.5.04	IESS por Pagar	242,29
	TOTAL PASIVOS CORRIENTES	31.139,63
	TOTAL PASIVOS	31.139,63

3. PATRIMONIO**3.1 CAPITAL**

3.1.01 Capital 49.716,18

3.8 RESULTADOS

3.8.2.01 Utilidad del Presente Ejercicio 36.093,57

TOTAL RESULTADOS 36.093,57

Financ. Requerido Externo (27.862,33)

TOTAL PATRIMONIO 85.809,75

TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO 116.949,38

Propietaria

Sra. Marisue Alexandra Patiño

Contadora

Lic. Carla Román



FARMACIA ALEXANDRA
BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019

1.	ACTIVO	
1.1.	ACTIVOS CORRIENTES	89.883,25
1.1.01	Efectivo	2.399,89
1.1.02	Bancos	7.564,08
1.1.03	Cuentas por cobrar clientes	8.596,05
1.1.04	Crédito Tributario	1.558,30
1.1.06	Mercaderías	69.764,93
1.2	ACTIVOS NO CORRIENTES	7.031,50
1.2.1.03	Muebles y Enseres	553,57
1.2.1.04	Depreciación acum. de muebles y enseres	293,55
1.2.1.05	Equipo de Oficina	966,02
1.2.06	Depreciación acum. de equipo de oficina	411,78
1.2.07	Equipo de Computación	2.480,69
1.2.08	Depreciación acum. de equipo de comp.	2.325,89
	TOTAL ACTIVOS	96.914,75
2.	PASIVOS	
2.1	PASIVOS CORRIENTES	
2.1.1	Cuentas y Documentos por pagar	
2.1.1.01	Proveedores	28.658,37
2.1.4	Obligaciones con el Fisco	
2.1.4.13	Impuesto a la Renta por pagar	4.904,99
2.1.5	Obligaciones con el IESS	
2.1.5.04	IESS por Pagar	263,20
	TOTAL PASIVOS CORRIENTES	33.826,56
	TOTAL PASIVOS	33.826,56

3. PATRIMONIO**3.1 CAPITAL**

3.1.01 Capital 54.006,01

3.8 RESULTADOS

3.8.2.01 Utilidad del Presente Ejercicio 47.882,90

TOTAL RESULTADOS 47.882,90

Financ. Requerido Externo (38.800,72)

TOTAL PATRIMONIO 101.888,91

TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO 135.715,47

Propietaria

Sra. Marisue Alexandra Patiño

Contadora

Lic. Carla Román



FARMACIA ALEXANDRA
BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2020

1.	ACTIVO	
1.1.	ACTIVOS CORRIENTES	97.638,95
1.1.01	Efectivo	2.606,97
1.1.02	Bancos	8.216,76
1.1.03	Cuentas por cobrar clientes	9.337,77
1.1.04	Crédito Tributario	1.692,76
1.1.06	Mercaderías	75.784,69
1.2	ACTIVOS NO CORRIENTES	7.719,55
1.2.1.03	Muebles y Enseres	553,57
1.2.1.04	Depreciación acum. de muebles y enseres	343,37
1.2.1.05	Equipo de Oficina	966,02
1.2.06	Depreciación acum. de equipo de oficina	498,72
1.2.07	Equipo de Computación	2.480,69
1.2.08	Depreciación acum. de equipo de comp.	2.877,18
	TOTAL ACTIVOS	105.358,50
2.	PASIVOS	
2.1	PASIVOS CORRIENTES	
2.1.1	Cuentas y Documentos por pagar	
2.1.1.01	Proveedores	31.131,20
2.1.4	Obligaciones con el Fisco	
2.1.4.13	Impuesto a la Renta por pagar	5.328,23
2.1.5	Obligaciones con el IESS	
2.1.5.04	IESS por Pagar	285,91
	TOTAL PASIVOS CORRIENTES	36.745,33
	TOTAL PASIVOS	36.745,33

3. PATRIMONIO**3.1 CAPITAL**

3.1.01 Capital 58.665,99

3.8 RESULTADOS

3.8.2.01 Utilidad del Presente Ejercicio 60.725,00

TOTAL RESULTADOS 60.725,00

Financ. Requerido Externo (50.777,82)

TOTAL PATRIMONIO 119.390,99

TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO 156.136,32

Propietaria

Sra. Marisue Alexandra Patiño

Contadora

Lic. Carla Román

Determinación del Estado de Situación Financiera Proforma

Los estados de situación financiera proforma en comparación al estado de situación financiera del año anterior, se puede observar que en el grupo de los activos del año 2016 proyectaron un valor de \$ 75.087,96 en relación a los activos del año 2015 que fueron de \$ 68.272,02 cuyo incremento de un año con otro es de \$ 6.815,94 y en relación al pasivo del año 2016 existe un valor proyectado de \$ 26.389,11 que en comparación al año anterior se tiene una cantidad de \$ 24.292,96 cuyo variación es de \$2.096,15; así mismo el patrimonio aumentó en el 2015 se obtuvo un valor de \$ 44.628,75 mientras que en el año 2016 fueron \$ 57.608,92 tenido una variación de \$12.980,16 cantidades que son favorables para la empresa, estos valores van aumentando en relación de un año con otro.

Es importante mencionar que, si las ventas se incrementaron en el Estado de Resultados, de igual manera se incrementarán las cuentas del Activo, Pasivo y Patrimonio. Es por ello, que para proyectar el Estado de Situación Financiera se lo realizó mediante el método crítico con el fin de poder realizar un ajuste entre las cuentas.

g) Discusión

Una razón principal de realizar el presente tema de Tesis, es contribuir al mejoramiento de la Farmacia Alexandra, en la optimización de sus recursos económicos y financieros, mediante una entrevista realizada a su propietaria y contadora se evidenció que no realizan una Planeación Financiera por falta de conocimiento, lo cual impide tener una visión clara de los ingresos y gastos futuros, por ende no elaboran el presupuesto de efectivo para determinar los excedentes o faltantes de dinero que requiere para invertir o a su vez pedir financiamiento. Así mismo no realizan estados proforma lo que impide visualizar de manera cuantitativa el resultado de la ejecución de sus planes y prever situaciones que puedan presentarse en el futuro. Siendo así que tales falencias y deficiencias mencionadas pueden ser evitadas y superadas mediante la utilización de esta herramienta financiera.

Con lo antes expuesto es necesario que la Farmacia Alexandra realice una Planeación Financiera que permita decidir anticipadamente sobre las necesidades de dinero y su correcta aplicación buscando su mejor rendimiento y máxima seguridad financiera, con la finalidad de alcanzar los objetivos y metas propuestas.

Mediante los pronósticos de ingresos y gastos, utilizando el método

porcentual se determinó cuáles serían los ingresos y gastos futuros que obtendría la empresa, lo que sirvió para elaborar el presupuesto de efectivo permitiendo conocer si cuenta con excedentes o faltantes de efectivo y finalizando se realizó los estados proformas que coadyuvan a tomar decisiones correctivas y evaluar partidas como las ventas y utilidad, además demuestran el incremento de ingresos y gastos que podrían suscitarse en el futuro; mostrando el incremento de la Utilidad Neta en cada uno de los años proyectados con un valor de \$ 15.477,21 en el 2016, \$25.292,86 para el 2017, \$ 36.093,57 en el 2018, \$47.882,90, en el 2019 y \$ 60.725,00 para el año 2020. Demostrando que la Farmacia Alexandra podrá seguir en normalidad con sus actividades económicas.

Es importante mencionar que la aplicación del proceso de planeación financiera se realizó mediante datos proporcionados por la empresa y como resultado de ello, la satisfacción del proceso de la planeación financiera. Además, se considera importante que la Propietaria de la Farmacia Alexandra tome en cuenta el trabajo realizado, ya que aportaría significativamente al cumplimiento de sus metas económicas y financieras para así prevenir situaciones de riesgo mediante la toma de decisiones y con ello fortalecer su rentabilidad y estabilidad en el mercado.

h) CONCLUSIONES

Una vez terminado el trabajo de tesis titulado **PLANEACIÓN FINANCIERA EN LA FARMACIA ALEXANDRA DEL CANTÓN CATAMAYO DE LA PROVINCIA DE LOJA, PERÍODO 2016-2020** he llegado a determinar las siguientes conclusiones:

- ❖ Se realizaron pronósticos de ventas y compras mediante el método de incremento porcentual, para conocer los incrementos o disminución de los ingresos y gastos de un año a otro, siendo esta la información clave para el proceso de la planeación financiera.
- ❖ Se efectuaron programas de entradas y salidas de efectivo tomando en cuenta las ventas en efectivo, cuentas por cobrar y pago a nóminas de la empresa, cuyos programas sirvieron como complemento para a continuación desarrollar el presupuesto de efectivo.
- ❖ Seguidamente, se hizo un presupuesto de efectivo para cinco años donde se puede observar que existe un excedente positivo para cada año, teniendo así en el 2016 \$ 28.090,10, en el 2017 \$69.784,16, en el 2018 \$126.748,16, en el 2019 \$200.811,45 y en el 2020 \$ 293.983,67.
- ❖ Se elaboró una planeación de utilidades a través de los estados

financieros proforma donde se demuestra el incremento de la utilidad neta en cada periodo, inicia en el año 2015 con \$ 5.843,67, en el año 2016 \$ 15.477,21, en el año 2017 \$25.292,86, en el año 2018 \$36.093,57, en el año 2019 \$ 47.882,90, culminando en el año 2020 con \$ 60.725,00.

- ❖ Los objetivos planteados en el proyecto de investigación se cumplieron a cabalidad, ya que se consiguió aplicar el proceso de Planeación Financiera para los periodos anteriormente establecidos, presentando resultados satisfactorios que, al ser considerados por la propietaria de la Farmacia Alexandra, se podría llegar a la obtención de sus objetivos.

i) RECOMENDACIONES

Definidas las conclusiones se recomienda a la Contadora de la Farmacia Alexandra lo siguiente:

- ❖ Considerar el pronóstico de ventas y compras efectuado ya que permite conocer los ingresos y gastos mensuales en que se incurrirá, determinando los meses de mayor incremento, cuya información servirá como base para poder solucionar posibles inconvenientes logrando así una gestión más eficiente en la empresa.
- ❖ Tomar en cuenta los programas de entradas y salidas de efectivo realizados, considerando la información pertinente para su desarrollo, ya que le será de ayuda para posteriormente efectuar el presupuesto de efectivo de la empresa de los años proyectados
- ❖ Estimar el presupuesto de efectivo mensual de la Farmacia Alexandra ya elaborado, ya que permitirá conocer la liquidez en un momento dado y a su vez determinar si habrá excedente o faltante de dinero y tomar las mejores decisiones al respecto.
- ❖ Revisar la planeación de utilidades ya concluida en el presente trabajo proyectando estados financieros proforma, empezando con el Estado

de Resultados para determinar las utilidades a obtener y después el Balance General o Estado de Situación Financiera para conocer la situación económica de la empresa con el objetivo de tomar decisiones correctivas que favorezcan al desarrollo y crecimiento empresarial.

- ❖ Para finalizar se recomienda a la Propietaria de la Farmacia Alexandra tomar a consideración la Planeación Financiera presentada en el presente trabajo de tesis, ya que aportará de manera positiva al cumplimiento de sus objetivos y metas, permitiendo planificar, coordinar y controlar actividades y recursos además reducirá la incertidumbre al momento de adoptar medidas correctivas.

j) BIBLIOGRAFÍA

- ❖ **BAENA TORO**, Diego “Análisis Financiero”, 1era Edición, Ecoe Ediciones, Bogotá, 2010.
- ❖ **BRAVO JARAMILLO** Mercedes, “Contabilidad General”, 10ma Edición, Quito-Ecuador, Editora Escobar, 2011.
- ❖ **CÓRDOBA PADILLA** Marcial, “Gestión Financiera”, 1era Edición, Editorial ECOE, Bogotá, 2012.
- ❖ **ESPEJO JARAMILLO**, Beatriz, “Contabilidad General”, 1ra. Edición Loja: EDILOJA Cía. Ltda., 2013.
- ❖ **ESTUPIÑAN GAITAN**, Rodrigo y **ESTUPIÑAN GAITAN**, Orlando, “Análisis Financiero y de Gestión”, 1era. Edición. Bogotá: Eco Ediciones, 2010.
- ❖ **LAWRENCE J.** Gitman, “Principios de Administración Financiera, decima primera edición, Editora Pearson Educación, México, 2007.
- ❖ **MUNCH GALINDO** Lourdes, “Administración, Gestión organizacional, enfoques y proceso administrativo”, 1era Edición, Pearson Educación, México, 2010.

- ❖ **MUNCH GALINDO** Lourdes “Fundamentos de Administración”, Novena edición, Editorial Trillas, México, 2012.

- ❖ **MORALES CASTRO** José Antonio, Morales Castro Arturo, “Planeación Financiera” 1era. Edición, Grupo Editorial Patria, México, 2014.

- ❖ **ROBBINS** Stephen P. Mary Coulter, “Administración”, Décima edición, Editora Prentice Hall, México, 2010.

- ❖ **ROBLES RAMÓN** Carlos Ruiz, “Fundamentos de Administración Financiera”, 1era Edición, Red Tercer Milenio, México, 2012.

- ❖ **ROSS WESTERFIELD JAFFE**, “Finanzas Corporativas”, 9na Edición, Editorial Mc Graw Hill, México, 2012.

- ❖ **SCOTT BESLEY**, Eugene F. Brigham, Fundamentos de Administración Financiera, 14ª. Edición, CENGAGE Learning Editora S.A. México, 2009.

- ❖ **SINIESTRA VALENCIA** Gonzalo y Luis Polanco, “Contabilidad Administrativa”, 2da Edición, Bogotá, Editora Eco Ediciones, 2007.

- ❖ **OCAMPO FLORES** Edgar Dagoberto, “Administración Financiera”, 2da

Edición, Nueva Legislación Ltda. Bogotá, 2013.

- ❖ **OCHOA SETZER** Guadalupe Angélica “Administración Financiera”, Primera edición. Editora McGraw-Hill, México, 2002.

- ❖ <http://www.utel.edu.mx/blog/10-consejos-para/las-funciones-basicas-de-la-empresa-segun-henry-fayol-2/>

- ❖ https://issuu.com/pamvazquezfranco/docs/fundamentos_de_administracion_finan

- ❖ <http://www.gestiopolis.com/proceso-administrativo-planificacion-organizacion-ejecucion-y-control/>

- ❖ <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=90920479010>

k) Anexos



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TEMA:

*“Planeación Financiera en la Farmacia
Alexandra del Cantón Catamayo de la
Provincia de Loja, Período 2016-2020”*

*Proyecto de Tesis previo optar el
grado y Título de Ingeniera en
Contabilidad y Auditoría,
Contador Público Auditor.*

AUTORA: Katherine Elizabeth Castillo Suing

LOJA – ECUADOR

2016

a) TEMA:

PLANEACIÓN FINANCIERA EN LA FARMACIA ALEXANDRA DEL CANTÓN CATAMAYO DE LA PROVINCIA DE LOJA, PERÍODO 2016-2020.

b) PROBLEMÁTICA

A lo largo de la historia, la forma de manejar la economía y las finanzas a través de toda clase de cambios para adaptarse a las nuevas necesidades y en cada una de las épocas, las empresas han tenido diferentes características como tamaño, su ámbito de trabajo, forma de administrarlas, la propiedad y otras características comunes como la creación de fuentes de trabajo, producción de bienes y prestación de servicios que satisfacen las necesidades de la sociedad, la asignación de recursos y la búsqueda de beneficios.

En el Ecuador existen algunas empresas que desconocen que la Planeación Financiera es un elemento esencial el cual brinda técnicas y métodos que posibilitan la medición encaminada directamente a observar la situación económica financiera real para adoptar medidas correctivas que garanticen el cumplimiento de actividades, logro de metas y la sostenibilidad en el mercado competitivo. Es importante también mencionar que la planeación financiera nos permite mitigar el riesgo al que están expuestas las empresas dentro del mercado en el que opera.

En este sentido en el Cantón Catamayo provincia de Loja, las empresas que se dedican a la comercialización de productos farmacéuticos,

medicinales y de aseo actúan en base a una gestión práctica y criterio personal que disminuye la posibilidad de crear ventajas competitivas, sobre la base de un análisis y evaluación de la información, orientada a una eficiente posición económica- financiera.

La Farmacia ALEXANDRA creada el 12 de Septiembre de 1969, con RUC: 1102863386001, es una empresa obligada a llevar contabilidad que tiene como objetivo principal la venta de productos farmacéuticos, medicinales y de aseo para la comunidad Catamayense, bajo la dirección de su propietaria la Sra. Marisue Alexandra Patiño Vega, se ha caracterizado por ofertar servicios de calidad, ganando así un reconocido prestigio y estabilidad en el mercado; mediante una entrevista realizada en la microempresa se logró conocer que no se ha realizado antes una planeación financiera debido al desconocimiento de esta temática lo que se manifiesta en las siguientes situaciones:

- ❖ No cuenta con personal que tenga el conocimiento y la capacitación idónea acerca de la importancia de la planeación financiera en la empresa, y los beneficios que esta podría generar a la misma en su rentabilidad.
- ❖ No tiene establecido planes financieros a corto y largo plazo que sirvan de guía para el cumplimiento de objetivos planteados, ni previsiones estimadas al futuro en los diferentes estados contables que permitan tener una idea clara de la situación económica de la empresa.
- ❖ Carece de una planificación de utilidades que proporcione una visión económica financiera futura de la situación de la empresa, y ayude a la correcta toma de decisiones en cuanto a uso y optimización de los recursos.

- ❖ Existe la ausencia de un presupuesto de efectivo, perjudicando a la empresa notablemente ya que no permite diagnosticar los faltantes o sobrantes que se podrían originar y tomar medidas correctivas al respecto.
- ❖ Falta de un pronóstico de compras ya que éstas se realizan según su necesidad, restando liquidez debido a que no tiene establecida de forma cuantitativa y financiera la cantidad de productos que se necesita para el giro del negocio, sin poder determinar el número de unidades que se debe adquirir para hacer frente al consumo.
- ❖ No cuenta con un presupuesto de ventas que le permita tener una programación estimada de los ingresos futuros que obtendrá, causando serios inconvenientes en la toma de decisiones por parte de los directivos.
- ❖ Falta de estados proyectados que le permita conocer su situación económica-financiera futura, que sirvan como base para tomar decisiones de crédito o inversión según sea el caso; y poder aprovechar al máximo las oportunidades que se le presenten.

Para la obtención de excelentes resultados se hace necesario ejecutar una planeación financiera que respalde el desarrollo de las operaciones financieras logrando emitir información clara, oportuna y eficiente que sirva de herramienta al Gerente y así poder tomar decisiones adecuadas que conlleven al crecimiento y mejora del negocio.

**POR LO ANTES EXPUESTO SE DELIMITA EL SIGUIENTE PROBLEMA:
¿QUÉ EFECTOS PRODUCE LA FALTA DE UNA PLANEACIÓN
FINANCIERA EN LA FARMACIA ALEXANDRA DEL CANTÓN**

CATAMAYO PROVINCIA DE LOJA, PERÍODO 2016 – 2020, A FIN DE ESTABLECER SU POSICIÓN ECONÓMICA FINANCIERA PARA LA ACERTADA TOMA DE DECISIONES?

c) JUSTIFICACIÓN

El presente trabajo investigativo propuesto permite dar cumplimiento al Reglamento de Régimen Académico de la institución y a su vez poner en práctica los conocimientos adquiridos en las aulas universitarias, obteniendo habilidades y destrezas mediante la aplicación de herramientas de la Planeación Financiera, este trabajo estará en manifiesto con los principios universitarios vinculados con la sociedad a través de la investigación y de esta manera cumplir con un parámetro evaluable para la obtención del título de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría, Contador Público Auditor.

Pretende brindar un aporte significativo a los directivos de la empresa que permita programar actividades de mediano y corto plazo, y conocer su desempeño financiero, entregando resultados puntuales y claros con la finalidad de incrementar su rentabilidad y sostenibilidad en el mercado, aportando con sugerencias y comentarios para la toma oportuna de medidas correctivas que permitan seguir adelante con la actividad empresarial.

El propósito primordial es ayudar a la sociedad en el crecimiento empresarial y fomentar un mercado más competitivo, donde la empresa pueda mantener su actividad actual obteniendo ingresos a través de las ventas administrando con eficiencia los recursos financieros y a su vez

incrementar su rentabilidad con la optimización de recursos, aportando a la sociedad con fuentes de trabajo.

d) OBJETIVOS

General

- ❖ Realizar una planeación financiera en la Farmacia Alexandra del Cantón Catamayo Provincia de Loja, período 2016 – 2020, con el fin de conocer sus ingresos futuros y tomar decisiones que contribuyan al crecimiento la misma.

Específicos

- ❖ Desarrollar un pronóstico de ventas, con el fin de conocer resultados económicos futuros, que permita aprovechar al máximo las oportunidades.
- ❖ Realizar un presupuesto de efectivo para pronosticar futuras entradas y salidas de dinero, y prevenir inconvenientes futuros inesperados.
- ❖ Elaborar Estados Financieros proforma de los años proyectados 2016-2020, de la Farmacia Alexandra del Cantón Catamayo.

e) MARCO TEÓRICO

EMPRESA

“Es la persona natural o jurídica, pública o privada, lucrativa o no lucrativa, que asume la iniciativa, decisión, innovación, y riesgo para coordinar los factores de la producción en la forma más ventajosa para producir y/o distribuir bienes y/o servicios que satisfagan las necesidades humanas y por ende a la sociedad en general”.³⁴

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.³⁵

La empresa es una organización social que realiza un conjunto de actividades y utiliza una gran variedad de recursos (financieros, materiales, tecnológicos y humanos) para lograr determinados objetivos, como la satisfacción de una necesidad o deseo de su mercado meta con la finalidad de lucrar o no.

Características

- ❖ Tiene como fin económico producir bienes o servicios que satisfagan las necesidades de la comunidad.

³⁴ ESTUPIÑAN GAITAN, Rodrigo y ESTUPIÑAN GAITAN, Orlando, “Análisis Financiero y de Gestión”, 1era. Edición. Bogotá: Eco Ediciones, 2010. Pág. 3

³⁵ ESPEJO JARAMILLO, Beatriz, “Contabilidad General”, 1ra. Edición Loja: EDILOJA Cía. Ltda., 2013. Pág. 5

- ❖ Son unidades jurídicas que operan conforme a leyes vigentes (fiscales, laborales, ecológicas, de salud, etc.)}
- ❖ Poseen nombre propio, patrimonio y domicilio.
- ❖ Tienen una responsabilidad con la sociedad que implica elaborar productos de calidad, generar empleo y proteger los recursos naturales.

Importancia

Proporciona un abastecimiento de bienes y servicios favoreciendo directamente la economía de un país promoviendo el desarrollo empresarial y generando empleo.

Funciones

1. **Funciones técnicas:** aquellas a través de las cuales se realiza la producción de bienes y servicios.
2. **Funciones comerciales:** la empresa necesita tanto saber producir eficientemente como comprar y vender bien.
3. **Funciones financieras:** es imprescindible una hábil gestión financiera con el fin de sacar el mayor provecho posible de las disponibilidades evitando aplicaciones imprudentes de capital.
4. **Funciones de seguridad:** protección de las personas y bienes de la compañía contra robos, inundaciones, etc.
5. **Funciones contables:** relacionadas con los inventarios, registros, balances, costos y estadísticas.
6. **Funciones administrativas:** las encargadas de coordinar y sincronizar las otras cinco funciones.

Dentro de las funciones administrativas se puede distinguir:

- ❖ **PLANEAR:** anticipar el futuro y trazar el plan de acción.
- ❖ **ORGANIZAR:** mantener tanto la estructura material como social de la empresa.
- ❖ **DIRIGIR:** guiar y orientar al personal.
- ❖ **COORDINAR:** armonizar todos los actos y todos los esfuerzos colectivos.
- ❖ **CONTROLAR:** verificar que todo suceda de acuerdo con las reglas establecidas y las órdenes dadas.

Clasificación

“Las empresas se clasifican según varios criterios:

❖ **Por su naturaleza**

Industriales: Son aquellas que se dedican a la transformación de materias primas en nuevos productos.

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

Servicios: Son aquellas que se dedican a la venta de servicios a la colectividad.

❖ **Por el sector al que pertenecen**

Públicas: Son aquellas cuyo capital pertenece al sector público (Estado).

Privadas: Son aquellas cuyo capital pertenece al sector privado (personas naturales o jurídicas).

Mixtas: Son aquellas cuyo capital pertenece tanto al sector público como al sector privado (personas jurídicas).

❖ **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.³⁶

ADMINISTRACIÓN

“La administración es el proceso de coordinación de recursos para obtener la máxima productividad, calidad, eficacia, eficiencia y competitividad en el logro de los objetivos de una organización.

La administración es una actividad indispensable en cualquier organización, de hecho, es la manera más efectiva para garantizar su competitividad.”³⁷

“Es la unión de las actividades de trabajo de modo que se realicen de manera eficiente y eficaz con otras personas y a través de ellas, aprovechando cada uno de los recursos que se tienen como por ejemplo los recursos humanos, materiales, financieros y tecnológicos, para cumplir

³⁶ **BRAVO JARAMILLO** Mercedes, “Contabilidad General”, 10ma Edición, Quito-Ecuador, Editora Escobar, 2011. Pág. 3

³⁷ **MUNCH** Lourdes, “Administración, Gestión organizacional, enfoques y proceso administrativo”, 1era Edición, Pearson Educación, México, 2010. Pág. 23

con los objetivos planteados y que se persiguen dentro de la organización”.³⁸

En síntesis, podemos decir que el proceso administrativo consiste en aplicar con efectividad la planeación, la organización, dirección y control en las empresas, utilizando los recursos adecuados, para lograr los propósitos fijados.

Importancia de la administración

La importancia de la administración en la naturaleza humana, es básica para todo proyecto social, sin la aplicación de ésta los resultados seguramente no serían confiables.

- ❖ La administración global, es decir, es necesaria en todo organismo social, no importa en qué parte del mundo.
- ❖ Sirve para que los recursos funcionen en forma sinérgica.
- ❖ Toda función que realice tiene como base principal que al tomarla en cuenta se logran buenos resultados.
- ❖ Al aplicar la administración correctamente, las empresas logran bases confiables para, posteriormente, diversificarse.
- ❖ Con la administración se alcanza la calidad total en todo organismo social, dando un aporte significativo al crecimiento y control de la empresa.

³⁸ **ROBLES RAMÓN** Carlos Ruiz, “Fundamentos de Administración Financiera”, 1era Edición, Red Tercer Milenio, México, 2012. Pág. 9

Ámbito

El ámbito de desarrollo de la administración es universal, es decir, se aplica en todas partes del mundo, ya sean organismos públicos o privados. Ubicándonos en lo particular, la realiza la persona, las familias, las microempresas, pequeñas, medianas y grandes; por último, se entenderá que el ámbito de la administración se determina y se aplica en todos los ámbitos que existe.

Características

Universalidad: Es indispensable en cualquier grupo social, ya sea una empresa pública o privada o en cualquier tipo de institución.

Valor instrumental: Su finalidad es eminentemente práctica, siendo la administración un medio para lograr los objetivos de un grupo.

Multidisciplina: Utiliza y aplica conocimientos de varias ciencias y técnicas.

Especificidad: Aunque la administración se auxilia de diversas ciencias, su campo de acción es específico, por lo que no puede confundirse con otras disciplinas.

Versatilidad: Los principios administrativos son flexibles y se adaptan a las necesidades de cada grupo social en donde se aplican.

Flexibilidad: Los principios y técnicas administrativas se pueden adaptar a las diferentes necesidades de la empresa o grupo social.

Ciencias y disciplinas en las que se fundamenta la administración

“La administración se fundamenta y se relaciona con diversas ciencias y técnicas, tales como:

6. Ciencias sociales

Sociología

Psicología

Derecho

Economía

Antropología

7. Ciencias exactas

Matemáticas

8. Disciplinas técnicas

Ingeniería industrial

Contabilidad

Informática y telecomunicaciones”³⁹

PROCESO ADMINISTRATIVO

El proceso administrativo se refiere a planear y organizar la estructura de órganos y cargos que componen la empresa y dirigir y controlar sus actividades. Se ha comprobado que la eficiencia y productividad de la empresa es mucho mayor que la suma de las eficiencias de los trabajadores, y que ella debe alcanzarse mediante la racionalidad, es decir,

³⁹ **MUNCH** Lourdes, “Administración, Gestión organizacional, enfoques y proceso administrativo”, 1era Edición, Pearson Educación, México, 2010. Pág. 24 y 25

la adecuación de los medios (órganos y cargos) a los fines que se desean alcanzar.

Etapas del Proceso Administrativo



Fuente: Munch Lourdes

Elaborado: La autora

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

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

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

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

Control: Es la fase del proceso administrativo a través de la cual se establecen estándares para evaluar los resultados obtenidos con el objetivo de corregir desviaciones, prevenirlas y mejorar continuamente las operaciones. En esta obra se estudia el criterio de las cinco etapas porque es uno de los más aceptados, además de que ofrece mayor claridad para fines didácticos”.⁴⁰

El proceso administrativo es la metodología básica para aplicar cualquier enfoque de administración o gestión. Es decir, el hecho de que existan nuevas corrientes administrativas, requiere para su implementación la aplicación del proceso administrativo

Fases del proceso administrativo

❖ Mecánica o estructural

Se refiere a la estructuración o construcción de la organización hasta llegar a integrarla en su plenitud funciona esta para el desarrollo. Entre las cuales tenemos: Planeación y Organización

⁴⁰ **MUNCH** Lourdes, “Administración, Gestión organizacional, enfoques y proceso administrativo”, 1era Edición, Pearson Educación, México, 2010. Pág. 27

❖ **Dinámica u operativa**

Es aquella donde totalmente estructurada desarrolla de manera eficiente y ética las funciones operaciones en toda su variedad, pero coordinada complejidad. Así tenemos: Integración, Dirección o ejecución y Control.

PLANEACIÓN FINANCIERA

“La planeación financiera es un aspecto importante de las operaciones de la empresa, porque proporciona rutas que guían, coordinan y controlan las acciones de la empresa para logro de sus objetivos”.⁴¹

La planeación financiera es esencial ya que pronostica las ventas, el ingreso y los activos tomando como base estrategias alternativas de producción y mercadotecnia, así como la determinación de los recursos que se necesitan para lograr estas proyecciones que pueden ser de corto y largo plazo.

Esta permite realizar planes a corto, mediano y largo plazo y procura conservar el equilibrio económico de la empresa en todos sus niveles. Está encargada de aportar una estructura acorde a la base del negocio de la empresa, mediante la implementación de una contabilidad analítica y del diseño de los estados financieros, con lo cual se define el rumbo que tiene que seguir una organización para alcanzar sus objetivos estratégicos, mediante un accionar armónico de todos sus integrantes y funciones.

⁴¹ **LAWRENCE J.** Gitman, “Principios de Administración Financiera, decima primera edición, México, Pearson,2007, pág. 102

Objetivo

El objetivo de la planeación financiera es minimizar el riesgo y aprovechar oportunidades y los recursos financieros, resolver previamente las necesidades de dinero, para buscar el mejor rendimiento y la máxima seguridad financiera, establecer con base en información que acciones debemos tomar para no poner en riesgo el negocio, buscando su mejor rendimiento y su máxima seguridad financiera.

Importancia

“En este sentido, la planeación financiera es una herramienta de suma importancia en la gestión empresarial, ya que permite integrar de forma armónica cada uno de los componentes del plan de negocios traduciéndolos a términos, no sólo financieros-cuantitativos sino también cualitativos. De esta manera, es posible lograr una mayor comprensión del proyecto de creación de empresa, tener la capacidad de estimar las condiciones futuras, cuantificar y cualificar los riesgos asociados a la operación, evaluar el modo de operar y las estrategias contempladas, establecer ciertos escenarios, y lo más importante, contar con un fundamento estratégico para la creación de empresas sostenibles en el tiempo”.⁴²

Beneficios de la planeación financiera en las empresas

“La planeación financiera requiere actividades como el análisis de los flujos financieros de una empresa, hacer proyecciones de las diversas decisiones de inversión, financiamiento y dividendos, así como balancear los efectos

⁴² <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=90920479010> Pág. 187

de las distintas alternativas, siempre orientadas a la creación de valor en la empresa. La idea es conocer el desempeño financiero, como se encuentra actualmente y el rumbo al que se desea orientar. Si el escenario resulta favorable, esta debe tener un plan de emergencia de tal modo que reaccione de manera favorable, para sus necesidades de financiamientos e inversión.

El análisis de la situación actual de la empresa y el establecimiento de objetivos conducen a un plan o estrategia financiera que abarca las decisiones de inversión y financiamiento de la organización, debido a que los resultados son producto de dichas decisiones”.⁴³

Ventajas

- ❖ La planeación financiera es un proceso flexible y puede ser realizado en cualquier período de tiempo.
- ❖ Constituye una herramienta empresarial muy útil para evaluar los resultados financieros del negocio, al integrar todos los componentes del plan de negocio y traducirlos a términos financieros.
- ❖ Puede ser utilizada para fines internos (propios del proyecto) o externos, tales como negociaciones, inversiones, solicitud de créditos, toma de decisiones, entre otras.
- ❖ Los resultados de la planeación financiera están estrechamente vinculados con las estrategias y políticas adoptadas para el proyecto de creación de empresa.

⁴³ **MORALES CASTRO** José Antonio, Morales Castro Arturo, “Planeación Financiera” 1era. Edición, Grupo Editorial Patria, México, 2014. Pág. 10

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.
- ❖ Concentrar recursos en casos o asuntos importantes.
- ❖ Desarrollar mejor información para que la alta dirección tome mejores decisiones
- ❖ Dar seguridad a los gerentes al proveerlos de un mejor entendimiento de los cambios de medio ambiente y de la habilidad de la empresa para adaptarse.

DIMENSIONES DE LA PLANEACION FINANCIERA

“El proceso de la planificación 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”.⁴⁴

Planes financieros a corto plazo (operativos)

Se refieren a las decisiones financieras a corto plazo y los efectos financieros anticipados de tales decisiones. Este tipo de planes suelen abarcar periodos de uno a dos años. Los insumos más importantes son el pronóstico de ventas y diversas formas de información acerca de las

⁴⁴ **LAWRENCE J.** Gitman, “Principios de Administración Financiera, decima primera edición, México, Pearson,2007, pág. 102

operaciones y las finanzas de la empresa. Los resultados clave comprenden por su parte, ciertos presupuestos de operaciones y de efectivo y los estados financieros proforma. Sus elementos son el pronóstico inicial de ventas, la distribución del presupuesto de caja, el estado de resultados proforma y el balance general.

Planes financieros a largo plazo (estratégicos)

“Se refieren a las decisiones financieras de largo plazo y la estimación por anticipado de los efectos financieros de tales decisiones. Este tipo de planes suelen cubrir periodos de dos a diez años, pero especialmente de cinco años, los cuales son sometidos a revisión a medida que se recibe nueva información. Por lo general, las empresas con grados altos de incertidumbre operativo o ciclos de producción relativamente cortos, o ambas cosas, tienden a echar mano de horizontes de planeación más reducidos.

Los planes financieros a largo plazo se concentran en los gastos de capital, actividades de investigación y desarrollo, decisiones de mercado y comercialización y las fuentes más importantes de financiamiento. En esto quedaría también incluida la culminación de proyectos ya iniciados, líneas de productos o negocios y todo tipo de posibles adquisiciones. Tales planes tienden a utilizar como punto de apoyo los planes y presupuestos de utilidades anuales”.⁴⁵

Los planes financieros a largo plazo forman parte de una estrategia integrada que, junto con los planes de producción y marketing, lleva a la empresa hacia metas estratégicas. Estos planes a largo plazo consideran

⁴⁵ **OCAMPO FLORES** Edgar Dagoberto, “Administración Financiera”, 2da Edición, Nueva Legislación Ltda. Bogotá, 2013. Pág.152

los desembolsos propuestos en activos fijos, actividades de investigación y desarrollo, acciones de marketing y desarrollo de productos, estructura de capital y fuentes importantes de financiamiento. También estarán incluidos el termino de proyectos existentes, líneas de productos o líneas de negocio; el pago o retiro de deudas pendientes; y cualquier adquisición planeada. Estos planes reciben el apoyo de una serie de planes anuales de presupuestos y utilidades.

MÉTODOS PARA REALIZAR PROYECCIONES

“Existen diferentes criterios para clasificar los métodos de pronósticos, entre los cuales tenemos:

- ❖ **Métodos subjetivos o de opiniones:** Se basa en la opinión de expertos, tanto internos como externos a la empresa. Estos juicios deben estar fundamentados en hechos, apoyados en información inherente a su área de competencia. La información de los expertos se obtiene a través de encuestas, pruebas y otros métodos.
- ❖ **Métodos históricos:** Fundamentados en hechos pasados, correspondiendo la interpretación al que realiza el pronóstico.
- ❖ **Métodos causales:** Se basan en las causas que determinan los hechos, y entre ellos tenemos el modelo de correlación, el econométrico y el análisis de sensibilidad.
- ❖ **Método de Regresión Lineal:** También denominado Diagrama de esparcimiento, se encarga de calcular las relaciones promedias a lo largo de un periodo de tiempo, por lo que no depende tanto de los datos

actuales de un punto en particular del tiempo y es generalmente, más exacto si se proyecta una tasa de crecimiento considerable o si el periodo de pronóstico abarca varios años. Este método implica que se calcule la razón entre las ventas y la partida relevante del balance a dos puntos en el tiempo”.⁴⁶

- ❖ **Método de mínimos cuadrados:** “El método de mínimos cuadrados ajusta la información a una recta que sea representativa de cada uno de los puntos. Esta recta tendrá la forma $Y = a + bx$; donde a es la porción fija y b la pendiente. Para encontrar el valor de los parámetros a y b se aplican las siguientes formulas:

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

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

- ❖ **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. Éste se aplica al año inmediatamente anterior del periodo a presupuestar, resultado el pronóstico requerido.
- ❖ **Método de incremento absoluto:** El método de incremento absoluto calcula los incrementos (disminuciones) en valores absolutos.

⁴⁶ **CÓRDOBA PADILLA** Marcial, “Gestión Financiera”, 1era Edición, Editorial ECOE, Bogotá, 2012. Pág. 120

Determina un promedio que se agrega al último dato para obtener el pronóstico”.⁴⁷

ASPECTOS IMPORTANTES DE LA PLANEACIÓN

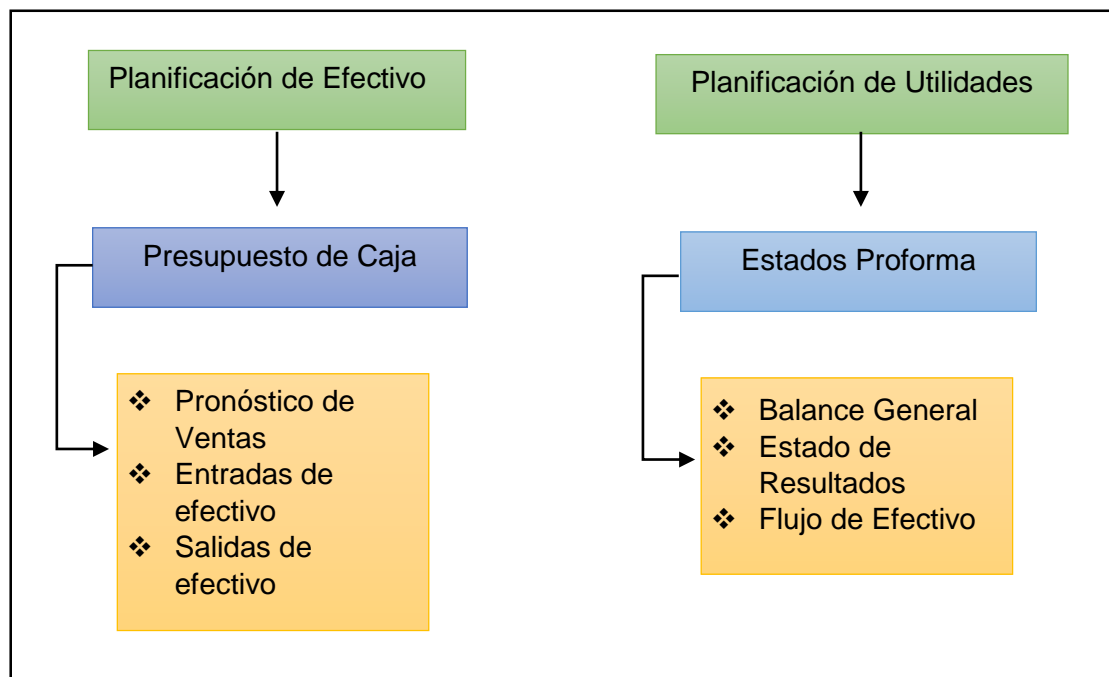
Planificación de efectivo: Su objetivo es asegurar la entrada de fondos en cantidad suficiente y a su debido tiempo para poder hacer frente a las obligaciones de pago con la finalidad de evitar crisis de liquidez en la empresa, tomando en cuenta los factores que se derivan de la incertidumbre tanto externa como interna, en aspectos como la situación económica general.

Este proceso implica la elaboración del presupuesto de caja considerando los pronósticos de ventas, las entradas y salidas de efectivo de las actividades operativas, de inversión y financiamiento.

Planificación de utilidades: Proporciona una visión económica financiera futura de la situación de la empresa, utilizando el análisis de los costos de acuerdo a su variabilidad y el nivel de producción (volumen), que permite la correcta toma de decisiones en cuanto a uso y optimización de los recursos, este comprende la proyección de estados financieros (Estado de Situación Financiera y Estado de Pérdidas y Ganancias).

⁴⁷**SINIESTRA VALENCIA** Gonzalo y Luis Polanco, “Contabilidad Administrativa”, 2da Edición, Bogotá, Eco Ediciones, 2007 Pág. 199

PROCESO DE LA PLANEACIÓN FINANCIERA



Fuente: Lawrence J. Gitman
Elaborado: La autora

Pronósticos de Ventas

“Pronósticos de las ventas unitarias y en moneda de una empresa para algún periodo futuro; por lo general se basa en las tendencias de las ventas recientes y en el pronóstico económico de la nación, región, industria, etc.”⁴⁸

Es la predicción de las ventas de una empresa durante cierto periodo, basada en datos externos o internos. Por lo general se utiliza una combinación de estos datos externos e internos, ya que los datos internos proporcionan una visión de las expectativas de ventas y los datos externos

⁴⁸ SCOTT BESLEY, Eugene F. Brigham, Fundamentos de Administración Financiera, 14ª. Edición, CENGAGE Learning Editora S.A. México, 2009 Pág. 658

ofrecen un medio para ajustar estas expectativas tomando en cuenta factores económicos generales

El pronóstico de ventas se usa como información clave en el proceso de la planificación financiera a corto plazo, generalmente se elabora en el departamento de marketing.

“Predicción Externa. - se apoya en la relación que puede observarse entre las ventas de la empresa y ciertos indicadores económicos externos clave, como el producto nacional bruto (PIB), nuevos proyectos de habitación y nivel de ingresos personales. No es difícil encontrar predicciones que incluyan este tipo de indicadores. La lógica que subyace a este método consiste en que las ventas de una empresa están a menudo estrechamente ligadas a determinados aspectos de la actividad económica total nacional, de ahí que la predicción de la actividad económica proporcione una perspectiva de las ventas futuras.

Predicción Interna. - se basa en una encuesta o conceso, de las predicciones de ventas obtenidas por los conductos internos propios de la empresa. Por lo general, se pregunta a los agentes de ventas de la empresa que cantidad de unidades de cada producto esperan vender en el año venidero. Las predicciones resultantes se recopilan y se contabilizan, para que luego el gerente de ventas ajuste los datos de acuerdo con su propio conocimiento y experiencia en los mercados, o con base en la habilidad del entrevistado para predecir aspectos de este tipo. Por ultimo puede hacerse ajustes en función de factores internos adicionales como la capacidad real de producción.

Predicción Combinada. - Las empresas se valen por lo general de una combinación de datos de predicción externos e internos al elaborar la predicción de ventas final. La información interna proporciona perspectivas para esperar un nivel determinado de ventas, en tanto que la información externa sirve para incorporar los factores económicos generales al conjunto de ventas esperadas. La naturaleza del producto que fabrica la empresa puede afectar también la combinación y tipos de métodos que se empleen.”⁴⁹

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

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

PRESUPUESTO

Son documentos administrativos dentro de la función de la planificación, que se computan por anticipado para proyectar en términos monetarios los ingresos, gastos e inversiones relacionados con el cumplimiento de determinadas funciones de la empresa dirigidas todas hacia el logro de objetivos prefijados y que se cumplirán mediante la integración de un

⁴⁹ **OCAMPO FLORES** Edgar Dagoberto, “Administración Financiera”, 2da Edición, Grupo Editorial Nueva Legislación S.A. Bogotá, 2013. Pág.156

conjunto de esfuerzos en los cuales intervendrán los recursos humanos, materiales y financieros.

Importancia

“Son importantes ya que ayudan a minimizar el riesgo y a su vez a mantener el plan de operaciones de la organización en unos límites razonables, permite revisar y direccionar las políticas y estrategias, cuantifican en términos financieros los diversos componentes de su plan total de acción, sirven como guías durante la ejecución de programas de personal en un determinado periodo de tiempo y sirven como norma de comparación una vez que se haya completado los planes y programas. Además, inducen a pensar en las necesidades totales de las empresas y a dedicarse a planear de modo que puedan asignarse, a los diversos componentes y a las alternativas la importancia necesaria”.⁵⁰

Ventajas

Las ventajas que se mencionan a continuación ayudan a lograr una adecuada planeación y control en las empresas:

- 8.** Motiva a la alta gerencia para que defina adecuadamente los objetivos básicos de la empresa

- 9.** Propicia que se defina una estructura adecuada, determinando la responsabilidad y autoridad de cada una de las partes que integran la organización

⁵⁰ **CÓRDOBA PADILLA** Marcial, “Gestión Financiera”, 1era Edición, Editorial ECOE, Bogotá, 2012. Pág. 122

10. Cuando existe la motivación adecuada incrementa la participación de los diferentes niveles de organización.
11. Obliga a mantener un archivo de datos históricos controlables.
12. Facilita a la administración la utilización óptima de los diferentes insumos.
13. Facilita la coparticipación e integración de las diferentes áreas de la compañía.
14. Ayuda a lograr mayor eficacia y eficiencia en las operaciones.

Presupuesto de Caja

El presupuesto de caja es un estado de las entradas y salidas de efectivo planteadas de la empresa, se lo usa para calcular sus necesidades de efectivo a corto plazo, dedicando especial atención a la planificación de los excedentes y faltantes de caja.

Por lo general este se diseña para cubrir un periodo de un año, dividido en intervalos más pequeños; el número y el tipo de intervalos dependerán de la empresa. Cuanto más estacionales e inciertos son los flujos de efectivo de la empresa, mayor será el número de intervalos.

Sintetizando el presupuesto de caja es una herramienta que permite a la empresa programar actividades de corto plazo, con el objetivo de conocer si existirá excedente o déficit de caja y poder tomar decisiones al respecto ya sea realizar inversiones o buscar financiamiento según sea el caso.

Formato General del Presupuesto de Caja					
	Ene.	Feb.	Nov.	Dic.
Entradas de caja o efectivo					
Menos: Desembolsos de efectivo					
Flujo Neto de Efectivo	----	----	----	----	----
Más: Efectivo Inicial	----	----	----	----	----
Efectivo Final	----->	----->	----->	----->	----->
Menos: Saldo mínimo de efectivo	----	----	----	----	----
Financiamiento Total de Requerido	----	----	----	----	----
Saldo de Efectivo en Exceso					

Fuente: Edgar Ocampo

Elaborado: La autora

Entradas De Efectivo

Comprenden todas las entradas de efectivo de una empresa durante un período financiero específico. Los componentes más comunes son las ventas en efectivo, los cobros de cuentas por cobrar y otras entradas de efectivo.

Programa de entradas de efectivo proyectadas					
	Ene.	Feb.	Nov.	Dic.
Ventas pronosticadas					
Ventas en efectivo					
Cobro de cuentas por cobrar					
Después de un mes (50%)	----	----	----	----	----
Después de dos meses (30%)	----	----	----	----	----
Otras entradas de efectivo	----	----	----	----	----
Total de entradas de efectivo	----	----	----	----	----

Fuente: Lawrence Gitman

Elaborado: La autora

Desembolsos de Efectivo

“Se denomina desembolso a la entrega o erogación de una cantidad de dinero a una segunda persona. Todos los desembolsos que realice una empresa deben ser hechos en cheques, excepto aquellas partidas que deben ser tratadas mediante el sistema de fondo fijo disponible.

Por lo general se generan dos tipos de egresos:

❖ **Operativos**

- Pago a proveedores
- Pago de Nómina
- Pago de Servicios públicos
- Pago de Honorarios
- Pago de Impuestos

❖ **Financieros**

- Servicio de la deuda
- Pago dividendos y participaciones
- Compra de inversiones

Obsérvese que la depreciación y otros cargos que no requieren de desembolsos de efectivo NO se incluyen en el presupuesto de caja, ya sea que éstos no constituyen sino un registro de salidas de efectivo anteriores”.⁵¹

⁵¹ **OCAMPO FLORES** Edgar Dagoberto, “Administración Financiera”, 2da Edición, Grupo Editorial Nueva Legislación S.A. Bogotá, 2013. Pág.159

Programa de desembolsos de efectivo proyectadas					
	Ene.	Feb.	Nov.	Dic.
Compras					
Compras al contado					
Pago de cuentas pendientes					
Gastos de Arriendos	-----	-----	-----	-----	-----
Sueldos y Salarios	-----	-----	-----	-----	-----
Pago de Impuestos	-----	-----	-----	-----	-----
Desembolsos de activos fijos	-----	-----	-----	-----	-----
Desembolsos de efectivos totales	-----	-----	-----	-----	-----

Fuente: Lawrence Gitman

Elaborado: La autora

FLUJO NETO DE CAJA, EFECTIVO FINAL, FINANCIAMIENTO Y EXCESO DE EFECTIVO

“El flujo neto de caja se obtiene sustrayendo los desembolsos de efectivo de las entradas de efectivo en cada periodo.

El efectivo final, por su parte se halla añadiendo el efectivo inicial al flujo neto de caja de la empresa.

Por último, el financiamiento requerido total o saldo de efectivo en exceso, se calcula sustrayendo el saldo mínimo de efectivo del efectivo final. Si este resulta menor que el saldo mínimo de efectivo se requiere un financiamiento. Si, por el contrario, el efectivo final es mayor que el saldo mínimo de efectivo, se dice que hay un exceso de efectivo”.⁵²

⁵² **OCAMPO FLORES** Edgar Dagoberto, “Administración Financiera”, 2da Edición, Grupo Editorial Nueva Legislación S.A. Bogotá, 2013. Pág.164

Como enfrentar la incertidumbre del presupuesto de caja

Además del cálculo cuidadoso de las entradas del presupuesto de caja, existen dos maneras de enfrentar la incertidumbre de este presupuesto.

Una es preparar varios presupuestos de caja, basados en los pronósticos pesimista, más probable y optimista. A partir de estos niveles de flujos de efectivo, el administrador financiero determina el monto de financiamiento necesario para cubrir la situación más adversa.

El uso de varios presupuestos de caja, basándose en diferentes supuestos, también debe dar al administrador financiero una idea del riesgo de las diversas alternativas. Este análisis o enfoque “que pasaría si”, se usa con frecuencia para analizar los flujos de efectivo bajo diversas circunstancias.

ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA

Basándose en estados financieros proyectados la empresa es capaz de estimar su nivel futuro de cuentas por cobrar, de inventarios, de cuentas por pagar, y de otras cuentas corporativas, así como de sus ganancias anticipadas y de sus requerimientos de solicitud de préstamo. El funcionario financiero puede entonces rastrear cuidadosamente los eventos reales contra el plan y hacer los ajustes necesarios.

“Para preparar los estados financieros proforma se requieren dos entradas: los estados financieros del año anterior y el pronóstico de ventas para el año entrante. Para preparar el Estado de Resultado Proforma el método

más sencillo es el de porcentaje de ventas; el cual pronostica las ventas y después expresa diversos rubros del Estado de Resultado como porcentajes de las ventas proyectadas.

Para el balance general se utiliza un método simplificado, llamado el método de juicio, el cual se estiman los valores de las cuentas del balance general y se usa el financiamiento externo de la empresa como una cifra de balance y de ajuste, llamada financiamiento externo requerido”.⁵³

Recolección de información

La recolección de información se debe hacer sobre volúmenes, precios de venta y compras actuales, aumentos porcentuales en los precios y los volúmenes de venta, elasticidad de la demanda, montos de diversos gastos, cantidad y precio de los activos que se requieren. Mucha de la información necesaria puede ser “comparada” con empresas especializadas en estudios de mercado y/o prospectiva económica.

Por otro lado, se deben definir metas o políticas sobre depreciación, mantenimiento de inventarios, recaudos de cartera, pago de proveedores y servicios, repago de deudas, inversiones de excesos de liquidez, etc.

Con esta información definida, se procede a proyectar de manera individual cada rubro o variable y con esos datos, se pueden construir los estados financieros proforma: Balance General, Estados Financieros y Flujo de Caja.

⁵³ **LAWRENCE J.** Gitman, “Principios de Administración Financiera, decima primera edición, México, Pearson,2007, pág. 102

ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA

El estado de resultados presenta en forma resumida los ingresos y gastos futuros que generaría una empresa, conociendo así su futura rentabilidad y por ende su viabilidad permitiendo a la gerencia la oportuna toma de decisiones. Es el primero en ser proyectado.

“Se puede emplear el 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 proyectadas. Los porcentajes empleados tiene cierta probabilidad de ser los porcentajes de ventas de los rubros de años anteriores”.⁵⁴

Formato de Estado De Resultados Proyectado

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos por Ventas	XX	XX	XX	XX	XX
menos: Costo de Ventas	XX	XX	XX	XX	XX
Utilidad bruta	XX	XX	XX	XX	XX
menos: Gastos de administrac.	XX	XX	XX	XX	XX
menos: Amortiz. por diferidos	XX	XX	XX	XX	XX
Utilidad operacional	XX	XX	XX	XX	XX
menos: gastos financieros	XX	XX	XX	XX	XX
Utilidad antes de impuestos	XX	XX	XX	XX	XX
menos: impuesto a la renta	XX	XX	XX	XX	XX
Utilidad después de impuestos	XX	XX	XX	XX	XX
Reserva Legal	XX	XX	XX	XX	XX
Utilidad del Ejercicio	XX	XX	XX	XX	XX

Fuente: Rogrigo Estupiñán Gaitán
Elaborado: La autora

⁵⁴ **OCAMPO FLORES** Edgar Dagoberto, “Administración Financiera”, 2da Edición, Grupo Editorial Nueva Legislación S.A. Bogotá, 2013. Pág.164

BALANCE GENERAL PROFORMA

Es un documento que analiza los activos, pasivos y capital de un ejercicio o periodo futuro. Existen varios métodos para la elaboración de un balance general proforma. Uno implica el cálculo de todas las cuentas del balance general como un porcentaje estricto de ventas. El otro es el método crítico, se calculan los valores de ciertas cuentas del balance, algunos como un porcentaje de ventas y otros por suposición de la administración.

BALANCE GENERAL PROYECTADO

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO5
ACTIVO					
Efectivo	XX	XX	XX	XX	XX
Valores Negociables	XX	XX	XX	XX	XX
Cuentas por Cobrar	XX	XX	XX	XX	XX
Inventarios	XX	XX	XX	XX	XX
Total Activo Corriente	XX	XX	XX	XX	XX
Activos Fijos Netos	XX	XX	XX	XX	XX
Total Activos	XX	XX	XX	XX	XX
PASIVO					
Cuentas por Pagar	XX	XX	XX	XX	XX
Impuestos por Pagar	XX	XX	XX	XX	XX
Documentos por Pagar	XX	XX	XX	XX	XX
Total Pasivo Corriente	XX	XX	XX	XX	XX
Deudas a largo plazo	XX	XX	XX	XX	XX
Total Pasivo a Largo plazo	XX	XX	XX	XX	XX
Total Pasivos	XX	XX	XX	XX	XX
PATRIMONIO					
Capital	XX	XX	XX	XX	XX
Reservas	XX	XX	XX	XX	XX
Utilidades Acumuladas	XX	XX	XX	XX	XX
Utilidades del Ejercicio	XX	XX	XX	XX	XX
Total Patrimonio	XX	XX	XX	XX	XX
Total Pasivo más Patrim.	XX	XX	XX	XX	XX

Fuente: Lawrence J. Gitman

Elaborado: La autora

FLUJO DE CAJA PROYECTADO

Sirve para hacer proyecciones de los futuros ingresos y egresos de efectivo para un período determinado de tiempo; lo que nos permite tomar decisiones de buscar un financiamiento o tomar la decisión de inversión según sea el caso.

Metodología: se debe tomar el estado de pérdidas y ganancias proyectado y determinar cuáles renglones afectan el presupuesto de caja y luego se determina si son ingresos o egresos. El saldo de caja y bancos que existe al comienzo del periodo, se debe sumar al resultado (flujo neto) del periodo.

FLUJO DE CAJA PROYECTADO

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO5
Saldo Inicial de Caja	xx	xx	xx	xx	xx
INGRESOS EN EFECTIVO	xx	xx	xx	xx	xx
Aporte de socios	xx	xx	xx	xx	xx
Créditos (Financiación)	xx	xx	xx	xx	xx
Ventas de Contado	xx	xx	xx	xx	xx
Recaudos de cartera	xx	xx	xx	xx	xx
EGRESOS EN EFECTIVO	xx	xx	xx	xx	xx
Inversión fija	xx	xx	xx	xx	xx
Inversión diferida	xx	xx	xx	xx	xx
Compras de contado	xx	xx	xx	xx	xx
Pago a proveedores	xx	xx	xx	xx	xx
Pago mano de obra	xx	xx	xx	xx	xx
Pago CIF	xx	xx	xx	xx	xx
Pagos de administración	xx	xx	xx	xx	xx
Pago de impuestos de renta	xx	xx	xx	xx	xx
Pago de intereses financieros	xx	xx	xx	xx	xx
Abonos a prestamos financieros	xx	xx	xx	xx	xx
Saldo final de caja	xx	xx	xx	xx	xx

Fuente: Rogrigo Estupiñán
Elaborado: La autora

USOS EXTERNOS DE LOS ESTADOS PROFORMA

“Los estados proforma además de proporcionar una estimación de la cantidad de financiamiento externo que se requiere, de ser este el caso, también proporcionan una base para el análisis anticipado del nivel de rentabilidad y el desempeño financiero total de la empresa en el año venidero. Por medio de ellos, el gerente de finanzas, al igual que los prestamistas, pueden determinar los orígenes y utilización de los fondos de la empresa, así como diversos aspectos relativos al desempeño”.⁵⁵

EVALUACIÓN DE LOS ESTADOS PROFORMA

“Es difícil pronosticar las diversas variables que participan en la elaboración de los estados proforma. Por consiguiente, muchos de los métodos simplificados conocidos tienen algunas debilidades básicas que residen en dos supuestos:

1. La condición financiera pasada de la empresa es un indicador exacto de su futuro.
2. Ciertas variables (como el efectivo, las cuentas por cobrar y los inventarios), son obligados a adquirir ciertos valores “deseados”.

Estos supuestos no se justifican únicamente con base en su capacidad para simplificar los cálculos involucrados. Sin embargo, a pesar de estas

⁵⁵ **Ocampo Flores** Edgar Dagoberto, “Administración Financiera”, 2da Edición, Bogotá, 2013. Pág.174

debilidades estos métodos siguen siendo populares debido a su relativa simplicidad”.⁵⁶

Como quiera que se elaboren los estados proforma, los analistas deben saber cómo usarlos para tomar decisiones financieras. Tanto los administradores como los prestamistas financieros pueden usar los estados proforma para analizar las entradas y salidas del efectivo de la empresa, así como su liquidez, actividad, deuda, rentabilidad y valor de mercado.

Después de analizar los estados proforma, el administrador financiero puede tomar medidas para ajustar las operaciones planteadas con el propósito de lograr las metas financieras a corto plazo. Por lo tanto, los estados proforma son muy importantes para consolidar los planes financieros de la empresa del próximo año.

f) METODOLOGÍA

MÉTODOS

Método científico

Este método permitirá afirmar conocimientos siguiendo un proceso sistemático, lógico y ordenado, partiendo de hechos reales permitiendo que

⁵⁶ **LAWRENCE J.** Gitman, “Principios de Administración Financiera, decima primera edición, México, Pearson,2007, pág. 119

los resultados del trabajo investigativo sean veraces y permitan a los directivos tomar decisiones acertadas.

Método deductivo

Parte de datos generales aceptados como válidos para deducir por medio del razonamiento lógico varias suposiciones. Este método permitirá conocer de forma general los aspectos de la planeación financiera hasta llegar a consideraciones particulares que permitan analizar la información recopilada de la Farmacia Alexandra con la finalidad de conocer los ingresos futuros que obtendrá.

Método inductivo

Es el razonamiento que, partiendo de casos particulares, se eleva a conocimientos generales, a partir de ideas específicas. Este método facilitará conocer el estudio de los aspectos particulares de la empresa como las actividades económicas-financieras, aspectos específicos de la situación actual para luego aplicar medidas de planeación financiera que le permita tener un pronóstico de los ingresos futuros.

Analítico

Mediante este método se estudian los hechos y fenómenos separando sus elementos constitutivos para determinar su importancia, facilitará el estudio y análisis de la información recopilada de los estados financieros y el detalle de compras y ventas con el objetivo de conocer la situación económica-financiera de la empresa.

Sintético

Permite relacionar hechos o fenómenos aislados, para ir estructurando una aproximación teórica, unificando elementos para un análisis a fondo, mediante este método se sintetizará los resultados sobre la situación de la entidad que servirán para el desarrollo del trabajo y la formulación de conclusiones y recomendaciones.

Matemático

Este método se aplicará para desarrollar cada uno de los cálculos y operaciones aritméticas, con el fin de obtener valores y resultados exactos que permitan a los directivos tomar decisiones favorables.

TÉCNICAS

Observación

Consiste en observar detenidamente el fenómeno, hecho o caso, tomar información y registrarla para posteriormente analizarla. Esta técnica permitirá realizar el reconocimiento de la empresa observando a simples rasgos su estructura.

Entrevista

Consiste en un diálogo entre dos o más personas. Se aplicará a la propietaria de la empresa con el fin de obtener un enfoque general de la

situación económica de la misma y contribuya al desarrollo del trabajo investigativo.

Recolección Bibliográfica

Permitirá obtener información de diferentes fuentes bibliográficas como: libros, folletos, documentos, publicaciones e internet, para establecer criterios que permitan el desarrollo de contenidos teóricos y prácticos de la temática en estudio.

h) PRESUPUESTO Y FINANCIAMIENTO

Presupuesto

INGRESO	
APORTE ASPIRANTE	
Katherine Elizabeth Castillo Suing	\$ 1.375,00
TOTAL	\$ 1.375,00
EGRESOS	
Materiales de Oficina	\$ 150,00
Equipos informáticos	\$ 600,00
Materiales de Impresión y Reproducción	\$ 300,00
Movilización y telecomunicaciones	\$ 200,00
Otros – Imprevistos	\$ 125,00
TOTAL	\$ 1.375,00

FINANCIAMIENTO

Los valores establecidos en el desarrollo del trabajo investigativo serán asumidos en su totalidad por la autora.

i) BIBLIOGRAFÍA

LIBROS

1. **BRAVO JARAMILLO** Mercedes, “Contabilidad General”, 10ma Edición, Editora Escobar, Quito-Ecuador, 2011
2. **CÓRDOBA PADILLA** Marcial, “Gestión Financiera”, 1era Edición, Editorial ECOE, Bogotá, 2012.
3. **ESPEJO JARAMILLO**, Beatriz, “Contabilidad General”, 1ra. Edición. EDILOJA Cía. Ltda. Loja, 2013.
4. **ESTUPIÑAN GAITAN**, Rodrigo y **ESTUPIÑAN GAITAN**, Orlando, “Análisis Financiero y de Gestión”, 1era. Edición, Editora Eco Ediciones, Bogotá, 2010.
5. **LAWRENCE J.** Gitman, “Principios de Administración Financiera, decima primera edición, Editora Pearson Educación, México 2007.
6. **MORALES CASTRO** José Antonio, Morales Castro Arturo, “Planeación Financiera” 1era. Edición, Grupo Editorial Patria, México, 2014.
7. **MUNCH Lourdes**, “Administración, Gestión organizacional, enfoques y proceso administrativo”, 1era Edición, Pearson Educación, México, 2010.
8. **OCAMPO FLORES** Edgar Dagoberto, “Administración Financiera”, 2da Edición, Editora Nueva Legislación Ltda. Bogotá, 2013.
9. **ROBLES RAMÓN** Carlos Ruiz, “Fundamentos de Administración Financiera”, 1era Edición, Editora Red Tercer Milenio, México, 2012.
10. **SINIESTRA VALENCIA** Gonzalo y Luis Polanco, “Contabilidad Administrativa”, 2da Edición, Editora Eco Ediciones, Bogotá, 2007.

11. **SCOTT BESLEY**, Eugene F. Brigham, Fundamentos de Administración Financiera, 14ª. Edición, CENGAGE Learning Editora S.A. México, 2009.

WEBGRAFÍA

1. **WWW**.redalyc.org/articulo.oa?id=90920479010 Pág.187

**FARMACIA ALEXANDRA
ESTADO DE RESULTADOS
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015**

4.	INGRESOS		
4.1	INGRESOS OPERACIONALES		
4.1.1	VENTAS		
4.1.1.01	Ingresos por Servicios Tarifa 12%	139.736,62	
4.1.1.02	Ingresos por Servicios Tarifa 0%	130.223,60	
	TOTAL INGRESOS OPERACIONALES		269.960,22
	TOTAL INGRESOS		269.960,22
5.	COSTOS Y GASTOS		
5.1	COSTOS DE VENTAS		
5.1.1	COSTO DE VENTAS MERCADERIAS		
5.1.1.01	Costo de Venta 12%	135.528,13	
5.1.1.02	Costo de Venta 0%	119.539,93	
	TOTAL COSTOS		255.068,06
5.2	GASTOS ADMINISTRATIVOS		
5.2.1	SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES		
5.2.1.01	Sueldos y Salarios	5.077,43	
5.2.1.02	Decimo Tercero	275,75	
5.2.1.03	Decimo Cuarto	255,23	
5.2.1.04	Fondo de Reserva	202,17	
5.2.1.05	Vacaciones	307,88	
5.2.1.06	Aporte Patronal	921,73	
	TOTAL SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES		7.040,19
5.2.2	GASTOS DE AMINISTRACIÓN		
5.2.2.02	Publicidad y Propaganda	123,00	
5.2.2.04	Honorarios Profesionales	440,20	
5.2.2.10	Servicios Basicos	378,26	
5.2.2.12	Mantenimiento y Reparaciones	35,60	
	TOTAL COSTOS Y GASTOS		263.085,31
	UTILIDAD DEL EJERCICIO		6.874,91
	(-)15% Participación de Trabajadores		1.031,24
	Utilidad Gravada		5.843,67
	(-)Impuesto a la Renta		0,00
	UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO		<u>5.843,67</u>


PROPIETARIA
 Sra. Mariusue Alexandra Patiño
 RUC: 1102863386001


CONTADORA
 Lic. Carla Román
 RUC: 0704121235001

Lic. Carla Y. Román B.
 CONTADORA - AUDITORA
 Reg. Prof. 11.0277
 R.U.C. 0704121235001

**FARMACIA ALEXANDRA
BALANCE GENERAL
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015**

1.	ACTIVO		
1.1.	ACTIVOS CORRIENTES		64.550,76
1.1.01	Efectivo	1.723,51	
1.1.02	Bancos	5.432,24	
1.1.03	Cuentas por cobrar clientes	6.173,36	
1.1.04	Crédito Tributario	1.119,11	
1.1.06	Mercaderías	50.102,54	
1.2	ACTIVOS NO CORRIENTES		3.721,26
1.2.1.03	Muebles y Enseres	553,57	
1.2.1.04	Depreciación acum. de muebles y enseres	(94,27)	
1.2.05	Equipo de Oficina	966,02	
1.2.06	Depreciación acum. de equipo de oficina	(64,02)	
1.2.07	Equipo de Computación	2.480,69	
1.2.08	Depreciación acum. de equipo de comp.	(120,73)	
	TOTAL ACTIVOS		68.272,02
2.	PASIVOS		
2.1	PASIVOS CORRIENTES		
2.1.1	Cuentas y Documentos por pagar		
2.1.1.01	Proveedores	20.581,36	
2.1.4	Obligaciones con el Fisco		
2.1.4.13	Impuesto a la Renta por pagar	3.522,58	
2.1.5	Obligaciones con el IESS		
2.1.5.04	IESS por Pagar	189,02	
	TOTAL PASIVOS CORRIENTES		24.292,96
	TOTAL PASIVOS		24.292,96
3.	PATRIMONIO		
3.1	CAPITAL		
3.1.01	Capital	38.785,08	
3.8	RESULTADOS		38.785,08
3.8.2.01	Utilidad del Presente Ejercicio	5.843,67	
	TOTAL RESULTADOS		5.843,67
	TOTAL PATRIMONIO		44.628,75
	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		68.921,71


PROPIETARIA
 Sra. Mariela Alexandra Patiño
 RUC: 1902863386001


CONTADORA
 Lic. Carla Román
 RUC: 0704121235001
Lic. Carla Y. Román B.
 CONTADORA - AUDITORA
 Reg. Prof. 11.0277
 N.U.C. 0704121235001



FARMACIA ALEXANDRA

Sra.

Marisue Alexandra Patiño

PROPIETARIA DE LA FARMACIA ALEXANDRA

CERTIFICA:

Que la información que se presenta a continuación, es el detalle de las compras y ventas del ejercicio económico 2015, según reposan en los archivos y registros contables de la Farmacia Alexandra

VENTAS AÑO 2014	
MES	VALOR
Diciembre	24.365,25
TOTAL	24.365,25

VENTAS AÑO 2015			
MES	VENTAS 0%	VENTAS 12%	TOTAL
Enero	8.801,64	9.027,46	17.829,10
Febrero	11.001,10	11.471,11	22.472,21
Marzo	11.741,02	12.811,01	24.552,03
Abril	10.894,29	11.505,24	22.399,53
Mayo	8.834,36	9.576,34	18.410,70
Junio	9.027,19	9.328,77	18.355,96
Julio	13.074,97	14.024,89	27.099,86
Agosto	8.873,34	10.094,97	18.968,31
Septiembre	11.702,86	12.838,79	24.541,65
Octubre	10.599,26	11.456,48	22.055,74
Noviembre	13.001,00	13.806,49	26.807,49
Diciembre	12.672,57	13.795,07	26.467,64
Total	130.223,60	139.736,62	269.960,22



COMPRAS AÑO 2014	
MES	VALOR
Diciembre	22.338,88
TOTAL	22.338,88

COMPRAS AÑO 2015			
MES	COMPRAS 0%	COMPRAS 12%	TOTAL
Enero	8.280,45	8.718,49	16.998,94
Febrero	10.928,06	11.040,06	21.968,12
Marzo	11.005,98	12.024,19	23.030,17
Abril	10.651,84	11.208,03	21.859,87
Mayo	7.959,70	8.820,66	16.780,36
Junio	8.100,98	8.849,96	16.950,94
Julio	12.822,01	13.372,44	26.194,45
Agosto	8.592,83	9.009,72	17.602,55
Septiembre	11.121,08	12.491,69	23.612,77
Octubre	10.222,96	11.263,15	21.486,11
Noviembre	12.286,09	12.971,29	25.257,38
Diciembre	11.235,56	12.090,84	23.326,40
Total	119.539,93	135.528,13	255.068,06

Lo certifico y autorizo a la interesada hacer uso del presente documento para fines de carácter académico.



Sra. Marisue Alexandra Patiño

Propietaria de la Farmacia Alexandra



REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES PERSONAS NATURALES



NÚMERO RUC: 1102863386001
APELLIDOS Y NOMBRES: PATIÑO VEGA MARISUE ALEXANDRA

NOMBRE COMERCIAL: FARMACIA ALEXANDRA
CONTADOR: ROMAN ZAMBRANO CARLA YADIRA
CLASE CONTRIBUYENTE: OTROS
CALIFICACIÓN ARTESANAL: S/N
OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD: SI
NÚMERO: S/N

FEC. NACIMIENTO: 12/09/1969
FEC. INSCRIPCIÓN: 14/04/1997
FEC. SUSPENSIÓN DEFINITIVA:
FEC. INICIO ACTIVIDADES: 01/03/1997
FEC. ACTUALIZACIÓN: 22/06/2011
FEC. REINICIO ACTIVIDADES:

ACTIVIDAD ECONÓMICA PRINCIPAL

VENTA AL POR MENOR DE PRODUCTOS FARMACEUTICOS, MEDICINALES Y DE ASEO.

DOMICILIO TRIBUTARIO

Provincia: LOJA Canton: CATAMAYO Parroquia: CATAMAYO Calle: ISIDRO AYORA Numero: SN Interseccion: 18 DE NOVIEMBRE Referencia: A MEDIA CUADRA DEL QUE CENTRAL Telefono: 072677734

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	2	ABIERTOS	2
JURISDICCIÓN	\ ZONA 7\ LOJA	CERRADOS	0



Código: RIMRUC2016000085185

INDICE

PORTADA	I
CERTIFICACIÓN	II
AUTORIA	III
CARTA DE AUTORIZACIÓN	IV
DEDICATORIA	V
AGRADECIMIENTO	VI
a. TITULO	1
b. RESUMEN	2
ABSTRACT	4
c. INTRODUCCIÓN	6
d. REVISIÓN DE LITERATURA	9
e. MATERIALES Y MÉTODOS	68
f. RESULTADOS	71
g. DISCUSIÓN	191
h. CONCLUSIONES	193
i. RECOMENDACIONES	195
j. BIBLIOGRAFÍA	197
k. ANEXOS	200
INDICE	252