



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

**“PLANEACIÓN FINANCIERA A AUTOLATERÍA Y  
ACCESORIOS ELECTRICAR DE LA CIUDAD DE  
LOJA DURANTE EL PERIODO COMPRENDIDO  
2016-2018.”**

Tesis previa a optar el grado y título  
de ingeniera en Contabilidad y  
Auditoría. Contador Público Auditor.

**Autora:**

*Karen Betzabeth Ayala Jaramillo*

**Director:**

*Ing. Rubén Darío Imaicela Carrión, MBF.*

**1859**  
**Loja – Ecuador**

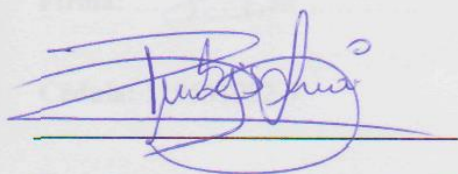
**2016**

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

**CERTIFICO:**

Que el trabajo de Tesis titulado **“PLANEACIÓN FINANCIERA A AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS ELECTRICAR DE LA CIUDAD DE LOJA DURANTE EL PERIODO COMPRENDIDO 2016-2018.”** elaborado por la aspirante Karen Betzabeth Ayala Jaramillo, previo a optar por el Grado de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, Contador Público Auditor, ha sido revisado en forma prolija su contenido bajo mi dirección, por lo que autorizo su presentación ante el respectivo Tribunal de Grado.

Loja, Diciembre del 2016



**Ing. Rubén Darío Imaicela Carrión, MBF.**

**DIRECTOR DE TESIS**

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

El contenido del presente trabajo, conceptos, ideas, opiniones, interpretaciones, procedimientos de investigación, resultados y más datos vertidos, son de exclusiva responsabilidad de la autora.

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

**Autora:** Karen Betzabeth Ayala Jaramillo

**Firma:**  .....

**Cédula:** 110591922-7

**Fecha:** Diciembre del 2016

DATOS COMPLEMENTARIOS

Director de Tesis: Ing. Ruben Darío Inocente Carrion MBF.

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

Yo, Karen Betzabeth Ayala Jaramillo, declaro ser autora de la tesis titulada: **“PLANEACIÓN FINANCIERA A AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS ELECTRICAR DE LA CIUDAD DE LOJA DURANTE EL PERIODO COMPRENDIDO 2016-2018.”**, como requisito para optar al grado de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, Contador Público Auditor; autorizo al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos, muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Digital Institucional.

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

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

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los doce días del mes de diciembre de dos mil dieciséis, firma la autora.

Firma:  .....

**Autora:** Karen Betzabeth Ayala Jaramillo

**Cedula:** 110591922-7

**Dirección:** Los Operadores, calles Getulio Vargas y Manuel Velgrano.

**Correo Electrónico:** karenayala\_093@hotmail.com

**Celular:** 0980875297

**DATOS COMPELEMTEARIOS**

**Director de Tesis:** Ing. Rubén Darío Imaícela Carrión MBF.

**Tribunal de Grado:**

**Presidente (a)** Dra. Elvia Maricela Zhapa Amay Mgs.

**Vocal** Dra. Yolanda Margarita Celi Vivanco Mgs.

**Vocal** Ing. Mery Jackeline Cuenca Jiménez Mgs.

## **DEDICATORIA**

### **A Dios.**

El presente trabajo de tesis está dedicado a Dios, por darme la vida y la oportunidad de vivir y estar conmigo en cada acierto y desacierto, por haberme dado salud para lograr mis objetivos y metas, además de su infinita bondad y amor.

### **A mi madre.**

Por darme la vida, entregarme su amor, comprensión y esfuerzo; la motivación constante que me ha permitido ser una persona determinada y culminar esta etapa académica.

### **A mis hermanas.**

Gracias por estar conmigo y apoyarme siempre, son mi gran compañía en todo momento.

### **A mis amigos.**

Por compartir momentos significativos y estar dispuestos a escucharme y ayudarme en cualquier momento. Gracias por el apoyo brindado durante todo este tiempo.

**Karen Betzabeth**

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a la Universidad Nacional de Loja, a través del Área Jurídica, Social y Administrativa, y a los docentes, quienes con sus conocimientos, responsabilidad y ética profesional; me guiaron por el sendero del estudio, el trabajo, la verdad y la justicia durante mi formación académica.

De igual manera, agradezco a la Sra., Rocío Esperanza Peñaranda Requelme, propietaria de “Autolatería y Accesorios ELECTRICAR” por su gentileza al haber autorizado y facilitado la información necesaria para el desarrollo de este trabajo de investigación en su empresa.

A mi madre, hermanas y amigos, por su gran apoyo económico, moral y espiritual, sin el cual no hubiera sido posible cumplir este gran objetivo.

**La Autora**

**a. TÍTULO**

**“PLANEACIÓN FINANCIERA A AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS  
ELECTRICAR DE LA CIUDAD DE LOJA DURANTE EL PERIODO  
COMPRENDIDO 2016-2018.”**

## **b. RESUMEN**

El presente trabajo de tesis consiste en realizar una planeación financiera para Autolatería y Accesorios ELECTRICAR de la Ciudad de Loja durante el periodo comprendido 2016-2018, con el propósito de anticipar la posición financiera para una adecuada toma de decisiones, para lo cual fue necesario el cumplimiento de objetivos específicos.

Se inició con la recopilación de la información financiera de la empresa por medio de los estados financieros del año 2015, luego se realizó un análisis vertical para conocer la estructura financiera y económica y se analizó cada una de las cuentas frente al grupo que pertenecen; así mismo a través de la aplicación de indicadores financieros de liquidez, actividad, endeudamiento y rentabilidad se comprobó el cumplimiento de las políticas y se presentó las deficiencias encontradas en el Diagnóstico financiero-económico.

El análisis financiero previo permitió el desarrollo de pronósticos de ventas y compras para conocer las necesidades de la empresa, con ello se formuló una planificación de efectivo considerando gastos administrativos, financieros y de venta. En base a los resultados obtenidos se elaboró estados financieros proforma, en donde se estableció las necesidades de recursos financieros en forma anticipada; los



procedimientos se realizaron a través de los métodos de porcentaje de ventas e incremento porcentual que se ajustan a las necesidades de la empresa, tomando como base los valores históricos presentados en los estados financieros del año 2015.

Para complementar el trabajo de planeación financiera realizado, se aplicó el Punto de Equilibrio, en donde se observa un comportamiento descendente hacia el último año de proyección en el nivel de gastos y un incremento en ingresos por ventas de la empresa, lo que permite desarrollar una propuesta de inversión de adquirir un edificio con mejor capacidad instalada, la misma que se valora a través de criterios de evaluación obteniendo un VAN positivo y una TIR alta que reflejan la viabilidad del proyecto y su oportunidad de fortalecer los beneficios económicos, la rentabilidad de la estructura financiera y la actividad operacional.

Finalmente, se concluye el trabajo de tesis con la presentación de Conclusiones y Recomendaciones producto de la labor efectuada, las mismas que servirán de gran ayuda para la toma de decisiones.

## **ABSTRACT**

The present work of thesis consists in carrying out a financial planning for Autolatería and Accessories ELECTRICAR of the City of Loja during the period between 2016-2018, with the purpose of anticipating the financial position for an adequate decision making, for which it was necessary the objectives.

It began with the compilation of financial information of the company through the financial statements of the year 2015, followed by a vertical analysis to know the financial and economic structure and analyzed each of the accounts against the group they belong to; Also through the application of financial indicators of liquidity, activity, indebtedness and profitability was verified the compliance of the policies and presented the deficiencies found in the Financial-Economic Diagnosis.

The previous financial analysis allowed the development of forecasts of sales and purchases to know the needs of the company, with that was formulated a cash planning considering administrative, financial and selling expenses. Based on the results obtained, pro-forma financial statements were prepared, in which the financial resources requirements were established in advance; The procedures were carried out through the percentage sales and percentage increase methods that are adjusted to the

needs of the company, based on the historical values presented in the financial statements for the year 2015.

In order to complement the financial planning work carried out, the Balance Point was applied, which shows a downward trend towards the last year of projection in the level of expenses and an increase in sales revenue of the company, which allows to develop a Investment proposal to acquire a building with better installed capacity, which is valued through evaluation criteria obtaining a positive NPV and a high IRR that reflect the viability of the project and its opportunity to strengthen the economic benefits, the profitability of the Financial structure and operational activity.

Finally, the thesis work is concluded with the presentation of Conclusions and Recommendations resulting from the work done, which will be a great help for decision making.

### **c. INTRODUCCIÓN**

La Planificación Financiera es importante, sirve como mecanismo de control para establecer un patrón de funcionamiento respecto al cual se pueden evaluar los resultados reales en las operaciones de la empresa y ayuda a evaluar la condición pasada y presente de la misma; por lo tanto, el administrador financiero debe saber la forma idónea de analizar las operaciones y la posición de la empresa a fin de establecer los planes en base a las capacidades financiera, económica y administrativa de la misma.

El presente trabajo de Tesis tiene como aporte el desarrollo de un plan financiero que impulse el desarrollo económico de “**Autolatería y Accesorios ELECTRICAR**”; dado que al ser aplicada esta herramienta financiera, permite proyectarse al futuro y conocer la rentabilidad que el negocio podrá obtener, tratando de minimizar los riesgos financieros, para el aprovechamiento óptimo de recursos disponibles, e inversiones puestas en marcha.

La estructura del informe final de Tesis se ajusta a las disposiciones legales que constan en el Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de

Loja y contiene: **Título** que da a conocer el tema a tratar; **Resumen** que sintetiza una visión global con tendencia a los resultados obtenidos; **Introducción** que resalta la importancia del tema investigado, el aporte a la empresa y la estructura del trabajo; la **Revisión de Literatura** en donde se exponen los referentes teóricos relacionados con el tema de estudio; **Materiales y Métodos** detalla los elementos materiales necesarios, de igual forma los métodos describen los diferentes procedimientos utilizados en cada una de las fases del proceso investigativo; **Resultados** comprende el contexto de la empresa, su diagnóstico y la aplicación de la planeación financiera que se inicia con el pronóstico de ventas hasta la elaboración de los estados financieros proforma y la determinación del punto de equilibrio; a continuación; **Discusión** en donde se fundamenta los resultados de la investigación dando cumplimiento a los objetivos específicos planteados.

Finalmente, se incluyen las **Conclusiones** que se plantean en base a los resultados obtenidos; las **Recomendaciones** que servirán de aporte a la propietaria para que obtenga mejores beneficios; la **Bibliografía** comprende un listado ordenado alfabéticamente por autor, de los libros y sitios web que posibilitaron obtener la información teórica; **Anexos** incluye los estados financieros de la empresa y el Proyecto de Tesis Aprobado; y como punto final consta el **Índice** que facilita la ubicación del contenido del presente trabajo de Tesis.

## **d. REVISIÓN DE LITERATURA**

### **EMPRESA**

“La empresa es un conjunto de factores de producción, entendiendo como tales los elementos necesarios para producir como factor trabajo, maquinaria y otros bienes de capital, factores mercadotécnicos, pues los productos no se venden por sí solos, y factores financieros, pues para realizar las demás tareas, es preciso efectuar inversiones y éstas han de ser financiadas de algún modo.”<sup>1</sup>

### **Importancia**

La importancia de la empresa como ente económico, se centra en la unión de todos sus factores para dar cumplimiento a su objetivo de proveer bienes y/o servicios con consciencia social; generando trabajo a un sinnúmero de empleados para asegurar el bienestar familiar. Por ende la importancia no reside en beneficios económicos obtenidos sino en el intangible que le permite posicionarse en el mercado.

---

<sup>1</sup> ROBBINS Stephen & COULTIER Mary (2005). *Administración. (8 ed.)*. México, D.F.: Editorial Person.

## **EMPRESAS COMERCIALES**

Estas empresas son intermediarias entre el productor y el consumidor y su función primordial es la compra-venta de productos terminados. Compran mercancía que luego venden normalmente a un precio superior, pero sin haberle efectuado ninguna transformación sustancial. Los productos que compran ya están terminados y en igual forma los venden luego a los consumidores sin variaciones de fondo, a excepción de modificaciones menores en los empaques y otras por el estilo. Ejemplos, las tiendas de víveres, los almacenes de vestidos, los almacenes de electrodomésticos, las librerías, etc.

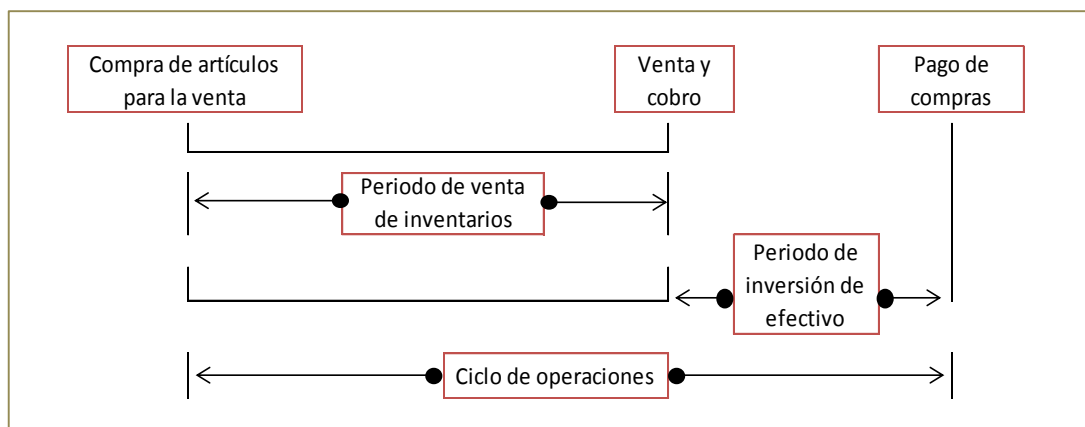
### **Sector económico terciario**

Incluye todas aquellas actividades que no producen una mercancía en sí, pero que son necesarias para el funcionamiento de la economía. Como ejemplos de ello tenemos el comercio, los restaurantes, los hoteles, el transporte, los servicios financieros, las comunicaciones, los servicios de educación, los servicios profesionales, el Gobierno, etc. El tercer sector se considera no productivo, puesto que no produce bienes

tangibles pero, sin embargo, contribuye a la formación del ingreso nacional y del producto nacional.

Dirige, organiza y facilita la actividad productiva de los otros sectores (sector primario y sector secundario). Aunque se lo considera un sector de la producción, propiamente su papel principal se encuentra en los dos pasos siguientes de la actividad económica: la distribución y el consumo.

### Ciclo de operaciones de las empresas comerciales



**Fuente:** Análisis de Estados Financieros  
**Elaborado:** La Autora



El ciclo de operaciones de las empresas comerciales no contempla inventario de materias primas e inventario de productos en proceso por lo que su administración se orienta a vender lo más rápido posible el inventario suministrado por los proveedores y recuperando eficazmente las cuentas por cobrar consignadas a los clientes, para lograr un pago puntual a los proveedores.

## **PLANEACIÓN**

“Consiste en la formulación del estado futuro deseado para una organización y con base en éste plantear cursos alternativos de acción, evaluarlos y así definir los mecanismos adecuados a seguir para alcanzar los objetivos propuestos, además de la determinación de la asignación de los recursos humanos y físicos necesarios para una eficiente utilización.”<sup>2</sup>

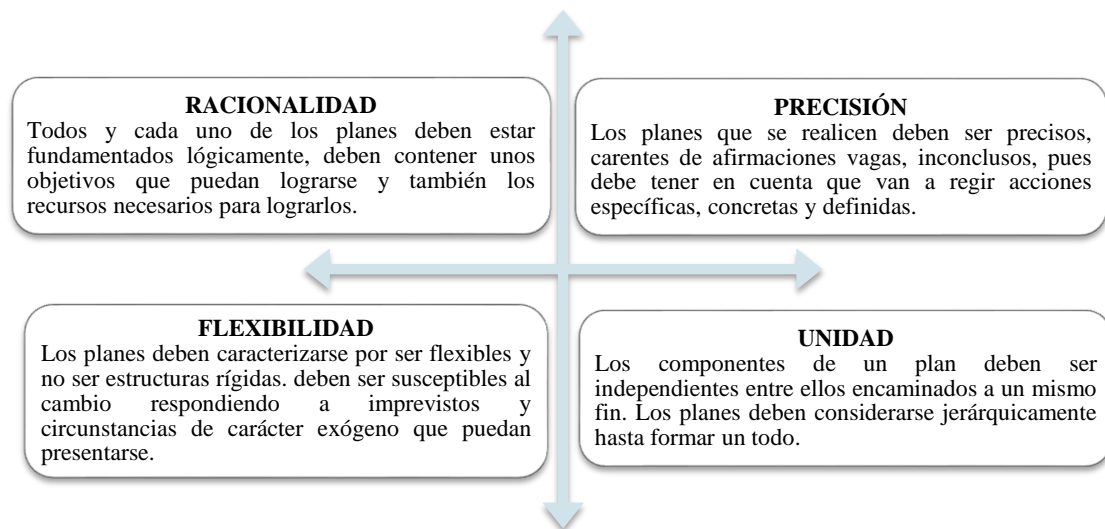
La planeación implica crear el futuro desde el presente con una visión prospectiva, es decir como una prolongación de éste y comprende por lo tanto el establecimiento anticipado de objetivos, políticas, estrategias, reglas, procedimientos, programas, presupuestos, pronósticos, etc.

---

<sup>2</sup> ROBBINS Stephen & COULTIER Mary (2005). *Administración. (8 ed.)*. México, D.F.: Editorial Person.

La planeación construye un futuro deseado en base a la experiencia del pasado con la fijación de metas, puede tener una duración muy variable al considerar diversas variables, como los recursos con los que se cuenta y la influencia de situaciones externas; supone una serie de decisiones sucesivas que acerquen al cumplimiento del plan establecido.

### Principios de la Planeación



**Fuente:** El Proceso de la Planeación  
**Elaborado:** La Autora

### ¿Para qué planear?

- Para diseñar un ambiente adecuado.
- Para un desempeño más eficaz de las personas.
- Para solucionar problemas
- Para la consecución de los objetivos y metas organizacionales.
- Para disminuir la incertidumbre en la toma de decisiones Gerenciales

### Tipos de Planeación

- ❖ **“Planeación Estratégica.-** la realizan los directivos de una empresa, para analizar factores internos y externos y su repercusión en los objetivos de la compañía. Suele trazarse a largo plazo, en general varios años, y consiste en el diseño detallado de su inserción en el mercado, de su comunicación con los medios y de sus campañas publicitarias.
  
- ❖ **Planeación Táctica.-** determina planes más específicos que se refieren a cada uno de los departamentos de la empresa y se subordinan a los planes estratégicos. Son establecidos y coordinados por los directivos de nivel medio con el fin de

poner en práctica los recursos de la empresa. Estos planes por su establecimiento y ejecución se dan a mediano plazo y abarcan un área de actividad específica.

- **Planeación Financiera:** Proporciona esquemas para guiar, conducir y controlar las actividades de la empresa a fin de lograr el éxito. Representa el futuro de la empresa.
  
- ❖ **Planeación Operativa.-** se refiere básicamente a la asignación previa de las tareas específicas que deben realizar las personas en cada una de sus unidades de operaciones. Cubre períodos reducidos, su parámetro principal es la eficiencia. “<sup>3</sup>

## **PLANEACIÓN FINANCIERA**

“O Plan Financiero es la cuantificación monetaria de las decisiones que se tomarán en el futuro sobre las operaciones, las inversiones y el uso de financiamientos, y que se representan en los estados financieros para ver su impacto en la empresa.”<sup>4</sup>

---

<sup>3</sup> HOLQUÍN Said José (2008). *Planeación y Administración Estratégica*. La Vega.: Editorial Universidad Católica Tecnológica del Cibao.

<sup>4</sup> RODRÍGUEZ MORALES Leopoldo( 2012). *Análisis de Estados Financieros (1 ed.)*. México, D.F.: Editorial McGRAW-HILL.

“Consiste en la proyección sistemática de los acontecimientos y las acciones que se esperan de la administración, expresados en formas de programas, presupuestos e informes sobre el probable estado futuro de las cuentas.

**El pronóstico financiero.-** constituye un proceso en el cual las condiciones económicas que se prevén, las políticas y decisiones de la empresa, las estadísticas, los movimientos de fondos y los indicadores financieros se combinan y se organizan en una proyección para un periodo futuro deseado.

**Las proyecciones financieras.-** permiten examinar con anticipación los efectos financieros de políticas nuevas o cambiantes, así como también establecer las necesidades futuras de fondos, convirtiéndose de esta manera en herramienta fundamental para negociar con los bancos y demás entidades de crédito. Así mismo ayudan a la administración de la empresa en la revisión de planes y programas y su conveniencia, a la luz del probable impacto sobre las finanzas de la compañía.”<sup>5</sup>

La planeación financiera es una estrategia que reúne métodos, instrumentos y objetivos a fin de establecer pronósticos y metas económicas y financieras de una

---

<sup>5</sup> ORTIZ ANAYA Héctor (2011). *Análisis Financiero Aplicado y Principios de Administración Financiera*. (14 ed.). Bogotá.: Editorial Nomos Impresores

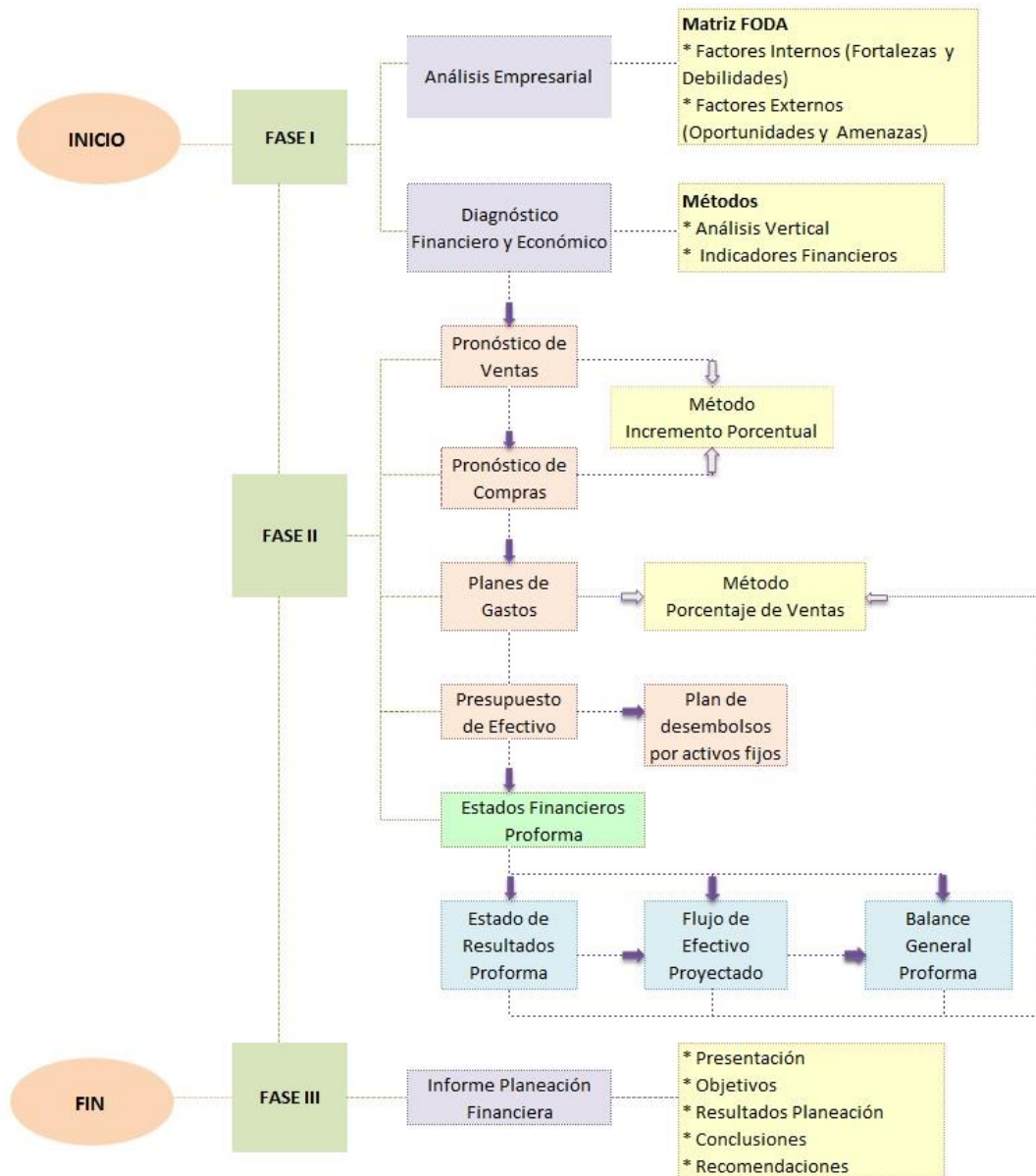
empresa, tomando en cuenta los medios que se tienen y los que se requieren para lograrlo. También se puede decir que la planeación financiera es un procedimiento en tres fases para decidir qué acciones se habrán de realizar en el futuro para lograr los objetivos trazados: planear lo que se desea hacer, llevar a la práctica lo planeado y verificar la eficiencia de lo que se hace.

### **Ventajas de las proyecciones financieras**

Un pronóstico financiero eficaz otorga múltiples ventajas, no solo a la empresa que la prepara, sino también a los acreedores e inversionistas actuales y potenciales. Las principales ventajas son las siguientes:

- Permite la comprobación previa de distintos planes y programas.
- Sirve como herramienta de control.
- Brinda confianza a las entidades financieras y demás acreedores.
- Permite prever la forma más rentable de utilizar los fondos.
- Permite fiscalizar y controlar adecuadamente los gastos.
- Facilita el análisis de las posibilidades que puede tener el negocio para superar dificultades y seguir adelante.

## Proceso de Planeación Financiera para Empresas Comerciales



**Fuente:** Principios de Administración Financiera  
**Elaborado:** La Autora

## **ANÁLISIS EMPRESARIAL**

El análisis debe permitir identificar las variables más relevantes que afecten a la empresa. Esta información permite evaluar el impacto de cada variable sobre su rentabilidad y tomar las medidas oportunas para que dicho efecto sea favorable.

## **ANÁLISIS FODA**

El FODA es un método de análisis institucional, que analizando distintos datos de la organización, su contexto y entorno permite diagnosticar la situación de una organización, su posición en el contexto, su estado interno y luego definir y planear su rol y acción en el medio.

- **Fortalezas**

Son las características y capacidades internas de la organización que le permiten llegar al nivel actual de éxito y lo que le distingue de la competencia (ventaja competitiva). La organización tiene control sobre ellas y son relevantes.



- **Debilidades**

Son las características y capacidades internas de la organización que no están en el punto que deben para contribuir al éxito y más bien provocan situaciones desfavorables. Al igual que las fortalezas, la organización tiene control sobre ellas y son relevantes. Las fortalezas pueden convertirse en debilidades.

- **Oportunidades**

Son aquellos factores externos a la organización que ésta puede aprovechar para obtener ventajas competitivas. La organización no los controla y no dependen de esta, pero puede obtener ventajas de tales hechos relevantes.

- **Amenazas**

Son aquellas situaciones que presenta el entorno externo a la organización, que no puede controlar pero le pueden afectar desfavorablemente y en forma relevante.

<b>MATRIZ FODA</b>		
<p><b>OPORTUNIDADES</b></p> <p>Situación favorable que se presente en el entorno de la organización, que asegure la demanda de un producto o servicio y permite mejorar su posición.</p>	<p><b>FORTALEZA</b></p> <p>Recurso que la organización puede usar efectivamente para alcanzar sus objetivos.</p>	<p><b>DEBILIDADES</b></p> <p>Limitaciones, deficiencias o defectos de la organización.</p>
	<p><b>ESTRATEGIA FO</b></p> <p>¿Cómo podemos impulsar las fortalezas para aprovechar las oportunidades? o viceversa.</p>	<p><b>ESTRATEGIA DO</b></p> <p>¿Cómo podemos eliminar la debilidad, explotando la oportunidad? o viceversa.</p>
<p><b>AMENAZAS</b></p> <p>Cualquier situación desfavorable que se presenta en el entorno de la organización, que sea potencialmente nociva, puede ser una barrera, una limitación o cualquier factor que pueda causarle problemas a la organización.</p>	<p><b>ESTRATEGIAS FA</b></p> <p>¿Cómo podemos impulsar las fortalezas y evitar la amenaza?</p>	<p><b>ESTRATEGIA DA</b></p> <p>¿Cómo podemos eliminar la debilidad para evitar la amenaza?</p>

**Fuente:** Planeación Estratégica  
**Elaborado:** La Autora

## MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES INTERNOS

Esta herramienta analítica resume y evalúa las fortalezas y debilidades importantes y evaluar en forma continua la información económica, social, demográfica, jurídica, tecnológica y competitiva.

## MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES EXTERNOS

La evaluación de los factores externos permite identificar oportunidades y amenazas que afronta la organización dentro de las áreas funcionales de un negocio basada en la aplicación de una herramienta objetiva, práctica y variable, beneficiar o afectar el desempeño de una organización.

<b>ANÁLISIS ORGANIZACIONAL MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES (INTERNOS-EXTERNOS)</b>			
<b>FACTORES</b>	<b>PONDERACIÓN</b>	<b>CLASIFICACIÓN</b>	<b>RESULTADOS</b>
<b>TOTAL</b>			

**Fuente:** Planeación Estratégica  
**Elaborado:** La Autora

## **ESTADOS FINANCIEROS**

Los estados financieros o balances contables son de uso general tanto para la administración como para usuarios, resume los datos contables en términos de dinero. “Son reportes que se elaboran al finalizar un periodo contable, con el objeto de proporcionar información sobre la situación económica y financiera de la empresa, la cual permita examinar los resultados obtenidos en la entidad.”<sup>6</sup>

### **Objetivo de los Estados Financieros**

- a) Evaluar el comportamiento económico-financiero de la entidad, su estabilidad y vulnerabilidad; así como, su efectividad y eficiencia en el cumplimiento de sus objetivos; y
  
- b) La capacidad de la entidad para mantener y optimizar sus recursos, obtener financiamientos adecuados, retribuir a sus fuentes de financiamiento y, en consecuencia, determinar la viabilidad de la entidad como negocio en marcha.

---

<sup>6</sup> ZAPATA SÁNCHEZ Pedro (2011). *Contabilidad General. (7 ed.)*. Bogotá.: Edidtorial McGRAW-HILL.

## **Estados Financieros Básicos**

### **- Balance General**

Es un documento contable que se conoce también como Estado de Situación Financiera o Estado de Situación Patrimonial, refleja la información económica y financiera, es decir, informa sobre los recursos que tiene la empresa para operar (también llamados activos), las deudas y compromisos que tiene y debe cumplir (también llamados pasivos) como de la inversión que tienen los accionistas en la empresa incluyendo las utilidades que no han retirado de ésta (llamada también capital contable). En resumen, es una fotografía clara y sencilla de lo que un empresario tiene en la fecha en que se elabora.

“Además, este estado presenta información que permite hacer un análisis de la posición financiera, el cual consiste en diagnosticar la estructura financiera y la liquidez de la empresa. Esta información se prepara a una fecha determinada: la fecha de cierre de los estados financieros”<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup> RODRÍGUEZ MORALES Leopoldo( 2012). *Análisis de Estados Financieros (1 ed.)*. México, D.F.: Editorial McGRAW-HILL.

### - **Estado de Resultados**

También se lo conoce como Estado de Pérdidas y Ganancias. “Este estado financiero presenta información sobre los resultados de una empresa en un periodo determinado, enfrentando a los ingresos, los costos y gastos en que se incurrieron para poder obtenerlos y calcular una utilidad o pérdida para ese periodo; muestra un resumen de los resultados de las operaciones de la empresa.”<sup>8</sup>

Permite conocer el origen de los ingresos y el destino de los gastos para saber cómo se llegó a los resultados obtenidos.

### - **Estado de Flujo de Efectivo**

Es un estado financiero básico de propósito general, que representa información pertinente sobre los cobros y pagos en efectivo durante un periodo, partiendo de los resultados y llegando al efectivo neto al final del mismo. Este estado por sí solo da a conocer cierta información de usos y fuentes de recursos líquidos.

---

<sup>8</sup> RODRÍGUEZ MORALES Leopoldo( 2012). *Análisis de Estados Financieros (1 ed.)*. México, D.F.: Editorial McGRAW-HILL.

El flujo de efectivo muestra el efectivo generado y utilizado en las actividades de operación, inversión y financiación. Para el efecto debe determinarse el cambio en las diferentes partidas del balance general que inciden en el efectivo.

## **ANÁLISIS FINANCIERO**

El análisis financiero es un proceso de valoración crítica de los datos reflejados en la información financiera, con la aplicación de sus diversas técnicas permite conocer las causas de los cambios en la estructura financiera de la empresa; facilita la corrección de falencias actuales y así la prevención de acontecimientos que puedan afectar los intereses o estabilidad de la empresa; es decir, busca el conocimiento exacto y la interpretación de los componentes financieros y económicos que faciliten la gestión administrativa.

“Implica el cálculo e interpretación de porcentajes, tasas, tendencias, indicadores y estados financieros complementarios o auxiliares; lo que ayuda de manera decisiva a los administradores, inversionistas y acreedores a tomar sus respectivas decisiones.”<sup>9</sup>

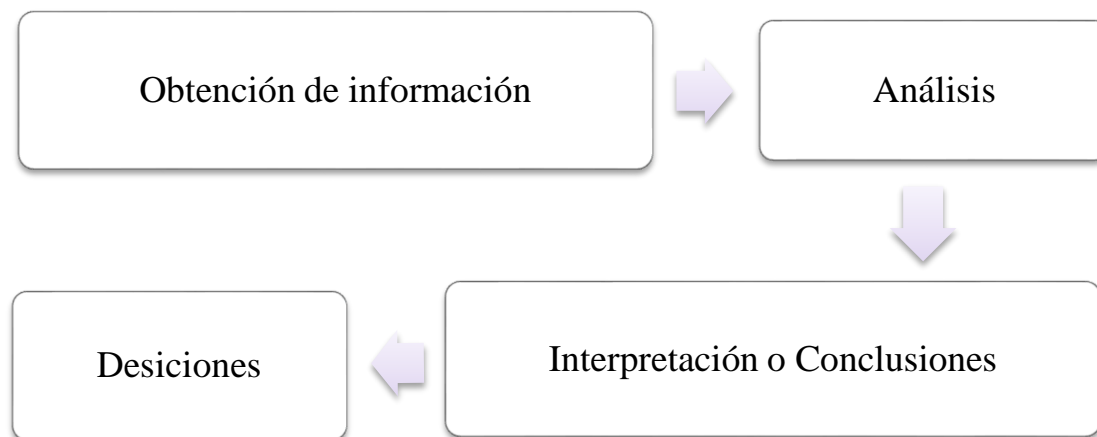
---

<sup>9</sup> ORTIZ ANAYA Héctor (2011). *Análisis Financiero Aplicado y Principios de Administración Financiera*. (14 ed.). Bogotá.: Editorial Nomos Impresores

## Objetivo financiero

Todo esfuerzo desarrollado por la gestión financiera debe tender hacia un fin: maximizar el valor de la empresa, es decir, incrementar la inversión de los dueños o accionistas. Por lo general, esto se logra a través del incremento del intangible y valor de mercado de la empresa.

## Diagrama del Proceso del Análisis Financiero



**Fuente:** Análisis de Estados Financieros  
**Elaborado:** La Autora



## **Analista Financiero**

Es un profesional con tres grandes grupos de actividades: reportes, análisis y planificación. Analista especializado que interpreta, analiza, obtiene conclusiones y presenta recomendaciones tras determinar la situación financiera y los resultados de operación con base en los estados financieros históricos; así mismo establece causas y determina posibles consecuencias futuras que se derivan del comportamiento histórico analizado.

## **Técnicas de Análisis Financiero**

### **➤ Análisis Vertical**

Es un análisis estático, pues estudia la situación financiera en un momento determinado, sin considerar los cambios ocurridos a través del tiempo. Esta herramienta ayuda a conocer la participación interna de cada una de las partidas dentro de los estados financieros y cuáles son las partidas más importantes de acuerdo con sus cantidades monetarias.

### **¿Cómo se realiza el análisis vertical?**

Como el objetivo del análisis vertical es determinar qué tanto representa cada cuenta del activo dentro del total de activo, se debe dividir la cuenta que se requiere determinar, por el total de activo y luego se procede a multiplicar por 100.

Generalmente la mayoría de autores, al momento de analizar el pasivo, lo suman con el patrimonio, es decir, que toman el total de pasivo y patrimonio, y con referencia a este valor, calculan la participación de cada cuenta del pasivo y patrimonio.

Frente a esta interpretación, se debe tener claridad que el pasivo conforma todas las obligaciones que la empresa tiene con terceros, tanto de corto como de largo plazo, las cuales en algún momento, pueden ser exigidas de forma legal; en tanto que el patrimonio es un pasivo con los socios o dueños de la empresa y no tienen el nivel de exigibilidad que tiene un pasivo. Entonces es importante separarlos para poder determinar la capacidad de pago real de la empresa y las verdaderas obligaciones que esta tiene.

Así como se pueden analizar el balance general, también es posible estudiar el estado de resultados. Se presenta la misma forma y se calcula que porcentaje representa cada una de sus cuentas parciales. Se sigue exactamente el mismo procedimiento; el valor de referencia o base será el de las ventas netas, puesto que se debe determinar cuánto representa un determinado concepto (costo de ventas, gastos operacionales, gastos no operacionales, impuestos, utilidad neta, etc.) respecto de la totalidad de las ventas netas.

➤ **Razones o Indicadores financieros**

“Una razón financiera es la relación entre dos o más datos (expresados en unidades monetarias) de los estados financieros; pueden existir decenas de razones; el analista deberá decidir cuáles son las razones que va a calcular, dependiendo de los objetivos que desea alcanzar”<sup>10</sup>

El análisis por razones o indicadores señala los puntos fuertes y débiles de un negocio e indica probabilidades y tendencias. También enfoca la atención del analista sobre determinadas relaciones que requieren posterior y más profunda investigación.

---

<sup>10</sup> ZAPATA SÁNCHEZ Pedro (2011). *Contabilidad General. (7 ed.)*. Bogotá.: Editorial McGRAW-HILL.

## **Construcción y significado de los indicadores**

- ✘ Un indicador es un índice, generalmente numérico, que evalúa algún aspecto particular de la empresa.
- ✘ No posee un significado unívoco, sino que debe interpretarse dentro de un contexto, y conjuntamente con la lectura de otros indicadores.
- ✘ Generalmente, se forman mediante una relación matemática entre diferentes datos reales de la empresa.

Los indicadores no dicen nada por sí mismos, es necesario compararlos contra algo.

Dichos estándares de comparación pueden ser:

- Estándares mentales del analista, es decir, su propio criterio sobre lo que es adecuado o inadecuado, formado a través de su experiencia y estudio personal.
- Las razones o indicadores de la misma empresa, obtenidos en años anteriores.
- Los indicadores calculados con base en los presupuestos de la empresa, sirven de base para que el analista examine la distancia que los separa de los reales.
- Las razones o indicadores promedio del sector industrial al que pertenece la empresa analizada.

## **Categorías de razones o indicadores financieros**

El incremento de tareas, los acontecimientos unidas al avance tecnológico y el desarrollo de los sistemas o técnicas de información, conducen a las empresas tanto pequeñas, medianas o grandes a recopilar una serie de datos y hechos, que deben ser calculados, registrados, comparados e interpretados.

Es importante destacar que se pueden obtener indicadores sobre cualquier tipo de evento o situación de la empresa relacionando las cuentas del balance general y/o estado de resultados. Entre los indicadores más utilizados están:

### **Indicadores de Liquidez**

“Miden la capacidad que tiene la empresa para cancelar sus obligaciones de corto plazo. Sirven para establecer la facilidad o dificultad que presenta un compañía para pagar sus pasivos corrientes con el producto de convertir a efectivo sus activos corrientes.”<sup>11</sup>

---

<sup>11</sup> ORTIZ ANAYA Héctor (2011). *Análisis Financiero Aplicado y Principios de Administración Financiera*. (14 ed.). Bogotá.: Editorial Nomos Impresores

- **Razón corriente**

“Está dada por la relación entre el activo corriente y el pasivo corriente. Su resultado indica la cantidad de activos que en el corto plazo serán dinero, con los cuales la empresa podrá cubrir las deudas corrientes.”<sup>12</sup>

**Estándar:** 1,5 - 2,0

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

- **Prueba ácida**

“Es un test más riguroso, el cual pretende verificar la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes pero sin depender de la venta de sus existencias, es decir, básicamente con sus saldos de efectivo, el producido de sus cuentas por cobrar, sus inversiones temporales y algún otro activo de fácil liquidación que pueda haber, diferente a los inventarios.”<sup>13</sup>

**Estándar:** ~1

---

<sup>12</sup> ZAPATA SÁNCHEZ Pedro (2011). *Contabilidad General. (7 ed.)*. Bogotá.: Edidtorial McGRAW-HILL.

<sup>13</sup> ORTIZ ANAYA Héctor (2011). *Análisis Financiero Aplicado y Principios de Administración Finacniera. (14 ed.)*. Bogotá.: Editorial Nomos Impresores

$$\mathbf{Prueba\ ácida} = \frac{\mathbf{Activo\ corriente} - \mathbf{Inventarios}}{\mathbf{Pasivo\ corriente}}$$

- **Capital de trabajo**

“Este no es propiamente un indicador sino más bien una forma de apreciar de manera cuantitativa (en unidades monetarias) los resultados de la razón corriente. Dicho de otro modo, este cálculo expresa en términos de valor lo que la razón corriente presente como una relación.”<sup>14</sup>

**Estándar:** Positivo

$$\mathbf{Capita\ de\ trabajo} = \mathbf{Activo\ corriente} - \mathbf{Pasivo\ corriente}$$

### **Indicadores de Actividad**

“Miden la eficiencia con la cual una empresa utiliza sus activos, según la velocidad de recuperación de los valores aplicados en ellos; mediante la comparación entre cuentas de balance (estáticas) y cuentas de resultado (dinámicas). Esto surge de un

---

<sup>14</sup> ORTIZ ANAYA Héctor (2011). *Análisis Financiero Aplicado y Principios de Administración Financiera*. (14 ed.). Bogotá.: Editorial Nomos Impresores

principio elemental en el campo de las finanzas, el cual dice que todos los activos de una empresa deben contribuir al máximo logro de los objetivos financieros de la misma, de tal suerte que no conviene mantener activos improductivos.”<sup>15</sup>

- **Rotación de inventarios**

“Indica el número de veces que se ha renovado el inventario de mercaderías como consecuencia de las ventas.”<sup>16</sup>

**Estándar:** 11 – 12 veces (empresas comerciales)

$$\text{Rotación de inventarios} = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventarios}}$$

- **Periodo promedio de cobro**

“Tiempo promedio que se requiere para cobrar las cuentas. El periodo promedio de cobro, o edad promedio de las cuentas por cobrar, es útil para evaluar las políticas de crédito y cobro.”<sup>17</sup>

---

<sup>15</sup> ORTIZ ANAYA Héctor (2011). *Análisis Financiero Aplicado y Principios de Administración Financiera*. (14 ed.). Bogotá.: Editorial Nomos Impresores

<sup>16</sup> ZAPATA SÁNCHEZ Pedro (2011). *Contabilidad General*. (7 ed.). Bogotá.: Editorial McGRAW-HILL.



**Estándar:** Minimizar

$$\textit{Periodo promedio de cobro} = \frac{\textit{Cuentas por cobrar}}{\textit{Ventas diarias promedio}}$$

- **Periodo promedio de pago**

“Tiempo promedio que se requiere para pagar las cuentas. El periodo promedio de pago, o edad promedio de las cuentas por pagar, se calcula de la misma manera que el periodo promedio de cobro.”<sup>18</sup>

**Estándar:** Políticas bilaterales

$$\textit{Periodo promedio de pago} = \frac{\textit{Cuentas por pagar}}{\textit{Compras diarias promedio}}$$

- **Rotación de activos totales**

“Indica el número de veces que la empresa ha utilizado sus activos para generar sus ventas.”<sup>19</sup>

---

<sup>17 18</sup> GITMAN Lawrence (2007). *Principios de Administración Financiera. (11 ed.)*. México, D.F.: Editorial Pearson.

**Estándar:** > 1

$$\text{Rotación de activos totales} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Total de activos}}$$

### **Indicadores de Endeudamiento**

“Tienen por objeto medir en qué grado y de qué forma participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa. De la misma manera se trata de establecer el riesgo que corren tales acreedores, el riesgo de los dueños y la conveniencia de un determinado nivel de endeudamiento para la empresa.”<sup>20</sup>

- **Índice de endeudamiento**

“Mide la proporción de los activos totales que financian los acreedores de la empresa. Cuanto mayor es el índice, mayor es el monto de dinero de otras personas que se usa para generar utilidades.”<sup>21</sup>

**Estándar:** 60 – 70%

---

<sup>19</sup> ZAPATA SÁNCHEZ Pedro (2011). *Contabilidad General. (7 ed.)*. Bogotá.: Edidtorial McGRAW-HILL.

<sup>20</sup> ORTIZ ANAYA Héctor (2011). *Análisis Financiero Aplicado y Principios de Administración Finacniera. (14 ed.)*. Bogotá.: Editorial Nomos Impresores

<sup>21</sup> GITMAN Lawrence (2007). *Principios de Administración Financiera. (11 ed.)*. México, D.F.: Editorial Pearson.

$$\text{Índice de endeudamiento} = \frac{\text{Total de pasivos}}{\text{Total de activos}}$$

### **Indicadores de Rentabilidad**

“Miden el grado de eficiencia de la empresa para generar las utilidades mediante el uso racional de los activos y sus ventas para poder reinvertir.”<sup>22</sup>

- **Margen de utilidad neta**

“Demuestra el porcentaje de las utilidades que la empresa ha generado luego de haber deducido los gastos operativos y no operativos, es decir, la utilidad luego de impuestos y participaciones.”<sup>23</sup>

**Estándar:** Positivo creciente

$$\text{Margen de utilidad neta} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}}$$

---

<sup>22</sup> <sup>23</sup> ZAPATA SÁNCHEZ Pedro (2011). *Contabilidad General*. (7 ed.). Bogotá.: Edidtorial McGRAW-HILL.

- **Retorno sobre el patrimonio**

“Denota el porcentaje de rentabilidad obtenido en relación con la inversión total acumulada (capital más otros componentes patrimoniales).”<sup>24</sup>

**Estándar:** Positivo creciente

$$\text{Retorno sobre patrimonio} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio}}$$

### **Ciclo de Conversión del Efectivo**

“Representa el tiempo en el que los recursos de la empresa permanecen inmovilizados.”<sup>25</sup>

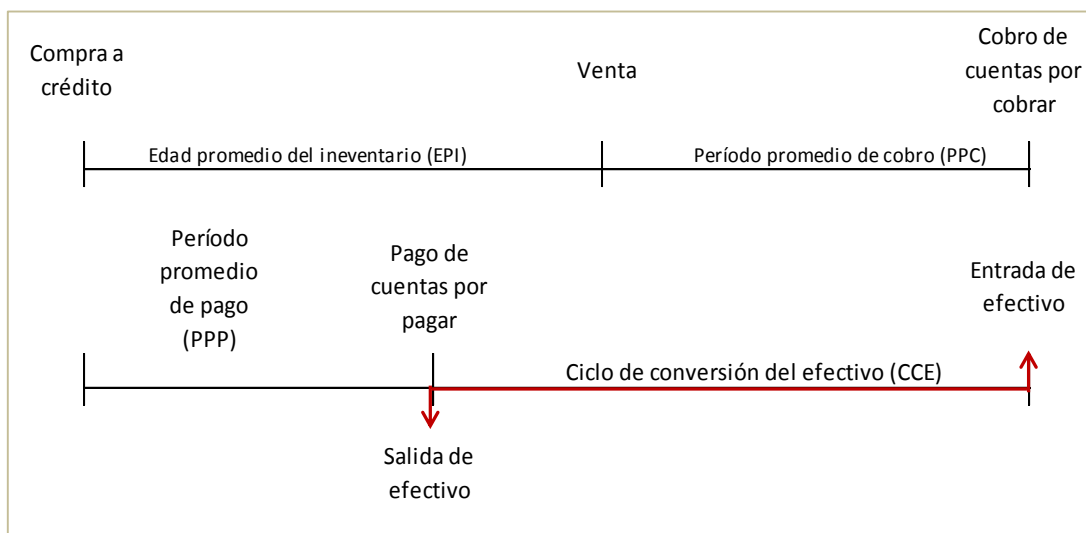
**Estándar:** Minimizar

$$\begin{aligned} \text{Ciclo de conversión del efectivo} \\ &= \text{Edad promedio del inventario (EPI)} \\ &+ \text{Periodo promedio de cobro (PPC)} \\ &- \text{Periodo promedio de pago (PPP)} \end{aligned}$$

<sup>24</sup> ZAPATA SÁNCHEZ Pedro (2011). *Contabilidad General. (7 ed.)*. Bogotá.: Edidtorial McGRAW-HILL.

<sup>25</sup> GITMAN Lawrence (2007). *Principios de Administración Financiera. (11 ed.)*. México, D.F.: Editorial Pearson.

## Línea de tiempo del ciclo de conversión del efectivo



**Fuente:** Análisis de Estados Financieros

**Elaborado:** La Autora

El Ciclo de Conversión del Efectivo o Ciclo de Caja no es más que las diferentes etapas que hay que recorrer desde el momento en que se adquieren los inventarios, las etapas del proceso de venta y distribución, hasta el momento en que se genera realmente el efectivo producto de la venta, es decir, cuando se hace efectivo las cuentas por cobrar, el cual va a ser utilizado para cancelar las deudas en que se incurrieron para la adquisición de inventario. Este ciclo de Conversión del Efectivo, o Ciclo de Caja como también se le conoce, nos va a revelar los períodos en que son necesarios adquirir fondos externos.

Por consiguiente, todas las acciones que afecten al Periodo de conversión de inventario, al Periodo de Conversión de Cuentas por Cobrar y al Período de Pago de Cuentas por Pagar van a afectar el Ciclo de conversión del efectivo, y de este modo influyen sobre las necesidades de capital de la Empresa.

La administración del efectivo es óptima según Gitman, de acuerdo a tres estrategias básicas:

- Cubrir las Cuentas por Pagar lo más tarde posible sin dañar la posición crediticia; una disminución razonable en el pago de la cuentas trae consigo una disminución del ciclo de caja.
- Utilizar el Inventario lo más rápido posible, aumentando la rotación mediante el empleo de técnicas de control de inventario.
- Cobrar las Cuentas pendientes lo más rápido posible, sin perder ventas futuras. Esto se podrá realizar a través del control de las condiciones de crédito, política de créditos y política de cobranzas.

## HERRAMIENTAS DE LA PLANEACIÓN FINANCIERA

### ➤ **Pronóstico de Ventas**

Es una anticipación o predicción de las ventas de la empresa en cantidad (programa de ventas) y en importe (presupuesto de ventas) durante un periodo determinado. Con base en el pronóstico de ventas el administrador financiero estima los flujos mensuales de efectivo que resultarán de los ingresos proyectados por concepto de ventas y de los egresos relacionados con adquisiciones, costos y gastos.

El pronóstico de ventas se podría basar en un análisis de datos externos, internos o una combinación de los dos:

- **“Pronóstico externo:** Se basa en relaciones observadas entre las ventas de la empresa y ciertos indicadores económicos externos.
- **Pronóstico interno:** Se basan en un consenso de pronóstico de ventas a través de los propios canales de ventas de la empresa.”<sup>26</sup>

---

<sup>26</sup> GITMAN Lawrence (2007). *Principios de Administración Financiera. (11 ed.)*. México, D.F.: Editorial Pearson.

## **Métodos**

### **☒ Método del Porcentaje de Ventas**

Método simple para desarrollar el estado de resultados proforma; pronostica las ventas y después expresa los diversos rubros del estado de resultados como porcentajes de las ventas proyectadas.

“Aunque los estados pro-forma y los presupuestos son muy útiles, pueden ser complejos y su producción podría consumir mucho tiempo. Por ello, los gerentes utilizan a menudo un método para crearlos más rápidamente: el método de pronóstico de porcentaje de las ventas.”<sup>27</sup>

### **☒ Método Incremento Porcentual**

Se determina el incremento de la demanda Del último periodo conocido con respecto al primero, tanto en valor como en porcentaje, posteriormente se saca el promedio

---

<sup>27</sup> Douglas, John, & STOWE John (2000). *Fundamentos de Administración Financiera. (1 ed.)*. México, D.F.: Editorial Pearson.



geométrico para determinar el incremento porcentual promedio periódico y se aplica dicho incremento al último valor real conocido y así sucesivamente.

El pronóstico de ventas se proporcionará frecuentemente como la tasa de crecimiento de las ventas, mas no como un monto monetario explícito de ventas. Ciertamente es no es posible tener pronósticos de ventas perfectos, ya que las ventas dependen del estado futuro incierto de la economía.

**Formato:**

<b>EMPRESA “ABC”</b>		
<b>MÉTODO PORCENTAJE SOBRE VENTAS DEL AÑO ANTERIOR</b>		
<b>MESES</b>	<b>VENTAS REALES</b>	<b>%IP</b>
Enero	XXX	XXX
Febrero	XXX	XXX
Marzo	XXX	XXX
Abril	XXX	XXX
Mayo	XXX	XXX
<b>TOTAL</b>	<b>XXX</b>	<b>XXX</b>

**Fuente:** Principios de Administración Financiera  
**Elaborado:** La Autora

**Fórmula:**

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

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

- × **IP**= Incremento porcentual
- × **V(R)**= Ventas del periodo real
- × **PVM**= Pronóstico ventas mensuales
- × **%IP**= Porcentaje incremento porcentual

**EMPRESA “ABC”****FÓRMULA PARA EL PRONÓSTICO DE VENTAS**

<b>INCREMENTO (IP) ENERO</b>	<b>INCREMENTO (IP) FEBRERO</b>
$IP = I(R) * \%IP$	$IP = I(R) * \%IP$
$IP = xxx * xxx$	$IP = xxx * xxx$
$IP = xxx$	$IP = xxx$
<b>INGRESO PRONÓSTICO ENERO</b>	<b>INGRESO PRONÓSTICO FEBRERO</b>
$PIM = IP + I(R)$	$PIM = IP + I(R)$
$PIM = xxx + xxx$	$PIM = xxx + xxx$
$PIM = xxx$	$PIM = xxx$

**Fuente:** Principios de Administración Financiera  
**Elaborado:** La Autora

<b>EMPRESA “ABC” PRONÓSTICO DE VENTAS ENERO A DICIEMBRE</b>		
<b>MESES</b>	<b>IP</b>	<b>PRONÓSTICO</b>
Enero	xxx	xxx
Febrero	xxx	xxx
Marzo	xxx	xxx
Abril	xxx	xxx
Mayo	xxx	xxx
<b>TOTAL</b>	<b>xxx</b>	<b>xxx</b>

**Fuente:** Principios de Administración Financiera  
**Elaborado:** La Autora

### ➤ **Pronóstico de Compras**

Es indispensable comprar el volumen requerido de acuerdo a los programas previstos. Una insuficiencia provoca el peligro de paro de la actividad económica con los resultados consiguientes. Un exceso ocasiona sobrantes, lo que significa un inventario excesivo que origina una inversión ociosa, gastos por almacenamiento, seguros, mermas, etc.

“Se formula a partir del pronóstico de ventas, de acuerdo con el siguiente procedimiento:

- Precisar el tamaño (en unidades) del inventario inicial que se tiene y el inventario de mercaderías que se desea mantener al final del periodo.
- Cotizar y proyectar los precios a los que se podría pagar en la fecha efectiva de compra; si puede asegurar precios de futuro mediante contratos, será mucho mejor y el presupuesto de compras será más preciso.
- Preparar un plan de adquisiciones en el que se identifique a los proveedores, los periodos de compra y las cantidades requeridas en cada oportunidad.”<sup>28</sup>

➤ **Presupuesto de Efectivo**

“El Presupuesto de caja, además de proveer información sobre las recaudaciones futuras y los desembolsos que se han de efectuar, permite prever los excedentes de efectivo o el déficit temporal que se pudiera esperar.”<sup>29</sup>

El presupuesto de efectivo es un estado de las entradas y salidas de efectivo planeadas de la empresa. Se usa para calcular las necesidades de efectivo a corto plazo y afrontar las obligaciones y requerimientos; permite anticipar cuando habrá un faltante

---

<sup>28</sup> <sup>29</sup> ZAPATA SÁNCHEZ Pedro (2011). *Contabilidad General. (7 ed.)*. Bogotá.: Editorial McGRAW-HILL.

de efectivo y tomar a tiempo las medidas necesarias para definir la fuente de fondeo, que pueden ser propios o ajenos. Por lo general se elabora para cubrir un periodo de un año, dividido en intervalos más pequeños.

### **Características del Flujo de Efectivo**

- Cobrar y pagar oportunamente.
- Invertir rentablemente el efectivo disponible.
- Administrar los saldos en las cuentas bancarias en forma óptima.
- Planear la disposición de créditos.
- Evaluar la efectividad de los prestadores de servicios financieros.
- Establecer un nivel óptimo de disponible.

### **Componentes del Presupuesto de Efectivo:**

- ✧ **Entradas de efectivo:** Todas las entradas de efectivo de una empresa durante un periodo financiero específico. Como las ventas en efectivo, cobros de cuentas

pendientes y otras entradas de efectivo son las más comunes entre los ingresos en efectivo.

- ✧ **Desembolsos de efectivo:** Todos los desembolsos de efectivo que realiza la empresa durante un periodo financiero específico. Entre los más comunes tenemos: Compras en efectivo, Pagos de cuentas por pagar, Sueldos y salarios, Pago de impuestos, etc.
- ✧ **Flujo de efectivo neto:** Diferencia matemática entre el ingreso y el desembolso de efectivo de la empresa en cada periodo.
- ✧ **Efectivo inicial:** Cantidad de efectivo que dispone la empresa al inicio del periodo.
- ✧ **Efectivo final:** Suma del efectivo inicial de la empresa y su flujo de efectivo neto para el periodo.
- ✧ **Financiamiento total requerido:** Cantidad de fondos que la empresa necesita si el efectivo final para el periodo es menor que el saldo de efectivo mínimo deseado.

- ☒ **Saldo de efectivo excedente:** Monto (en exceso) disponible que tiene la empresa para inversión si el efectivo final del periodo es mayor que el saldo de efectivo mínimo deseado.”<sup>30</sup>

### Modelo de Entradas y Salidas de Efectivo

EMPRESA “ABC”			
PROGRAMA DE ENTRADAS DE EFECTIVO			
CUENTAS	ENERO	FEBRERO	MARZO
Ventas	xxx	xxx	xxx
Otros Ingresos	xxx	xxx	xxx
<b>TOTAL</b>	<b>XXX</b>	<b>XXX</b>	<b>XXX</b>

EMPRESA “ABC”			
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO			
CUENTAS	ENERO	FEBRERO	MARZO
Egresos	xxx	xxx	xxx
Otros Gastos	xxx	xxx	xxx
<b>TOTAL</b>	<b>XXX</b>	<b>XXX</b>	<b>XXX</b>

**Fuente:** Principios de Administración Financiera  
**Elaborado:** La Autora

<sup>30</sup> GITMAN Lawrence (2007). *Principios de Administración Financiera. (11 ed.)*. México, D.F.: Editorial Pearson.

## Formato General del Presupuesto de Efectivo

### EMPRESA "ABC" PRESUPUESTO DE EFECTIVO

	ENE	FEB	...	NOV	DIC
Ingresos de efectivo	XXX	XXG	...	XXM	XXT
(-) Egresos de efectivo	<u>XXA</u>	<u>XXH</u>	...	<u>XXN</u>	<u>XXU</u>
<b>FLUJO NETO DE EFECTIVO</b>	<b>XXB</b>	<b>XXI</b>	...	<b>XXO</b>	<b>XXV</b>
(+) Efectivo Inicial	<u>XXC</u>	<u>XXD</u>	XXJ	<u>XXP</u>	<u>XXQ</u>
<b>EFFECTIVO FINAL</b>	<b>XXD</b>	<b>XXJ</b>	...	<b>XXQ</b>	<b>XXW</b>
(-) Saldo mínimo de efectivo	<u>XXE</u>	<u>XXK</u>	...	<u>XXR</u>	<u>XXY</u>
= <b>Financiamiento requerido</b>		<b>XXL</b>	...	<b>XXS</b>	
= <b>Saldo de efectivo excedente</b>	<b>XXF</b>		...		<b>XXZ</b>

**Fuente:** Principios de Administración Financiera  
**Elaborado:** La Autora

### Saldo mínimo de efectivo

En el Presupuesto de Efectivo existe una partida que es denominada Saldo mínimo de efectivo, que no es más que la consideración del saldo óptimo de efectivo que la empresa desea mantener.



En resumen la meta debe ser operar de manera que se requiera un mínimo de dinero en efectivo. Debe planearse la cantidad de dinero que permita a la empresa cumplir con los pagos programados de sus cuentas en el momento de vencimiento, así como proporcionar un margen de seguridad para realizar pagos no previstos, o bien, pagos programados cuando se disponga de las entradas de efectivo esperadas.

× **Efectivo Mínimo de Operación por desembolsos totales**

Existe una forma sencilla y viene determinada por la división de los desembolsos totales anuales de la empresa entre su Rotación de Efectivo.

$$EMO = \frac{DTA}{RE}$$

- **EMO** = Efectivo Mínimo de Operación
- **DTA** = Desembolso Total al año
- **RE** = Rotación de Efectivo

$$Rotación\ de\ efectivo = \frac{360}{Ciclo\ de\ conversión\ del\ efectivo}$$

## **ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA**

“Los estados proforma son estados financieros proyectados. Normalmente, los datos se pronostican con un año de anticipación. Los estados de ingresos pro-forma de la empresa muestran los ingresos y costos esperados para el año siguiente, en tanto que el Balance pro-forma muestra la posición financiera esperada, es decir, activo, pasivo y capital contable al finalizar el periodo pronosticado.”<sup>31</sup>

Como lo señala Ortiz Anaya (2011), los estados proforma normalmente se pronostican con un año de anticipación. La elaboración de dichos estados financieros requiere una cuidadosa combinación de procedimientos que permiten estimar los ingresos, costos, gastos, activos, pasivos y capital de aportación que resulta al tratar de anticipar las operaciones de la empresa. Además los estados financieros proforma ofrecen a los directores información sobre la situación y desempeño financieros de sus empresas en un futuro.

Para una empresa comercial, serán necesarios los siguientes estados financieros proforma, en su orden:

---

<sup>31</sup> ORTIZ ANAYA Héctor (2011). *Análisis Financiero Aplicado y Principios de Administración Financiera*. (14 ed.). Bogotá.: Editorial Nomos Impresores

- Estado de resultados proforma
- Flujo de efectivo proyectado
- Balance general proforma

Cada uno de estos estados financieros es proyectado a futuro y reflejan el uso de una serie de supuestos que conforman variables, metas o políticas de la empresa, con información histórica.

#### ◆ Estado de Resultados Proforma

“Es el primer estado que se comienza a proyectar, puesto que su rubro inicial es la cifra de ventas, que es el primer rubro presupuestado. El analista debe organizarse mentalmente para emprender la proyección de las diferentes cuentas en el orden generalmente aceptado para la presentación de este estado financiero, aun cuando las bases obtenidas estén en un orden diferente.”<sup>32</sup>

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

---

<sup>32</sup> ORTIZ ANAYA Héctor (2011). *Análisis Financiero Aplicado y Principios de Administración Financiera*. (14 ed.). Bogotá.: Editorial Nomos Impresores

## **Estructura del Estado de Resultados Proforma**

La estructura comprende dos procesos: el primero es el operativo, corresponde al efecto operacional de la empresa; es decir, incluye componentes relacionados a la comercialización del producto; el segundo proceso es el de la administración; lo conforma el efecto de la estructura financiera, y en él se detalla la utilización del costos financiero, el pago de impuestos y la utilidad del ejercicio.

## **Preparación del Estado de Resultados Proforma**

Un método sencillo para desarrollar un estado de resultados proforma es el método de porcentaje de ventas. Éste pronostica ventas y después expresa los diversos rubros del estado de resultados como porcentajes de ventas proyectadas. Es probable que los porcentajes utilizados sean porcentajes de ventas para los rubros del año anterior. Los porcentajes obtenidos a través de las siguientes fórmulas permitirán proyectar los diversos rubros del estado de resultados:

$$\text{Costo de ventas} = \frac{\%}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Gastos generales} = \frac{\%}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Gastos operativos} = \frac{\%}{\text{Ventas}}$$

### Formato de Estado de Resultados Proforma

EMPRESA "ABC"				
ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA				
DESCRIPCIÓN	AÑO BASE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
<b>INGRESOS</b>				
Ventas	xxx	xxx	xxx	xxx
(-) Costo de ventas	xxx	xxx	xxx	xxx
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>	<b>xxx</b>	<b>xxx</b>	<b>xxx</b>	<b>xxx</b>
<b>GASTOS</b>				
Gastos Administrativos	xxx	xxx	xxx	xxx
Gastos Financieros	xxx	xxx	xxx	xxx
Otros Gastos	xxx	xxx	xxx	xxx
<b>TOTAL DE GASTOS</b>	<b>xxx</b>	<b>xxx</b>	<b>xxx</b>	<b>xxx</b>
<b>GANANCIA O PÉRDIDA</b>	<b>xxx</b>	<b>xxx</b>	<b>xxx</b>	<b>xxx</b>

**Fuente:** Principios de Administración Financiera  
**Elaborado:** La Autora

### ◆ Estado de Flujo del Efectivo Proyectado

“Este informe se relaciona con todas las transacciones en efectivo, realizadas por la empresa en un periodo determinado. Es un informe que requiere más cuidado, y se desarrolla de la siguiente manera:

- La primera parte la conforman todos los ingresos en efectivo de la empresa.
- La segunda parte está conformada por todos los egresos o salidas de efectivo de la empresa.”<sup>33</sup>

### Importancia del flujo de efectivo

El flujo de efectivo es importante porque permite determinar la capacidad de la empresa para generar efectivo, con el cual pueda cumplir sus obligaciones y sus proyectos de inversión y expansión.

---

<sup>33</sup> BAENA TORO Diego (2014). *Análisis Financiero: Enfoque y proyecciones. (2 ed.)*. Bogotá.: Editorial ECOE Ediciones.

**Elementos necesarios para desarrollar el flujo de efectivo:**

Para desarrollar el flujo de efectivo es preciso contar con:

- El balance general y estado de resultados del último año. Estos balances se necesitan para determinar las variaciones de cada una de las cuentas que lo conforman.
- Programas de Entradas y Salidas de Efectivo Proyectadas y el Estado de Resultados Proforma de los años proyectados.
- Las notas aclaratorias a los estados financieros en donde pueda constatar ciertas operaciones que hayan implicado la salida o entrada de efectivo, o de partidas que no tienen efecto alguno en el efectivo.

La estructura del flujo de efectivo proyectado comprende la sumatoria de los ingresos y gastos operaciones, y los ingresos y gastos no operacionales necesarios en la comercialización del producto. Y el saldo final, suma del saldo inicial más los ingresos menos los gastos.

## Formato de Estado del Efectivo Proyectado

EMPRESA "ABC"				
ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO				
DESCRIPCIÓN	AÑO BASE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
<b>ACTIVIDADES DE OPERACIÓN</b>				
Recaudo de clientes	xxx	xxx	xxx	xxx
Pagos por salarios	xxx	xxx	xxx	xxx
Pagos por gastos financieros	xxx	xxx	xxx	xxx
Pagos por impuestos	xxx	xxx	xxx	xxx
<b>Flujo de efectivo neto de operación</b>	<b>xxx</b>	<b>xxx</b>	<b>xxx</b>	<b>xxx</b>
<b>ACTIVIDADES DE INVERSIÓN</b>				
Compra propiedades, planta y equipo	xxx	xxx	xxx	xxx
<b>Flujo de efectivo neto de inversión</b>	<b>xxx</b>	<b>xxx</b>	<b>xxx</b>	<b>xxx</b>
<b>ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN</b>				
Pago de obligaciones financieras	xxx	xxx	xxx	xxx
<b>Flujo de efectivo neto de financiación</b>	<b>xxx</b>	<b>xxx</b>	<b>xxx</b>	<b>xxx</b>
<b>Flujo neto de efectivo</b>	<b>xxx</b>	<b>xxx</b>	<b>xxx</b>	<b>xxx</b>
(+)Saldo inicial de efectivo	xxx	xxx	xxx	xxx
<b>Saldo final de efectivo</b>	<b>xxx</b>	<b>xxx</b>	<b>xxx</b>	<b>xxx</b>

**Fuente:** Análisis Financiero: Enfoque y Proyecciones  
**Elaborado:** La Autora

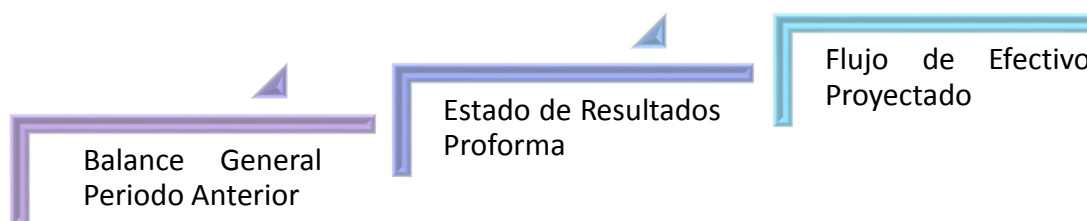


### ◆ Balance General Proforma

“Es un Balance de carácter conjetural que se practica para estimar la situación y los resultados probables de una empresa, con arreglo a las operaciones o planes en curso de realización. Para su cálculo se toma en cuenta determinados niveles deseados de algunas partidas del balance y la estimación de otras utilizando el financiamiento como cifra de compensación.”<sup>34</sup>

### Preparación del Balance General Proforma

Para la proyección del balance general se requiere de la siguiente información:



**Fuente:** Análisis Financiero Aplicado  
**Elaborado:** La Autora

<sup>34</sup> SAAVEDRA Juan (2005). *Módulo de Análisis y Planeación Financiera*. Cuenca.: Editorial Universidad de Cuenca.

La estructura se resume en la siguiente fórmula:

$$\text{Activo} = \text{Pasivo} + \text{Patrimonio}$$

### Formato del Balance General Proforma

EMPRESA "ABC"				
BALANCE GENERAL PROFORMA				
DESCRIPCIÓN	AÑO BASE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
<b>ACTIVO</b>				
Activo Corriente	xxx	xxx	xxx	xxx
Activo no Corriente	xxx	xxx	xxx	xxx
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>xxx</b>	<b>xxx</b>	<b>xxx</b>	<b>xxx</b>
<b>PASIVO</b>				
Pasivo Corriente	xxx	xxx	xxx	xxx
Pasivo no Corriente	xxx	xxx	xxx	xxx
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>xxx</b>	<b>xxx</b>	<b>xxx</b>	<b>xxx</b>
<b>PATRIMONIO</b>				
Capital	xxx	xxx	xxx	xxx
Resultados del ejercicio	xxx	xxx	xxx	xxx
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>xxx</b>	<b>xxx</b>	<b>xxx</b>	<b>xxx</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>xxx</b>	<b>xxx</b>	<b>xxx</b>	<b>xxx</b>

**Fuente:** Principios de Administración Financiera  
**Elaborado:** La Autora

## **CRITERIOS DE EVALUACIÓN PARA MEDIR LA VIABILIDAD**

### **× Punto de Equilibrio**

“Nivel de ventas que se requiere para cubrir todos los costos operativos. El análisis del punto de equilibrio indica el nivel de operaciones que se requiere para cubrir todos los costos y la rentabilidad relacionada con diversos niveles de ventas.”<sup>35</sup> En este punto se ha dejado de tener pérdida y se ha empezado a generar beneficio.

En una economía con estabilidad de precios esta proyección del nivel de ventas servirá luego para tomar decisiones y alcanzar objetivos.

### **Componentes del Punto de Equilibrio**

Para la determinación del punto de equilibrio debemos primero conocer los costos fijos y variables de la empresa.

---

<sup>35</sup> GITMAN Lawrence (2007). *Principios de Administración Financiera. (11 ed.)*. México, D.F.: Editorial Pearson.

- **Costos fijos:** son costos que no están afectados por las variaciones en los niveles de actividad, por ejemplo, alquileres, depreciación, seguros, etc.
- **Costos variables:** son los costos que varían de acuerdo con los cambios en los niveles de actividad, están relacionados con el número de unidades vendidas, volumen de producción o número de servicios realizado, por ejemplo, materia prima, combustible, salario por horas, etc.

Al obtener el punto de equilibrio, según sus ventas, se considera la siguiente fórmula:

$$\textit{Punto de equilibrio} = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{VT}}^{36}$$

Según su capacidad instalada se considera la siguiente fórmula:

$$\textit{Punto de equilibrio} = \frac{\textit{Costos fijos totales}}{\textit{Ventas totales} - \textit{Costos variables totales}}$$

---

<sup>36</sup> BACA URBINA Gabriel (2010). *Evaluación de Proyectos. (6 ed.)*. México, D.F.: Editorial McGRAW-HILL.

### **Análisis del punto de equilibrio**

Una vez hallado el punto de equilibrio y comprobado a través del Estado de Resultados, pasamos a analizarlo, por ejemplo, para saber cuánto necesitamos vender para alcanzar el punto de equilibrio, cuánto debemos vender para lograr una determinada utilidad, etc.

La determinación del punto de equilibrio permite comprobar la viabilidad del negocio. Si hay constancia en el ritmo de los ingresos también lo habrá en el rango o momento en que se alcanzará el punto de equilibrio. Si la actividad económica se desestabiliza y se hace más volátil, también el punto de equilibrio tendrá volatilidad, desplazándose hacia fuera del rango habitual y provocando problemas de liquidez que obligarán a postergar pagos pendientes. Todas estas señales de comportamiento son posibles de determinar con el análisis del punto de equilibrio. Además, permite conocer el nivel de beneficios. Una vez alcanzado el punto de equilibrio, no todo lo que se venda es utilidad neta. De cada nueva unidad vendida la utilidad neta es solo el margen de contribución al financiamiento de los costos fijos. Una vez cubiertos los costes fijos, este margen de contribución se convierte en utilidad neta.

× **Valor Actual Neto (VAN)**

“Mide el excedente resultante después de obtener la rentabilidad deseada o exigida y después de recuperar toda la inversión. Para ello, calcula el valor actual de todos los flujos futuros de caja, proyectados a partir del primer periodo de operación, y le resta la inversión total expresada en el momento 0.”<sup>37</sup>

La fórmula del VAN es:

$$VAN = -P + \frac{FNE_1}{(1+i)^1} + \frac{FNE_2}{(1+i)^2} + \frac{FNE_3}{(1+i)^3} + \frac{FNE_4}{(1+i)^4} + \frac{FNE_n}{(1+i)^n}$$

Considerando que:

<b>VAN:</b>	Valor Actual Neto
<b>P:</b>	Inversión inicial
<b>FNE:</b>	Flujo neto de efectivo
<b>n:</b>	Número de períodos
<b>i:</b>	Tasa de oportunidad o descuento

<sup>37</sup> SAPAG CHAIN Nassir (2011). *Proyectos de Inversión. (2 ed.)*. Santiago de Chile.: Editorial Pearson.

Según este criterio, una inversión es posible de efectuar cuando el  $VAN > 0$ , es decir, cuando la suma de todos los flujos de caja valorados en el año 0 supera la cuantía del desembolso inicial.

El VAN indica cuánto valor se creará o destruirá al utilizar la empresa los recursos financieros de los inversores. Proporciona al directivo un elemento de comparación entre las oportunidades de inversión de la compañía y las oportunidades de riesgo similar de que dispone el inversor en el mercado financiero. De tal manera que si el proyecto arroja un VAN positivo querrá decir que se espera recibir un rendimiento anual medio superior al que proporciona una cartera del mercado financiero del mismo riesgo. Al invertir en dicho proyecto el directivo hace algo por los inversores que éstos no pueden hacer por sí mismos, por lo tanto, se crea valor.

✦ **Tasa Interna de Retorno (TIR)**

“Tasa de descuento que iguala el VPN de una oportunidad de inversión a 0 dólares (debido a que el valor presente de las entradas de efectivo es igual a la inversión

inicial); es la tasa de rendimiento anual compuesta que la empresa ganará si invierte en el proyecto y recibe las entradas de efectivo esperadas.”<sup>38</sup>

$$P = -\frac{FNE_1}{(1+i)^1} + \frac{FNE_2}{(1+i)^2} + \frac{FNE_3}{(1+i)^3} + \frac{FNE_4}{(1+i)^4} + \frac{FNE_n}{(1+i)^n}$$

En otras palabras, se considera la tasa de equilibrio de un proyecto, pues se igualan al día de hoy, el valor presente de los ingresos, contra el valor presente de los egresos, lo que indica que es la máxima tasa de financiamiento que se puede soportar, antes de que se obtenga un valor VAN negativo. Una inversión será efectuable cuando su TIR sea superior al costo de oportunidad del capital

La correlación entre el método del VAN y la TIR puede ser vista de la siguiente manera:

- Si la TIR es > a la Tasa de descuento y VAN > 0: El proyecto se acepta
- Si la TIR es < a la Tasa de descuento y VAN < 0: El proyecto se rechaza

---

<sup>38</sup> GITMAN Lawrence (2007). *Principios de Administración Financiera. (11 ed.)*. México, D.F.: Editorial Pearson.



## **e. MATERIALES Y MÉTODOS**

El presente trabajo se sustentará en base de materiales y métodos, entre los cuales se describen los siguientes:

### **Materiales**

- **Materiales de Oficina**
  - Hojas de papel bond
  - Esferos, lápices y borrador
  - Cuadernos y carpetas
  - Cartuchos de tinta
- **Equipos de Computación**
  - Computadora
  - Impresora
  - Flash Memory

### **Métodos**

**Científico.-** Se aplicó durante el desarrollo del trabajo de tesis enunciando de manera lógica cada proceso para lograr la categorización, organización y sistematización de los diferentes conceptos para confrontar la teoría y la práctica con respecto a la planeación financiera.

**Deductivo.-** Permitió realizar el estudio de los fundamentos de planeación financiera en forma general para su aplicación a casos particulares, concretamente en “Autolatería y Accesorios Electricar” de la ciudad de Loja.

**Inductivo.-** Facilitó el estudio de los diferentes componentes de la empresa durante el periodo analizado, para obtener una visión global, lo que permitió aplicar los conocimientos básicos sobre planeación financiera.

**Analítico.-** Se usó para analizar la información recopilada de la empresa para establecer un diagnóstico financiero y económico a través de las técnicas de análisis proporcionando sugerencias para una correcta toma de decisiones.

**Sintético.-** Permitió resumir los requerimientos financieros para determinar la viabilidad del plan y con base a los resultados obtenidos se estableció las conclusiones y recomendaciones para la empresa.

**Matemático.-** Se empleó para efectuar los cálculos y operaciones necesarias en el desarrollo del proceso contable, lo que dio paso a establecer con exactitud los resultados obtenidos por la empresa durante el periodo.

**Estadístico.-** Permitió representar gráficamente los resultados obtenidos, para así realizar comparaciones y mediciones en el proceso la planeación financiera.

## **f. RESULTADOS**

### **CONTEXTO EMPRESARIAL DE AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS ELECTRICAR**

#### **Reseña Histórica**

En junio del 2014 inicia sus actividades “**Autolatería y Accesorios ELECTRICAR**” dedicada a la venta al por menor y mayor de accesorios, partes y piezas de vehículos automotores, cuya inscripción en el Servicio de Rentas Internas data al 2 de junio del 2014, con número RUC: 1102050299001, declarada como Persona Natural Obligada a Llevar Contabilidad.

La Sra. Rocío Esperanza Peñaranda Requelme es la propietaria y representante legal; inició con un capital de \$ 249.126,33; el establecimiento se encuentra ubicado en la ciudad de Loja, Parroquia EL SAGRARIO, en la calle 18 DE NOVIEMBRE Número: 03-69 e intersección QUITO, a una cuadra del HOSPITAL ISIDRO AYORA.

**“Autolatería y Accesorios ELECTRICAR”** desarrolla las siguientes actividades económicas:

- Venta al por menor de material eléctrico
- Venta al por menor de artículos de caucho
- Venta al por menor de artículos de plásticos
- Venta al por menor de accesorios, partes y piezas de vehículos automotores.

### **Base Legal**

Las actividades económicas de la empresa se rigen a las siguientes leyes:

- Constitución Política de la República
- Ley Orgánica de Discapacidades
- Ley de Régimen Tributario Interno
- Ley Reformatoria a la Ley de Seguridad Social
- Código de Trabajo
- Código Tributario
- Reglamento General de Responsabilidad Patronal
- Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno.



# **ANÁLISIS EMPRESARIAL**

## **DIAGNÓSTICO INICIAL**

“AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS ELECTRICAR” es una empresa dedicada a la comercialización de material eléctrico, artículos de caucho, artículos de plástico y accesorios, partes y piezas de vehículos; la misma muestra un crecimiento económico satisfactorio debido a la gran acogida de clientela que se ve reflejada en el incremento de las ventas, a pesar de su corta existencia en el mercado.

La empresa presenta características como conocimiento del mercado debido a que el cónyuge de su propietaria desarrolla la misma actividad económica desde años anteriores lo que le permite contar con proveedores mayoristas y fijos que comercializan productos de calidad a buen costo, por lo tanto oferta precios asequibles para el público en general acompañados de excelente atención.

Así mismo, la empresa utiliza software contable optimizando procesos, dado que es una persona natural obligada a llevar contabilidad.

Por otra parte, la empresa no aplica herramientas financieras, lo cual impide conocer su situación real, así como controlar eficientemente el inventario que posee mediante los puntos de equilibrio entre compras y ventas, proyectar estados financieros para conocer resultados a mediano plazo con estimación de resultados para prever que

puede ofrecer en el futuro la empresa, basándose en datos históricos con el análisis de variables.

Finalmente, la empresa no realiza un control del manejo del efectivo, no se elabora programas de entradas y salidas de efectivo, ignorando la necesidad de recursos en el desarrollo de la actividad económica.

Pese a la acogida de la empresa en el mercado la propietaria aspira mejorar sus utilidades a través de la correcta toma de decisiones en base al proceso de planeación financiera a desarrollarse que le permita conocer la situación económica-financiera a futuro para prever situaciones desfavorables para la misma.

## ANÁLISIS EMPRESARIAL



## AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS "ELECTRICAR"

## MATRIZ FODA

<p style="text-align: center;"><b>FACTORES EXTERNOS</b></p> <p style="text-align: center;"><b>FACTORES INTERNOS</b></p>	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Registro Único de Proveedores.</li> <li>• Deflación de precios del 0,03% en piezas de repuestos y accesorios de automotores.</li> <li>• Productos genéricos.</li> <li>• Mantener el 15% de producto nacional en percha.</li> <li>• Automatización de procesos de facturación.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Crecimiento del 10% de competidores en Loja.</li> <li>• Decremento del 3,9% del PEA.</li> <li>• Salvaguardias del 25 y 45% sobre piezas de repuestos y accesorios de automotores.</li> <li>• Aumento de riesgo país.</li> <li>• Aumento de 2 puntos de IVA según Ley de Solidaridad y Corresponsabilidad Ciudadana.</li> </ul>
FORTALEZAS	ESTRATEGIAS (FO)	ESTRATEGIAS (FA)
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conocimiento del mercado.</li> <li>• Precios competitivos.</li> <li>• Servicio de calidad.</li> <li>• Buen posicionamiento en el mercado.</li> <li>• Proceso contable automatizado.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ingresar al Sistema de Contratación Pública como Proveedor Calificado</li> <li>• Ofrecer precios asequibles a los clientes.</li> <li>• Adquirir productos sustitutos de bajo costo y buena calidad.</li> <li>• Ingresar en los programas de diversificación de poder de mercado.</li> <li>• Aprovechar el proceso de Facturación Electrónica para reducir costos y resguardar la información.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Efectuar un plan de promociones para captar nuevos clientes.</li> <li>• Diferenciación de producto de calidad a bajos precios.</li> <li>• Controlar los niveles de abastecimiento.</li> <li>• Fortalecer el Good – Will de la empresa</li> <li>• Proceso de facturación electrónica.</li> </ul>



DEBILIDADES	ESTRATEGIAS (DO)	ESTRATEGIAS (DA)
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ausencia de directrices organizacionales (misión, visión, objetivos y metas).</li> <li>• Inadecuada infraestructura.</li> <li>• Falta de planes de publicidad.</li> <li>• No se capacita al personal.</li> <li>• Ausencia de planes financieros.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Establecer lineamientos que enmarquen el mejoramiento continuo y el crecimiento intangible.</li> <li>• Dar solidez a la empresa con infraestructura adecuada a través de productos financieros.</li> <li>• Promocionar a la empresa a través de programas gubernamentales.</li> <li>• Capacitación constante.</li> <li>• Elaboración de metas económicas y financieras.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Establecer planes de comercialización.</li> <li>• Implementar planes de inversión.</li> <li>• Contratar paquetes publicitarios</li> <li>• Aplicación de herramientas gerenciales</li> <li>• Establecer el proceso de obtención de información económica financiera confiable acorde a la política estatal.</li> </ul>

**Elaborado:** La Autora



**AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS "ELECTRICAR"**  
**ANÁLISIS ORGANIZACIONAL**  
**MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES INTERNOS**

FACTORES	PONDERACIÓN	CALIFICACIÓN	RESULTADO
<b>FORTALEZAS</b>			
~ Conocimiento del mercado.	0,08	3	0,24
~ Precios competitivos.	0,14	4	0,56
~ Servicio de calidad.	0,12	4	0,48
~ Buen posicionamiento en el mercado.	0,11	4	0,44
~ Proceso contable automatizado.	0,08	3	0,24
<b>DEBILIDADES</b>			
~ Ausencia de directrices organizacionales (misión, visión, objetivos y metas).	0,10	1	0,10
~ Inadecuada infraestructura.	0,15	1	0,15
~ Falta de planes de publicidad.	0,06	2	0,12
~ No se capacita al personal.	0,08	2	0,16
~ Ausencia de planes financieros.	0,08	2	0,16
<b>TOTAL</b>	<b>1,00</b>	<b>-</b>	<b>2,65</b>
<b>FORTALEZA MAYOR : 4</b>	<b>FORTALEZA MENOR : 3</b>	<b>DEBILIDAD MENOR : 2</b>	<b>DEBILIDAD MAYOR : 1</b>

Elaborado: La Autora

## **INTERPRETACIÓN DE LA MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES INTERNOS**

De conformidad al resultado ponderado obtenido en la evaluación de factores internos (fortalezas – debilidades), en donde sus ponderaciones y calificaciones están basados en el estudio y análisis de la presente investigación; necesarios para establecer un criterio sustentado de la empresa. En este sentido el resultado ponderado es de 2,65 sobre el valor equilibrado de 2,50; lo que significa que **“Autolatería y Accesorios ELECTRICAR”** de la ciudad de Loja en lo que respecta a su estructura interna presenta aspectos positivos internos que deben mantenerse y mejorarse para un futuro inmediato satisfactorio.

**“Autolatería y Accesorios ELECTRICAR”** cuenta con fortalezas definidas como el Conocimiento del mercado con oferta de Precios competitivos y Servicio de calidad lo que se le atribuye Buen posicionamiento en el mercado llevando su Proceso contable automatizado. Fortalezas que pueden ser potenciadas con la erradicación de las debilidades que presenta, principalmente con el establecimiento de Directrices organizacionales como misión, visión, objetivos y metas consideradas la base fundamental de una organización. Su Inadecuada infraestructura para el desarrollo de

la actividad comercial que desarrolla a esto se le suma la Falta de planes de publicidad, Escasez en habilidades gerenciales y Ausencia de planes financieros.

Las deficiencias internas se pueden corregir a través de estrategias formuladas específicamente para cada componente a mejorar como Establecer lineamientos que enmarquen el mejoramiento continuo y el crecimiento intangible; Dar solidez a la empresa con infraestructura adecuada a través de productos financieros, Promocionar a la empresa a través de programas gubernamentales, Capacitación constante y Elaboración de metas económicas y financieras.

Para el mejoramiento continuo se debe controlar la aplicación de cada estrategia, de esta manera se puede conocer el crecimiento en base a cada aspecto corregido.



**AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS "ELECTRICAR"**  
**ANÁLISIS ORGANIZACIONAL**  
**MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES EXTERNOS**

FACTORES	PONDERACIÓN	CALIFICACIÓN	RESULTADO
<b>OPORTUNIDADES</b>			
~ Registro Único de Proveedores.	0,11	4	0,44
~ Deflación de precios del 0,03% en piezas de repuestos y accesorios.	0,10	3	0,30
~ Productos genéricos.	0,10	3	0,30
~ Mantener el 15% de producto nacional en percha.	0,10	4	0,40
~ Automatización de procesos de facturación.	0,11	4	0,44
<b>AMENAZAS</b>			
~ Crecimiento del 10% de competidores en Loja.	0,10	2	0,20
~ Decremento del 3,9% del PEA.	0,10	1	0,10
~ Salvaguardias del 25 y 45% sobre piezas de repuestos y accesorios	0,08	2	0,16
~ Aumento de riesgo país.	0,10	1	0,10
~ Aumento de 2 puntos de IVA según Ley de Solidaridad y Corresponsabilidad Ciudadana.	0,10	1	0,10
<b>TOTAL</b>	<b>1,00</b>	<b>-</b>	<b>2,54</b>
<b>OPORTUNIDAD MAYOR : 4</b>	<b>OPORTUNIDAD MENOR : 3</b>	<b>AMENAZA MENOR : 2</b>	<b>ANEMAZA MAYOR : 1</b>

Elaborado: La Autora

## **INTERPRETACIÓN DE LA MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES EXTERNOS**

Asignada la ponderación a cada uno de los factores externos (oportunidades – amenazas) que influyen en la actividad comercial de **“Autolatería y Accesorios ELECTRICAR”** de la ciudad de Loja; los mismos que fueron objeto de calificación según la criterio personal producto del análisis empresarial; se obtuvo el resultado ponderado con un peso cuantitativo de 2,54 sobre el estándar equilibrado que corresponde a 2,50. Situación que indica que la empresa no ostenta mayores obstáculos externos que limiten la operatividad y crecimiento empresarial.

En este sentido, las oportunidades que se le presentan a **“Autolatería y Accesorios ELECTRICAR”** pueden ser aprovechadas en su totalidad a fin de fortalecer su gestión financiera a través de la capacitación y formación empresarial y el respectivo análisis de optar por fuentes de financiamiento externas. Las amenazas no han sido consideradas totalmente y representan un riesgo para la empresa, pues tanto el Crecimiento del 10% de competidores en Loja como el Decremento del 3,9% del PEA afectan la estabilidad económica de la empresa en el mercado; así también las Salvaguardias del 25 y 45% sobre piezas de repuestos y accesorios de automotores y


el Aumento de riesgo país acompañado del Aumento de 2 puntos de IVA según Ley de Solidaridad y Corresponsabilidad Ciudadana.


Por lo antes mencionado se establecen estrategias que contribuyan a una administración eficiente con resultados positivos para la empresa, en donde se busca Ingresar al Sistema de Contratación Pública como Proveedor Calificado, Ofrecer precios asequibles a los clientes, Adquirir productos sustitutos de bajo costo y buena calidad, Ingresar en los programas de diversificación de poder de mercado, Aprovechar el proceso de Facturación Electrónica para reducir costos y resguardar la información así como Establecer planes de comercialización, Implementar planes de inversión, Contratar paquetes publicitarios, Aplicación de herramientas gerenciales y Establecer el proceso de obtención de información económica financiera confiable acorde a la política estatal.



**DIAGNÓSTICO FINANCIERO  
Y ECONÓMICO**



 <b>AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS "ELECTRICAR"</b> <b>BALANCE GENERAL</b> <b>RUC 1102050299001</b> <b>DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015</b>		
<b>1</b>	<b><u>ACTIVO</u></b>	
<b>1.1</b>	<b><u>ACTIVO CORRIENTE</u></b>	
1.1.01	Bancos	3.500,00
1.1.02	Cuentas por Cobrar	3.500,00
1.1.03	Documentos por Cobrar	0,00
1.1.04	Inventario en Almacén	331.351,79
1.1.05	Crédito Tributario	5.350,00
	<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>343.701,79</b>
<b>1.2</b>	<b><u>ACTIVO NO CORRIENTE</u></b>	
1.2.03	Muebles y enseres	1.800,00
1.2.04	Dep. Acum. Muebles y enseres	-200,00
1.2.05	Equipo de Computación	1.000,00
1.2.06	Dep. Acum. Equipo de Computación	-350,00
1.2.09	Otros activos	0,00
1.2.10	Dep. Acum. Otros activos	0,00
	<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>2.250,00</b>
	<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b><u>345.951,79</u></b>
<b>2</b>	<b><u>PASIVO</u></b>	
<b>2.1</b>	<b><u>PASIVO CORRIENTE</u></b>	
2.1.01	Cuentas por Pagar Proveedores	53.253,07
2.1.03	Retenciones en la Fuente por Pagar	0,00
2.1.04	Obligaciones Patronales	0,00
	<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>53.253,07</b>
<b>2.2</b>	<b><u>PASIVO NO CORRIENTE</u></b>	
2.2.01	Préstamos	47522,64
	<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>47522,64</b>
	<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>100.775,71</b>
<b>3</b>	<b><u>PATRIMONIO</u></b>	
<b>3.1</b>	CAPITAL SOCIAL	206.313,97
<b>3.6</b>	RESULTADOS DEL EJERCICIO	38.862,11
	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>245.176,08</b>
	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b><u>345.951,79</u></b>

 <b>AUTOLATERÁ Y ACCESORIOS "ELECTRICAR"</b> <b>ESTADO DE RESULTADOS</b> <b>RUC 1102050299001</b> <b>DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015</b>			
<b>1</b>	<b><u>INGRESOS</u></b>		
1.1	Ventas	611.381,39	
1.2	Rendimientos Financieros	164,48	
	<b>TOTAL INGRESOS</b>		<b><u>611545,87</u></b>
<b>5</b>	<b><u>COSTOS Y GASTOS</u></b>		
5.1	Inventario Inicial	238.255,00	
5.2	Adquisiciones netas	640.179,15	
5.3	Inventario Final	-331.351,79	
5.4	Remuneraciones	25.601,40	
	<b>TOTAL COSTOS Y GASTOS</b>		<b><u>572.683,76</u></b>
	<b>GANANCIA</b>		<b><u>38.862,11</u></b>

**NOTA:** La estructura de los estados financieros corresponde a la contenida en el Formulario 102 del Impuesto a la Renta, para mejor interpretación y comprensión de los miembros de la empresa.


**Fuente:** Formulario 102 "ELECTRICAR"  
**Elaborado:** La Autora

### Notas aclaratorias:

- El local en donde se desarrolla la actividad económica es propio, pero en sociedad conyugal, razón por la cual no consta en el balance general.

- Los gastos asociados a la actividad económica como: servicios básicos, suministros de oficina, etc., corren por cuenta del cónyuge como incentivo para su crecimiento empresarial.
  
- Las ventas se realizan al contado en su totalidad, a excepción de casos esporádicos.
  
- Las compras se realizan a 30 días de crédito con proveedores estables.
  
- Las depreciaciones se realizan por el Método de Línea Recta.
  
- Se mantiene un Inventario final del 60% del total de ventas.
  
- No tiene estable un saldo mínimo de efectivo.

## EVALUACIÓN DE ANÁLISIS VERTICAL AÑO 2015

CÓD.	CUENTAS	AÑO 2015	% POR RUBRO	% POR GRUPO
 <b>AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS "ELECTRICAR"</b> <b>ANÁLISIS VERTICAL AL BALANCE GENERAL</b> <b>RUC 1102050299001</b> <b>DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015</b>				
<b>1</b>	<b><u>ACTIVO</u></b>			
<b>1.1</b>	<b><u>ACTIVO CORRIENTE</u></b>			
1.1.01	Bancos	3.500,00	1,02%	
1.1.02	Cuentas por Cobrar	3.500,00	1,02%	
1.1.04	Inventario en Almacén	331.351,79	96,41%	
1.1.05	Crédito Tributario	5.350,00	1,56%	
	<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>343.701,79</b>	<b>100,00%</b>	<b>99,35%</b>
<b>1.2</b>	<b><u>ACTIVO NO CORRIENTE</u></b>			
1.2.03	Muebles y enseres	1.800,00	80,00%	
1.2.04	Dep. Acum. Muebles y enseres	-200,00	-8,89%	
1.2.05	Equipo de Computación	1.000,00	44,44%	
1.2.06	Dep. Acum. Equipo de Computación	-350,00	-15,56%	
	<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>2.250,00</b>	<b>100,00%</b>	<b>0,65%</b>
	<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>345.951,79</b>		<b>100,00%</b>
<b>2</b>	<b><u>PASIVO</u></b>			
<b>2.1</b>	<b><u>PASIVO CORRIENTE</u></b>			
2.1.01	Cuentas por Pagar Proveedores	53.235,07	100,00%	
	<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>53.235,07</b>	<b>100,00%</b>	15,39%
<b>2.2</b>	<b><u>PASIVO NO CORRIENTE</u></b>			
2.2.01	Préstamos	47522,64	100,00%	
	<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>47522,64</b>	<b>100,00%</b>	13,74%
	<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>100.757,71</b>		29,12%
<b>3</b>	<b><u>PATRIMONIO</u></b>			
3.1	CAPITAL SOCIAL	206.331,97	84,15%	
3.6	RESULTADOS DEL EJERCICIO	38.862,11	15,85%	
	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>245.194,08</b>	<b>100,00%</b>	70,88%
	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>345.951,79</b>		<b>100,00%</b>

**Fuente:** Formulario 102 "ELECTRICAR"  
**Elaborado:** La Autora

**ANÁLISIS VERTICAL POR GRUPO A LA ESTRUCTURA FINANCIERA  
DEL BALANCE GENERAL AÑO 2015**

<b>ACTIVO CORRIENTE</b>  99,35%	<b>PASIVO CORRIENTE</b> 15,39%
	<b>PASIVO NO CORRIENTE</b> 13,74%
	<b>PATRIMONIO</b> 70,87%
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b> 0,65%	
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>
<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>

**ACTIVO**

**CUADRO N° 1**

<b>ACTIVOS</b>	<b>VALOR</b>	<b>AÑO 2015</b>
		<b>PORCENTAJE</b>
Activo Corriente	343.701,79	99,35%
Activo no Corriente	2.250,00	0,65%
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>345.951,79</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: EEFF "ELECTRICAR"  
Elaborado: La Autora

### Interpretación:

Al descomponer el Activo Total de “Autolatería y Accesorios ELECTRICAR” correspondiente al año 2015 se determina que el grupo de Activo Corriente representa cerca de la totalidad del Activo de la empresa con el 99,35% (343.701,79) lo que significa que la inversión de la empresa está concentrada en el Activo Corriente siendo favorable ya que es una empresa comercial en donde el rubro de mayor concentración debe ser Inventario; y, el grupo de Activo no Corriente tan solo alcanza el 0,65% (2.250,00), dado que está compuesto específicamente por el mobiliario y equipos necesarios para el desarrollo de la actividad económica. La empresa no posee un Activo no Corriente que le proporcione rentabilidad y que dé garantía a sus obligaciones con terceros.

### PASIVO Y PATRIMONIO

CUADRO N° 2

PASIVO Y PATRIMONIO	VALOR	AÑO 2015
		PORCENTAJE
Pasivo Corriente	53.235,07	15,39%
Pasivo no Corriente	47522,64	13,74%
Patrimonio	245.194,08	70,88%
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>345.951,79</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: EEFF "ELECTRICAR"  
Elaborado: La Autora

**Interpretación:**

En “Autolatería y Accesorios ELECTRICAR” dentro del grupo de los PASIVOS, el Pasivo Corriente tienen una representación de 15.39% (53.253,07) casi en equilibrio al Pasivo No Corriente, cuyo porcentaje es 13.74% (47.522,54). Esto refleja políticas de financiamiento efectivas, puesto que a los acreedores en total tan solo les pertenece el 29,12% de la empresa, y el 70,88% (245.176,08) correspondiente al PATRIMONIO que es propiedad de la empresa.

**ANÁLISIS VERTICAL POR RUBRO A LA ESTRUCTURA FINANCIERA  
DEL BALANCE GENERAL AÑO 2015**

**ACTIVO CORRIENTE**

CUADRO N° 3

ACTIVO CORRIENTE	VALOR	AÑO 2015
		PORCENTAJE
Bancos	3.500,00	1,02%
Cuentas por Cobrar	3.500,00	1,02%
Inventario en Almacén	331.351,79	96,41%
Crédito Tributario	5.350,00	1,56%
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>343.701,79</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: EEFF "ELECTRICAR"  
Elaborado: La Autora

**Interpretación:**

“Autolatería y Accesorios ELECTRICAR” en el año 2015, en relación al total de Activo Corriente presenta mayor concentración en el Inventario con el 96,41% (331.351,79), esto se debe a que es una empresa comercial por lo tanto su inversión se encuentra centrada en mantener mercadería disponible para la venta que cubra la demanda de la clientela y genere los ingresos necesarios para cubrir los descargos de la actividad económica; tanto en Bancos como en Cuentas por Cobrar presenta un 1,02% (3.500,00), lo que indica que no mantiene un saldo de efectivo y sus equivalentes mínimo, esto puede ocasionar problemas de liquidez inmediata; sin embargo mantiene políticas de crédito positivas puesto que sus ventas las realiza casi en su totalidad en efectivo; también presenta un porcentaje minoritario en Crédito Tributario del 1,56% (5.350,00) que le permite contrarrestar el valor del impuesto a pagar en los meses en que las ventas superan a las adquisiciones.

**ACTIVO NO CORRIENTE**

CUADRO N° 4

ACTIVO NO CORRIENTE	VALOR	AÑO 2015
		PORCENTAJE
Muebles y enseres	1.800,00	80,00%
Dep. Acum. Muebles y enseres	-200,00	-8,89%
Equipo de Computación	1.000,00	44,44%
Dep. Acum. Equipo de Computación	-350,00	-15,56%
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>2.250,00</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: EEF "ELECTRICAR"  
Elaborado: La Autora



**Interpretación:**

El Activo no Corriente de “**Autolatería y Accesorios ELECTRICAR**” se encuentra compuesto por Muebles y enseres en un 80,00% (1.800,00) y Equipo de Computación en un 44,44% (1.000,00); ambos recursos sirven para desarrollar efectivamente la actividad económica; cuentan con su respectiva depreciación acumulada en 8,89% (200,00) y 15,56% (350,00) respectivamente.

**PASIVO CORRIENTE**

CUADRO N° 5

PASIVO CORRIENTE	VALOR	AÑO 2015
		PORCENTAJE
Cuentas por Pagar Proveedores	53.235,07	100,00%
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>53.235,07</b>	<b>100,00%</b>

**Fuente:** EEFF "ELECTRICAR"  
**Elaborado:** La Autora

**Interpretación:**

El Pasivo Corriente de “**Autolatería y Accesorios ELECTRICAR**” está representado en su totalidad por Cuentas por Pagar Proveedores con el 100% (53.253,07), lo que indica que la empresa trabaja con crédito de sus proveedores para

la adquisición de la mercadería disponible para la venta; el cual debe ser cancelado en un plazo máximo de un año.

### **PASIVO NO CORRIENTE**

**CUADRO N° 6**

PASIVO NO CORRIENTE	VALOR	AÑO 2015
		PORCENTAJE
Préstamos	47.522,64	100,00%
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>47.522,64</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: EEFF "ELECTRICAR"  
Elaborado: La Autora

### **Interpretación:**

“Autolatería y Accesorios ELECTRICAR” en su Pasivo no Corriente muestra un préstamo en la Cooperativa de Ahorro y Crédito Vicentina “Manuel Esteban Godoy” Ltda., CoopMego, que representa el 100% (47.522,64) en relación al Pasivo no Corriente. Como se observa en las tablas N°5 y N°6 existen más obligaciones por cancelar a corto plazo, aspecto positivo para la empresa puesto que los pasivos a corto plazo son menos costosos que los pasivos a largo plazo.

## PATRIMONIO


CUADRO N° 7

PATRIMONIO	VALOR	AÑO 2015
		PORCENTAJE
Capital Social	206.331,97	84,15%
Resultados del Ejercicio	38.862,11	15,85%
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>245.194,08</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: EEFF "ELECTRICAR"  
Elaborado: La Autora

### **Interpretación:**

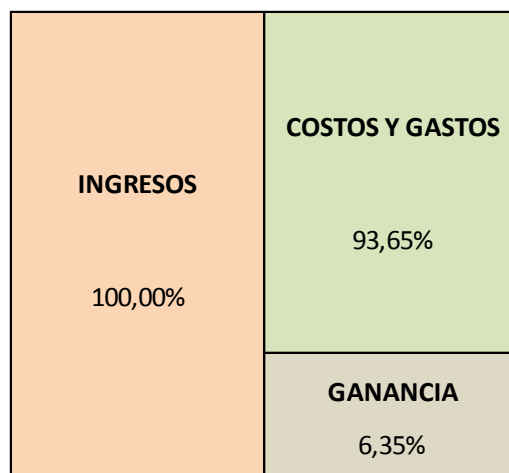
Analizando los rubros del Patrimonio, se tiene que en relación al Total del Patrimonio el 84,15% (206.331,97) corresponde al Capital, el cual es bastante significativo para la empresa, este puede ser invertido en Activos no Corrientes que aporten rentabilidad y garantía a sus obligaciones con terceros como la adquisición de Edificio que le permita disponer de instalaciones adecuadas para el desarrollo de su actividad económica, por ejemplo; el 15,85% (38.862,11) corresponde al Resultado del Ejercicio, en este caso es utilidad, lo cual representa un porcentaje positivo en cuanto al nivel operacional que “**Autolatería y Accesorios ELECTRICAR**” desarrolló en el año 2015.

 <b>AUTOLATERÁ Y ACCESORIOS "ELECTRICAR"</b> <b>ANÁLISIS VERICAL AL ESTADO DE RESULTADOS</b> <b>RUC 1102050299001</b> <b>DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015</b>				
CÓD.	CUENTAS	AÑO 2015	% POR RUBRO	% POR GRUPO
<b>1</b>	<b><u>INGRESOS</u></b>			
1.1	Ventas	611.381,39	99,97%	
1.2	Rendimientos Financieros	164,48	0,03%	
	<b>TOTAL DE INGRESOS</b>	<b><u>611545,87</u></b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>
<b>5</b>	<b><u>COSTOS Y GASTOS</u></b>			
5.1	Inventario Inicial	238.255,00	<b>41,60%</b>	
5.2	Adquisiciones netas	640.179,15	<b>111,79%</b>	
5.3	Inventario Final	-331.351,79	<b>-57,86%</b>	
5.4	Remuneraciones	25.601,40	<b>4,47%</b>	
	<b>TOTAL COSTOS Y GASTOS</b>	<b><u>572.683,76</u></b>	<b>100,00%</b>	93,65%
	<b>GANANCIA</b>	<b><u>38.862,11</u></b>		6,35%

**NOTA:** La estructura de los estados financieros corresponde a la contenida en el Formulario 102 del Impuesto a la Renta, para mejor interpretación y comprensión de los miembros de la empresa.

**Fuente:** Formulario 102 "ELECTRICAR"  
**Elaborado:** La Autora

**ANÁLISIS VERTICAL POR GRUPO A LA ESTRUCTURA ECONÓMICA  
DEL ESTADO DE RESULTADOS AÑO 2015**



**INGRESOS**

**CUADRO N° 8**

INGRESOS	VALOR	AÑO 2015
		PORCENTAJE
Ventas	611.381,39	99,97%
Rendimientos Financieros	164,48	0,03%
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>611545,87</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: EEFF "ELECTRICAR"  
Elaborado: La Autora

**Interpretación:**

En el año 2011 “Autolatería y Accesorios ELECTRICAR”, dentro del grupo de los Ingresos, se determina que las Ventas tienen una representación del 99,97%

(611.381,39) y los Rendimientos Financieros muestran un 0,03% (164,48). Esto refleja que la empresa obtiene los recursos necesarios para cubrir sus gastos a través del giro normal de sus operaciones.

## COSTOS Y GASTOS, Y GANANCIA

CUADRO N°9

COSTOS Y GASTOS, Y GANANCIA	VALOR	AÑO 2015
		PORCENTAJE
Costos y Gastos	572.683,76	93,65%
Ganancia	38.862,11	6,35%
<b>TOTAL COSTOS Y GASTOS, Y GANANCIA</b>	<b>611.545,87</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: EEFF "ELECTRICAR"  
Elaborado: La Autora

### Interpretación:

En el año 2015 “Autolatería y Accesorios ELECTRICAR” frente a las ventas presenta un 93,65% (572.683,76) en Costos y Gastos y en cuanto a Ganancia el 6,35% (38.862,11). La Ganancia no es muy representativa en relación a las ventas que presenta la empresa, sin embargo es aceptable debido a que lleva poco tiempo en el mercado y gracias a la buena acogida no presenta pérdida en sus primeros años de actividad comercial.

## COSTOS Y GASTOS

CUADRO N° 10

COSTOS Y GASTOS	VALOR	AÑO 2015
		PORCENTAJE
Inventario Inicial	238.255,00	41,60%
Adquisiciones netas	640.179,15	111,79%
Inventario Final	-331.351,79	-57,86%
Remuneraciones	25.601,40	4,47%
<b>TOTAL COSTOS Y GASTOS</b>	<b>572.683,76</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: EEFF "ELECTRICAR"  
Elaborado: La Autora

### Interpretación:

“Autolatería y Accesorios ELECTRICAR”, en el año 2015, presenta dentro de sus Costos y Gastos los rubros de: Inventario Inicial 41,60% (238.255,00) y Adquisiciones Netas 111,79 (640.179,15) de los cuales se descuenta el Inventario Final en un -57,86% (331.351,79); y, Remuneraciones en 4,47% (25.601,40). La empresa realiza un alto porcentaje de Adquisiciones Netas para cumplir con la demanda de los clientes y también, porque no cuenta con el espacio suficiente que le permita identificar y hacer uso eficiente de todo el inventario que dispone. No presenta los gastos asociados a la actividad económica por las razones indicadas en las notas aclaratorias.

## APLICACIÓN DE INDICADORES FINANCIEROS AÑO 2015

En base a los Estados Financieros de “Autolatería y Accesorios ELECTRICAR” del año 2015 se aplica el siguiente análisis a través de indicadores financieros:

### INDICADORES DE LIQUIDEZ

#### × Razón Corriente

**Fórmula:**

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

$$\text{Razón corriente} = \frac{343.701,79}{53.253,07}$$

$$\text{Razón corriente} = 6,454$$



**Interpretación:**

“Autolatería y Accesorios ELECTRICAR” posee 6,45 veces para el año 2015 de liquidez corriente, siendo un índice de 2 a 1, la empresa presenta un valor sobreestimado de \$ 331.351,79 en Inventarios que le resta liquidez, dado que no cuenta con efectivo suficiente para cubrir sus obligaciones en el corto plazo.

**× Prueba Ácida****Fórmula:**

$$\mathbf{Prueba\ ácida} = \frac{\mathbf{Activo\ corriente} - \mathbf{Inventarios}}{\mathbf{Pasivo\ corriente}}$$

$$\mathbf{Prueba\ ácida} = \frac{343.701,79 - 332.351,79}{53.253,07}$$

$$\mathbf{Prueba\ ácida} = 0,23$$

**Interpretación:**

“Autolatería y Accesorios ELECTRICAR” presenta una prueba ácida de 0,23 a 1, lo cual quiere decir que por cada dólar de deuda corriente o a corto plazo la empresa solamente dispone de \$ 0,23 en activos corrientes de fácil realización (dinero líquido). En una relación de \$1 a \$1, el resultado es desfavorable; la empresa podría suspender sus pagos u obligaciones con terceros por tener activos líquidos insuficientes, por cuanto para respaldar las obligaciones, depende de la venta de los inventarios.

**× Capital de Trabajo****Fórmula:**

$$\textit{Capita de trabajo} = \textit{Activo corriente} - \textit{Pasivo corriente}$$

$$\textit{Capita de trabajo} = 343.701,79 - 53.253,07$$

$$\textit{Capita de trabajo} = 290.448,72$$

**Interpretación:**

El capital de trabajo de “Autolatería y Accesorios ELECTRICAR” en el año 2015 es de \$290.448,72. Este resultado es positivo pero inadecuado, se encuentra conformado por Inventario que no constituye dinero en efectivo, por lo tanto la empresa no cuenta con un capital de trabajo líquido.

**INDICADORES DE ACTIVIDAD****× Rotación de Inventarios****Fórmula:**

$$\textit{Rotación de inventarios} = \frac{\textit{Costo de ventas}}{\textit{Inventarios}}$$

$$\textit{Rotación de inventarios} = \frac{547.082,36}{331.351,79}$$

$$\textit{Rotación de inventarios} = 1,65$$

**Interpretación:**

En “Autolatería y Accesorios ELECTRICAR” la rotación de los inventarios es de 1,65 veces en el año 2015, este resultado es negativo frente a un estándar normal de 11 a 12 veces para empresas comerciales; la empresa refleja movimientos estáticos en los inventarios pues su rotación es muy baja, lo cual explica una recuperación insatisfactoria de los mismos incurriendo en costos de almacenamiento, obsolescencia e ineficiencia productiva de su activos.

**× Periodo Promedio de Cobro****Fórmula:**

$$\textit{Periodo promedio de cobro} = \frac{\textit{Cuentas por cobrar}}{\textit{Ventas diarias promedio}}$$

$$\textit{Periodo promedio de cobro} = \frac{3.500,00}{1675,02}$$

$$\textit{Periodo promedio de cobro} = 2 \text{ días}$$

### **Interpretación:**

El periodo promedio de cobro es de 2 días, esto quiere decir que, en “**Autolatería y Accesorios ELECTRICAR**” se da un cumplimiento efectivo a su política de cobro. La empresa presenta una calidad de cartera satisfactoria, sus ventas se realizan cerca de su totalidad al contado y los créditos se recuperan en un periodo relativamente corto de tiempo.

### **× Periodo Promedio de Pago**

### **Fórmula:**

$$\textit{Periodo promedio de pago} = \frac{\textit{Cuentas por pagar}}{\textit{Compras diarias promedio}}$$

$$\textit{Periodo promedio de pago} = \frac{53.253,07}{1753,92}$$

$$\textit{Periodo promedio de pago} = 30 \text{ días}$$

**Interpretación:**

El periodo promedio de pago en “Autolatería y Accesorios ELECTRICAR” es de 30 días. Este resultado muestra que la empresa cumple con puntualidad los pagos acorde a las condiciones de crédito y a sus políticas; sin embargo, no considera descuentos por pronto pago ni demás posibilidades de ahorro que podrían generar mejores niveles de liquidez.

**× Rotación de Activos Totales****Fórmula:**

$$\textit{Rotación de activos totales} = \frac{\textit{Ventas}}{\textit{Total de activos}}$$

$$\text{Rotación de activos totales} = \frac{611381,39}{345.951,79}$$

$$\text{Rotación de activos totales} = 1,77$$

### **Interpretación:**

En “Autolatería y Accesorios ELECTRICAR” la rotación de activos totales es de 1,77 veces al año. Esto quiere decir, que por cada dólar invertido en activos se generaron \$1,77 dólares en ventas; resultado aceptable debido al nivel de activos que presenta la empresa.

### **INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO**

#### **× Índice de Endeudamiento**

#### **Fórmula:**

$$\text{Índice de endeudamiento} = \frac{\text{Total de pasivos}}{\text{Total de activos}}$$

$$\textit{Indice de endeudamiento} = \frac{100.775,71}{345.951,79}$$

$$\textit{Indice de endeudamiento} = 0,29 * 100 = 29\%$$

### **Interpretación:**

“Autolatería y Accesorios ELECTRICAR” presenta un nivel de endeudamiento del 29%; significa que por cada dólar que tiene invertido en activos, \$ 0.29 centavos han sido financiados por los acreedores. Es decir, que la participación de los proveedores y los acreedores como entidades financieras es del 29%, y la de su propietaria es del 71%, este resultado señala un nivel aceptable de endeudamiento, porque sus obligaciones o deudas con terceros no sobrepasan el 60%, lo cual indica que el nivel de endeudamiento que tuvo la empresa en el año 2015, ha estado dentro de un límite normal que no le podría significar riesgo en el futuro.



## INDICADORES DE RENTABILIDAD

### × Margen de Utilidad Neta

**Fórmula:**

$$\text{Margen de utilidad neta} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Margen de utilidad neta} = \frac{38.862,11}{611381,39}$$

$$\text{Margen de utilidad neta} = 0,06 * 100 = 6\%$$

**Interpretación:**

El margen neto corresponde al 6% de las ventas netas obtenidas en el periodo 2015.

Esto significa que, por cada dólar de ventas “**Autolatería y Accesorios ELECTRICAR**” generó \$ 0.06 centavos de utilidad neta (Ganancia), cifra que no

pudo ser más significativa debido al elevado nivel de adquisiciones netas e inventario final.

× **Retorno sobre el Patrimonio**

**Fórmula:**

$$\text{Retorno sobre patrimonio} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio}}$$

$$\text{Retorno sobre patrimonio} = \frac{38.862,11}{245.176,08}$$

$$\text{Retorno sobre patrimonio} = 0,16 * 100 = 16\%$$

**Interpretación:**

En el año 2015 “Autolatería y Accesorios ELECTRICAR” presenta una rentabilidad del 16% con respecto al patrimonio que posee, o en otras palabras, la empresa está obteniendo el 15% de generación de utilidades en relación a la inversión

que realizó la propietaria, lo cual muestra una cifra baja y poco atractiva, pero dado el corto tiempo de operatividad en el mercado es un resultado aceptable, que se puede mejorar con la aplicación de adecuadas estrategias de marketing como promociones, sorteos o descuentos y con planes publicitarios firmes.

### **Ciclo de Conversión del Efectivo**

#### **Fórmula:**

***Ciclo de conversión del efectivo***

$$\begin{aligned}
 &= \text{Edad promedio del inventario (EPI)} \\
 &+ \text{Periodo promedio de cobro (PPC)} \\
 &- \text{Periodo promedio de pago (PPP)}
 \end{aligned}$$

- Edad Promedio del Inventario

$$\text{Edad promedio del inventario} = \frac{365}{\text{Rotación de inventario}}$$

$$\text{Edad promedio del inventario} = \frac{365}{1,65 \text{ veces}} = 221 \text{ días}$$

$$\begin{aligned} & \textit{Ciclo de conversi3n del efectivo} \\ & = (EPI) + (PPC) - (PPP) \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} & \textit{Ciclo de conversi3n del efectivo} \\ & = (221 \text{ d3as} + 2 \text{ d3as}) - (30 \text{ d3as}) \end{aligned}$$

$$\textit{Ciclo de conversi3n del efectivo} = 193 \text{ d3as}$$

**Interpretaci3n:**

“Autolater3a y Accesorios ELECTRICAR” presenta un ciclo de efectivo de 193 d3as; lo que significa que la empresa requiere de dinero cada 193 d3as para su operaci3n y cumplimiento de inventarios, manejo de la cuenta de clientes y la oportunidad de pago a los proveedores.

La empresa utiliza recursos propios durante 193 d3as, puesto que trabaja con los de los proveedores por un periodo de 30 d3as; entonces, lo reduce dicha utilizaci3n y la necesidad de recursos se hace menor.

La gestión empresarial debe implementar estrategias que permitan reducir el ciclo de conversión del efectivo, en donde la comercialización se pueda desarrollar en el menor tiempo posible; las cuentas por cobrar se recuperen en el tiempo estipulado en la política de la empresa, y el pago a proveedores se dé en el tiempo acordado. Los mecanismos deben evitar el uso de recursos propios y con apropiaciones menos onerosas.



**DIAGNÓSTICO FINANCIERO Y  
ECÓNOMICO DE  
“Autolatería y Accesorios ELECTRICAR”  
PERIODO ENERO A DICIEMBRE 2015**

**Analista:**

**Karen Betzabeth Ayala Jaramillo**

**Loja – Ecuador**

**2016**

Loja, Junio 2016

Señora:

Rocío Esperanza Peñaranda Requelme

**PROPIETARIA DE “AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS ELECTRICAR”**

Cuidad.-

De mi consideración:

Mediante la presente, me permito informarle los resultados obtenidos en el desarrollo de la tesis denominada: **“PLANEACIÓN FINANCIERA A AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS ELECTRICAR DE LA CIUDAD DE LOJA DURANTE EL PERIODO COMPRENDIDO 2016-2018”** contenidos en el siguiente Diagnóstico Financiero y Económico, expresado en términos claros y precisos; esperando que los mismos brinden apoyo a la empresa en el establecimiento soluciones pertinentes.

Atentamente,

Karen Betzabeth Ayala Jaramillo

Analista



## “Autolatería y Accesorios ELECTRICAR”

### DIAGNÓSTICO FINANCIERO Y ECONÓMICO

**AÑO 2015**

El análisis financiero como complemento del proceso contable, a través de la aplicación de análisis vertical e indicadores financieros, permite la identificación de problemas, análisis de las causas y las propuestas de mejoras a considerarse para una acertada toma de decisiones.

Una vez examinados los Estados Financieros: Balance General y Estado de Resultados del periodo 2015, se determinó que:

#### **Con respecto al Análisis Vertical:**

Del análisis realizado al Balance General de Autolatería y Accesorios ELECTRICAR, se encuentra estructurado de Activos, Pasivos y Patrimonio. En los Activos el grupo de Activos Corrientes representa el 99,35%, la inversión de la empresa está concentrada en el Inventario, el cual en relación al Activo Corriente representa el 96,41%, al ser una empresa comercial el objetivo es mantener



mercadería disponible para la venta que cubra la demanda de la clientela y genere los ingresos necesarios para cubrir los descargos de la actividad económica.

En cuanto al Activo no Corriente, alcanza el 0,65% (2.250,00); la empresa no posee un Activo no Corriente que le proporcione rentabilidad y que dé garantía a sus obligaciones con terceros.

Con respecto al Pasivo y Patrimonio, el Pasivo Corriente tiene una representación de 15.39%, la empresa trabaja con crédito de sus proveedores para la adquisición de la mercadería; casi en equilibrio al Pasivo No Corriente, cuyo porcentaje es 13.74% en donde muestra un préstamo en la Cooperativa de Ahorro y Crédito Vicentina “Manuel Esteban Godoy” Ltda., CoopMego., existen más obligaciones por cancelar a corto plazo, aspecto positivo para la empresa puesto que los pasivos a corto plazo son menos costosos que los pasivos a largo plazo.

Se refleja políticas de financiamiento efectivas; a los acreedores en total tan solo les pertenece el 29,12% de la empresa, y el 70,88% correspondiente al Patrimonio que es propiedad de la empresa.

En relación al Patrimonio el 84,15% corresponde al Capital, el cual es bastante significativo para la empresa, este puede ser invertido en Activos no Corrientes que aporten rentabilidad y garantía a sus obligaciones con terceros como la adquisición de Edificio que le permita disponer de instalaciones adecuadas para el desarrollo de su actividad económica, por ejemplo; el 15,85% corresponde al Resultado del Ejercicio, en este caso es utilidad, lo cual representa un porcentaje positivo en cuanto al nivel operacional desarrollado en el año 2015.

Del análisis realizado al Estado de Resultados se encuentran los ingresos y gastos. Dentro de los INGRESOS, las Ventas tienen una representación del 99,97% y los Rendimientos Financieros muestran un 0,03%, refleja que la empresa obtiene los recursos necesarios para cubrir sus gastos a través del giro normal de sus operaciones.

Los Costos y Gastos representa el 93,65% frente a las ventas, la empresa realiza un alto porcentaje de Adquisiciones Netas para cumplir con la demanda de los clientes; y, a su vez, posee un Inventario final elevado debido a que no cuenta con el espacio suficiente que le permita controlar y dar salida al inventario en bodega. La Ganancia alcanza el 6,35%, no es muy representativa en relación a las ventas que presenta la empresa, sin embargo es aceptable debido a que lleva poco tiempo en el mercado y gracias a la buena acogida no presenta pérdida en sus primeros años de actividad comercial.

**Con respecto a la aplicación de Indicadores Financieros:****Liquidez**

La Liquidez Corriente de la empresa es 6,45 veces para el año 2015, en donde presenta un valor inflado de \$ 331.351,79 en Inventarios que le resta liquidez, dado que no cuenta con efectivo suficiente para cubrir sus obligaciones en el corto plazo. Esto se comprueba en la Prueba Ácida de 0,23, ya que la empresa depende de la venta de los inventarios para respaldar las obligaciones con terceros.

El capital de trabajo es de \$290.448,72, se encuentra conformado por Inventario que no constituye dinero en efectivo, por lo tanto la empresa no cuenta con un capital de trabajo líquido.

**Actividad**

La rotación de los inventarios es de 1,65 veces en el año 2015. Este resultado refleja movimientos estáticos en los inventarios pues la rotación es muy baja, incurriendo en costos de almacenamiento, obsolescencia e ineficiencia productiva de su activos entre otros.

El periodo promedio de cobro es de 2 días, la empresa presenta una cartera de calidad satisfactoria, sus ventas se realizan casi de su totalidad al contado y los créditos se recuperan en un periodo relativamente corto de tiempo.

El periodo promedio de pago es de 30 días, la empresa cumple con puntualidad los pagos acorde a las condiciones de crédito y a sus políticas; sin embargo, no considera descuentos por pronto pago ni demás posibilidades de ahorro que podrían generar mejores niveles de liquidez.

### **Endeudamiento**

El nivel de endeudamiento es de 29%, es decir la participación de los proveedores y acreedores como entidades financieras es del 29%; es un nivel aceptable de endeudamiento se encuentra dentro de un límite normal que no le podría significar riesgo en el futuro.

### **Rentabilidad**

El margen neto corresponde al 6% de las ventas netas obtenidas en el periodo 2015. Esta cifra no pudo ser más significativa debido al elevado nivel de adquisiciones netas e inventario final estático.

La rentabilidad con respecto al patrimonio es de 16%, o en otras palabras, la empresa está obteniendo el 16% de generación de utilidades con respecto a la inversión que realizó la propietaria, lo cual muestra una cifra baja y poco atractiva, pero dado el corto tiempo de operatividad en el mercado es un resultado aceptable, que se puede mejorar con la aplicación de adecuadas estrategias de marketing como promociones, sorteos o descuentos y con planes publicitarios firmes.

### **Ciclo de Conversión del Efectivo**

El ciclo de conversión de efectivo es de 193 días; lo que significa que la empresa requiere de dinero cada 193 días para su operación y cumplimiento de inventarios, manejo de la cuenta de clientes y la oportunidad de pago a los proveedores.

Se debe analizar cada componente del ciclo de conversión del efectivo para implementar estrategias que permitan reducirlo y así evitar el uso de recursos propios y apropiaciones menos onerosas.

#### **× Edad promedio del inventario**

El inventario presenta una rotación de 1,65 veces al año lo que se convierte en 221 días. La estacionalidad que presenta la empresa responde a que no posee instalaciones

adecuadas para el monto de su inventario por cuanto adquiere mercadería sobre lo que rota; dado que no se da mayor salida al inventario se hace necesaria la adquisición de Edificio que le permita disponer de instalaciones adecuadas para el desarrollo de su actividad económica y un manejo óptimo del inventario que genere una utilidad acorde al nivel de activo realizable disponible en la empresa.

Una infraestructura amplia permite tanto exhibir los productos como establecer un control adecuado de lo que se dispone realmente para no mantener activos improductivos u obsoletos. De esta manera se reducirán las adquisiciones como los costos de almacenamiento de activos ociosos.

✘ Periodo promedio de cobro

La calidad de cartera de la empresa es satisfactoria al presentar un periodo de 2 días.

✘ Periodo promedio de pago

La empresa trabaja con el dinero de los proveedores y cumple los pagos en un plazo de 30 días.

**CONCLUSIONES:**

- ✧ **“Autolatería y Accesorios ELECTRICAR”** al término del 2015 muestra una situación financiera poco satisfactoria, dado que en sus activos corrientes no refleja activos líquidos suficientes y, a su vez señala valores excesivos en inventarios, no posee activos fijos que aporten rentabilidad y su patrimonio está conformado en gran porcentaje por activo realizable.
  
- ✧ La estructura económica de la empresa es aceptable, en el periodo de análisis se obtuvo una utilidad neta considerable frente a los ingresos que logran cubrir sus costos y gastos; aun cuando el nivel de adquisiciones es inadecuado y contrarresta los resultados de la empresa.
  
- ✧ La empresa presenta una actividad económica proporcional a la inversión realizada, pero requiere de estrategias que regulen la administración de los recursos y la aplicación de herramientas que permitan la obtención de mejores resultados financieros y económicos.

**RECOMENDACIONES:**

- ✧ Para mejorar la situación financiera se requiere de una adecuada administración de activos corrientes a través de la aplicación de herramientas como la Planeación financiera con la respectiva elaboración de planes y programas que permitan controlar las cuentas de resultados y, efectivo y sus equivalentes.  
  
Así como también, incrementar activos fijos que den respaldo a las obligaciones con terceros y brinden un patrimonio sólido.
  
- ✧ Fortalecer el Sistema de valoración de inventarios eficiente que permita conocer el valor real de inventarios que dispone la empresa con el fin de disminuir el nivel de adquisiciones innecesarias y de esta manera dar salida al monto de inventario existente.
  
- ✧ Disponer de instalaciones adecuadas que permitan exhibir los productos y mantener un control adecuado del inventario real, dado que presenta una rotación muy baja con movimientos estáticos en los inventarios, incurriendo en costos de almacenamiento, obsolescencia e ineficiencia productiva de mantener activos improductivos.





**PROCESO DE PLANEACIÓN  
FINANCIERA**



**PROPUESTA DE INVERSIÓN PARA  
MEJORAR EL CICLO DE CONVERSIÓN  
DEL EFECTIVO DE  
“Autolatería y Accesorios ELECTRICAR”**

**Analista:**

**Karen Betzabeth Ayala Jaramillo**

**Loja – Ecuador**

**2016**



## **Autolatería y Accesorios ELECTRICAL**

### **PROPUESTA DE INVERSIÓN PARA MEJORAR EL CICLO DE CONVERSIÓN DEL EFECTIVO**

#### **Propuesta**

Adquisición de un nuevo local acorde a las necesidades de la empresa que permita dar salida al inventario en bodega.

#### **Presentación**

En base al Diagnóstico Financiero y Económico, tras analizar los componentes del Ciclo de Conversión del Efectivo y atendiendo a la recomendación presentada en el mismo para disminuir la edad promedio del inventario se requiere de la adquisición de un nuevo local que permita dar salida al inventario almacenado.

Dado que la empresa no posee un capital en efectivo para la adquisición se requiere de un financiamiento externo. La propietaria en calidad de socia de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Vicentina “Manuel Esteban Godoy” Ltda., CoopMego, puede obtener un financiamiento en la entidad financiera mencionada. El procedimiento a seguir es la liquidación del crédito existente en la entidad financiera para optar por un nuevo financiamiento total de \$230.500,00 con un plazo de 10 años con cuota fija mensual a una tasa de 11,83% con amortización francesa.

Continuo a la propuesta se presenta la respectiva tabla de amortización del financiamiento requerido.

### **Objetivo**

Disminuir la Edad promedio de inventario y aumentar la Rotación de inventarios para reducir el Ciclo de Conversión del Efectivo.

### **Justificación**

Con el fin de que la empresa brinde rentabilidad tanto a su propietaria como a sus acreedores, genere mayores beneficios financieros y económicos y obtenga una estructura financiera pertinente que respalde la actividad comercial, se pretende mediante la propuesta de inversión dar un aporte positivo que permita administrar los inventarios de manera eficiente reduciendo de esta manera aquellos activos realizables que no tienen salida y representan un costos innecesarios en la estructura económica, garantizando un grado de liquidez que brinde soporte a las obligaciones contraídas por la empresa.

**TABLA DE AMORTIZACIÓN**

**TIPO DE OPERACIÓN:** CRÉDITO COMERCIAL PRIORITARIO PYMES  
**CLIENTE:** PEÑARANDA REQUELME ROCIO ESPERANZA

**MONEDA:** DÓLAR  
**CED./PASAP.:** 1102050299

**DATOS DE LA OPERACIÓN**

**MONTO:** 230.500,00 **FECHA LIQUIDACIÓN:** 04/01/2016 **MES DE GRACIA:** 0  
**TASA INT. NOMINAL:** 11,23% **FECHA VENCIMIENTO:** 01/01/2026 **GRACIAS MORA:** 0 días  
**TASA INT. EFECTIVA:** 11,83% **PAGO CAPITAL:** 1 **GRACIA CAPITAL:** 0  
**PLAZO:** 120 MENSUAL **PAGO INTERES:** 1 **GRACIA INTERES:** 0  
**TIPO AMORTIZACIÓN:** FRANCESA **CUOTA:** MENSUAL

DIVIDENDO	FECHA PAGO	SALDO CAPITAL	CAPITAL	INTERÉS	ABONO	CUOTA
0		230.500,00				
1	04/02/2016	229.487,95	1.012,05	2.272,35	0,00	3.284,39
2	04/03/2016	228.465,93	1.022,02	2.262,37	0,00	3.284,39
3	04/04/2016	227.433,83	1.032,10	2.252,29	0,00	3.284,39
4	04/05/2016	226.391,56	1.042,27	2.242,12	0,00	3.284,39
5	04/06/2016	225.339,01	1.052,55	2.231,84	0,00	3.284,39
6	04/07/2016	224.276,08	1.062,93	2.221,47	0,00	3.284,39
7	04/08/2016	223.202,68	1.073,40	2.210,99	0,00	3.284,39
8	04/09/2016	222.118,69	1.083,99	2.200,41	0,00	3.284,39
9	04/10/2016	221.024,02	1.094,67	2.189,72	0,00	3.284,39
10	04/11/2016	219.918,55	1.105,46	2.178,93	0,00	3.284,39
11	04/12/2016	218.802,19	1.116,36	2.168,03	0,00	3.284,39
12	04/01/2017	217.674,82	1.127,37	2.157,02	0,00	3.284,39
13	04/02/2017	216.536,34	1.138,48	2.145,91	0,00	3.284,39
14	04/03/2017	215.386,64	1.149,71	2.134,69	0,00	3.284,39
15	04/04/2017	214.225,60	1.161,04	2.123,35	0,00	3.284,39
16	04/05/2017	213.053,11	1.172,49	2.111,91	0,00	3.284,39
17	04/06/2017	211.869,07	1.184,04	2.100,35	0,00	3.284,39
18	04/07/2017	210.673,35	1.195,72	2.088,68	0,00	3.284,39
19	04/08/2017	209.465,84	1.207,50	2.076,89	0,00	3.284,39
20	04/09/2017	208.246,44	1.219,41	2.064,98	0,00	3.284,39
21	04/10/2017	207.015,01	1.231,43	2.052,96	0,00	3.284,39
22	04/11/2017	205.771,44	1.243,57	2.040,82	0,00	3.284,39
23	04/12/2017	204.515,61	1.255,83	2.028,56	0,00	3.284,39
24	04/01/2018	203.247,40	1.268,21	2.016,18	0,00	3.284,39
25	04/02/2018	201.966,68	1.280,71	2.003,68	0,00	3.284,39
26	04/03/2018	200.673,35	1.293,34	1.991,05	0,00	3.284,39
27	04/04/2018	199.367,26	1.306,09	1.978,30	0,00	3.284,39
28	04/05/2018	198.048,29	1.318,96	1.965,43	0,00	3.284,39
29	04/06/2018	196.716,33	1.331,97	1.952,43	0,00	3.284,39
30	04/07/2018	195.371,23	1.345,10	1.939,30	0,00	3.284,39
31	04/08/2018	194.012,87	1.358,36	1.926,03	0,00	3.284,39
32	04/09/2018	192.641,12	1.371,75	1.912,64	0,00	3.284,39
33	04/10/2018	191.255,85	1.385,27	1.899,12	0,00	3.284,39
34	04/11/2018	189.856,92	1.398,93	1.885,46	0,00	3.284,39
35	04/12/2018	188.444,20	1.412,72	1.871,67	0,00	3.284,39

**TABLA DE AMORTIZACIÓN**

**TIPO DE OPERACIÓN:** CRÉDITO COMERCIAL PRIORITARIO PYMES  
**CLIENTE:** PEÑARANDA REQUELME ROCIO ESPERANZA

**MONEDA:** DÓLAR  
**CED./PASAP.:** 1102050299

DIVIDENDO	FECHA PAGO	SALDO CAPITAL	CAPITAL	INTERÉS	ABONO	CUOTA
36	04/01/2019	187.017,56	1.426,65	1.857,75	0,00	3.284,39
37	04/02/2019	185.576,84	1.440,71	1.843,68	0,00	3.284,39
38	04/03/2019	184.121,93	1.454,91	1.829,48	0,00	3.284,39
39	04/04/2019	182.652,67	1.469,26	1.815,14	0,00	3.284,39
40	04/05/2019	181.168,93	1.483,74	1.800,65	0,00	3.284,39
41	04/06/2019	179.670,56	1.498,37	1.786,02	0,00	3.284,39
42	04/07/2019	178.157,42	1.513,14	1.771,25	0,00	3.284,39
43	04/08/2019	176.629,36	1.528,06	1.756,34	0,00	3.284,39
44	04/09/2019	175.086,24	1.543,12	1.741,27	0,00	3.284,39
45	04/10/2019	173.527,91	1.558,33	1.726,06	0,00	3.284,39
46	04/11/2019	171.954,21	1.573,70	1.710,70	0,00	3.284,39
47	04/12/2019	170.365,00	1.589,21	1.695,18	0,00	3.284,39
48	04/01/2020	168.760,12	1.604,88	1.679,51	0,00	3.284,39
49	04/02/2020	167.139,42	1.620,70	1.663,69	0,00	3.284,39
50	04/03/2020	165.502,75	1.636,68	1.647,72	0,00	3.284,39
51	04/04/2020	163.849,93	1.652,81	1.631,58	0,00	3.284,39
52	04/05/2020	162.180,83	1.669,11	1.615,29	0,00	3.284,39
53	04/06/2020	160.495,27	1.685,56	1.598,83	0,00	3.284,39
54	04/07/2020	158.793,09	1.702,18	1.582,22	0,00	3.284,39
55	04/08/2020	157.074,13	1.718,96	1.565,44	0,00	3.284,39
56	04/09/2020	155.338,23	1.735,90	1.548,49	0,00	3.284,39
57	04/10/2020	153.585,21	1.753,02	1.531,38	0,00	3.284,39
58	04/11/2020	151.814,92	1.770,30	1.514,09	0,00	3.284,39
59	04/12/2020	150.027,16	1.787,75	1.496,64	0,00	3.284,39
60	04/01/2021	148.221,79	1.805,37	1.479,02	0,00	3.284,39
61	04/02/2021	146.398,62	1.823,17	1.461,22	0,00	3.284,39
62	04/03/2021	144.557,47	1.841,15	1.443,25	0,00	3.284,39
63	04/04/2021	142.698,17	1.859,30	1.425,10	0,00	3.284,39
64	04/05/2021	140.820,55	1.877,63	1.406,77	0,00	3.284,39
65	04/06/2021	138.924,41	1.896,14	1.388,26	0,00	3.284,39
66	04/07/2021	137.009,58	1.914,83	1.369,56	0,00	3.284,39
67	04/08/2021	135.075,87	1.933,71	1.350,69	0,00	3.284,39
68	04/09/2021	133.123,10	1.952,77	1.331,62	0,00	3.284,39
69	04/10/2021	131.151,08	1.972,02	1.312,37	0,00	3.284,39
70	04/11/2021	129.159,62	1.991,46	1.292,93	0,00	3.284,39
71	04/12/2021	127.148,53	2.011,09	1.273,30	0,00	3.284,39
72	04/01/2022	125.117,61	2.030,92	1.253,47	0,00	3.284,39
73	04/02/2022	123.066,67	2.050,94	1.233,45	0,00	3.284,39
74	04/03/2022	120.995,50	2.071,16	1.213,23	0,00	3.284,39
75	04/04/2022	118.903,93	2.091,58	1.192,81	0,00	3.284,39
76	04/05/2022	116.791,73	2.112,20	1.172,19	0,00	3.284,39
77	04/06/2022	114.658,71	2.133,02	1.151,37	0,00	3.284,39
78	04/07/2022	112.504,66	2.154,05	1.130,34	0,00	3.284,39
79	04/08/2022	110.329,37	2.175,28	1.109,11	0,00	3.284,39
80	04/09/2022	108.132,64	2.196,73	1.087,66	0,00	3.284,39

**TABLA DE AMORTIZACIÓN**

TIPO DE OPERACIÓN: CRÉDITO COMERCIAL PRIORITARIO PYMES  
 CLIENTE: PEÑARANDA REQUELME ROCIO ESPERANZA

MONEDA: DÓLAR  
 CED./PASAP.: 1102050299

DIVIDENDO	FECHA PAGO	SALDO CAPITAL	CAPITAL	INTERÉS	ABONO	CUOTA
81	04/10/2022	105.914,26	2.218,39	1.066,01	0,00	3.284,39
82	04/11/2022	103.674,00	2.240,25	1.044,14	0,00	3.284,39
83	04/12/2022	101.411,66	2.262,34	1.022,05	0,00	3.284,39
84	04/01/2023	99.127,02	2.284,64	999,75	0,00	3.284,39
85	04/02/2023	96.819,86	2.307,17	977,23	0,00	3.284,39
86	04/03/2023	94.489,95	2.329,91	954,48	0,00	3.284,39
87	04/04/2023	92.137,07	2.352,88	931,51	0,00	3.284,39
88	04/05/2023	89.760,99	2.376,07	908,32	0,00	3.284,39
89	04/06/2023	87.361,49	2.399,50	884,89	0,00	3.284,39
90	04/07/2023	84.938,34	2.423,15	861,24	0,00	3.284,39
91	04/08/2023	82.491,30	2.447,04	837,35	0,00	3.284,39
92	04/09/2023	80.020,13	2.471,17	813,23	0,00	3.284,39
93	04/10/2023	77.524,60	2.495,53	788,87	0,00	3.284,39
94	04/11/2023	75.004,47	2.520,13	764,26	0,00	3.284,39
95	04/12/2023	72.459,50	2.544,97	739,42	0,00	3.284,39
96	04/01/2024	69.889,44	2.570,06	714,33	0,00	3.284,39
97	04/02/2024	67.294,04	2.595,40	688,99	0,00	3.284,39
98	04/03/2024	64.673,05	2.620,99	663,41	0,00	3.284,39
99	04/04/2024	62.026,23	2.646,82	637,57	0,00	3.284,39
100	04/05/2024	59.353,31	2.672,92	611,48	0,00	3.284,39
101	04/06/2024	56.654,04	2.699,27	585,12	0,00	3.284,39
102	04/07/2024	53.928,16	2.725,88	558,51	0,00	3.284,39
103	04/08/2024	51.175,41	2.752,75	531,64	0,00	3.284,39
104	04/09/2024	48.395,52	2.779,89	504,50	0,00	3.284,39
105	04/10/2024	45.588,23	2.807,29	477,10	0,00	3.284,39
106	04/11/2024	42.753,26	2.834,97	449,42	0,00	3.284,39
107	04/12/2024	39.890,34	2.862,92	421,48	0,00	3.284,39
108	04/01/2025	36.999,20	2.891,14	393,25	0,00	3.284,39
109	04/02/2025	34.079,56	2.919,64	364,75	0,00	3.284,39
110	04/03/2025	31.131,14	2.948,43	335,97	0,00	3.284,39
111	04/04/2025	28.153,65	2.977,49	306,90	0,00	3.284,39
112	04/05/2025	25.146,80	3.006,84	277,55	0,00	3.284,39
113	04/06/2025	22.110,31	3.036,49	247,91	0,00	3.284,39
114	04/07/2025	19.043,89	3.066,42	217,97	0,00	3.284,39
115	04/08/2025	15.947,24	3.096,65	187,74	0,00	3.284,39
116	04/09/2025	12.820,06	3.127,18	157,21	0,00	3.284,39
117	04/10/2025	9.662,05	3.158,01	126,38	0,00	3.284,39
118	04/11/2025	6.472,91	3.189,14	95,25	0,00	3.284,39
119	04/12/2025	3.252,33	3.220,58	63,81	0,00	3.284,39
120	04/01/2026	0,00	3.252,33	32,06	0,00	3.284,39
<b>TOTALES</b>		<b>0,00</b>	<b>230.500,00</b>	<b>163.627,13</b>	<b>0,00</b>	<b>394.127,13</b>

Fuente: "COOPMEGO"  
 Elaborado: La Autora

## **PROCESO DE PLANEACIÓN FINANCIERA**

Una vez que se ha analizado a la empresa cualitativa y cuantitativamente, a través de los instrumentos antes trabajados para conocer su estructura interna y las estrategias de mejoramiento, así como la aplicación de herramientas financieras para determinar su estructura financiera y económica al finalizar el ejercicio económico 2015, se procede a desarrollar el proceso de planeación financiera para 3 años.

Este proceso inicia con el pronóstico de ventas y compras, para luego determinar las entradas y salidas de efectivo que permiten la elaboración del presupuesto de efectivo y los estados financieros proforma.

Además, para desarrollar el proceso de planeación financiera se debe considerar el costo financiero producido por la inversión realizada. Y conservando las políticas de venta e inventarios, cobro de cuentas y pago a proveedores

A continuación se expone todo el proceso de planeación financiera aplicado a **“Autolatería y Accesorios ELECTRICAR”** así:





# **PRONÓSTICO DE VENTAS**

## PRONÓSTICO DE VENTAS

Para la elaboración del Pronóstico de Ventas se procedió al análisis de las Ventas reales o históricas del año 2015, como se muestra a continuación:

### Elaboración y Análisis del Pronóstico de Ventas:



**AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS "ELECTRICAR"**  
**CUADRO DE VENTAS MENSUALES**  
**ENERO A DICIEMBRE 2015**

MESES	VENTAS
Enero	48.845,00
Febrero	47.777,51
Marzo	58.925,51
Abril	46.844,64
Mayo	36.917,24
Junio	49.492,56
Julio	55.535,73
Agosto	50.565,22
Septiembre	51.113,75
Octubre	59.577,26
Noviembre	42.258,66
Diciembre	63.528,66
<b>TOTAL</b>	<b>611.381,74</b>

Fuente: "ELECTRICAR"  
 Elaborado: La Autora

**FÓRMULA PARA OBTENER LA DIFERENCIA DE LA BASE DEL PRONÓSTICO:**

$$*Diferencia = Ventas Enero - Ventas Diciembre*$$

$$*Diferencia = 48.845,00 - 55.140,35*$$

$$*Diferencia = -6.295,35*$$

**FÓRMULA PARA OBTENER EL PORCENTAJE DE LA BASE DEL PRONÓSTICO**

$$\%IP = \frac{Diferencia * 100}{Ventas Diciembre}$$

$$\%IP = \frac{-6.295,35}{55.140,35}$$

$$\%IP = -11.42\%$$

### INCREMENTOS MENSUALES DE VENTAS

VENTAS			
INCREMENTO (IP) ENERO 2016			
IP=	I (R)	*	%IP
IP=	63.528,66	*	-11,42%
IP=	-7.253,04		
VENTA PRONÓSTICO			
ENERO 2016			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	-7.253,04	+	63.528,66
PMV=	56.275,62		

VENTAS			
INCREMENTO (IP) FEBRERO 2016			
IP=	I (R)	*	%IP
IP=	56.275,62	*	-2,19%
IP=	-1.229,88		
VENTA PRONÓSTICO			
FEBRERO 2016			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	-1.229,88	+	56.275,62
PMV=	55.045,74		

VENTAS			
INCREMENTO (IP) MARZO 2016			
IP=	I (R)	*	%IP
IP=	55.045,74	*	23,33%
IP=	12.843,91		
VENTAS PRONÓSTICO			
MARZO 2016			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	12.843,91	+	55.045,74
PMV=	67.889,64		

VENTAS			
INCREMENTO (IP) ABRIL 2016			
IP=	I (R)	*	%IP
IP=	67.889,64	*	-20,50%
IP=	-13.918,69		
VENTAS PRONÓSTICO			
ABRIL 2016			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	-13.918,69	+	67.889,64
PMV=	53.970,95		

VENTAS INCREMENTO (IP) MAYO 2016			
IP=	I (R)	*	%IP
IP=	53.970,95	*	-21,19%
IP=	-11.437,62		
VENTAS PRONÓSTICO MAYO 2016			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	-11.437,62	+	53.970,95
PMV=	42.533,33		

VENTAS INCREMENTO (IP) JUNIO 2016			
IP=	I (R)	*	%IP
IP=	42.533,33	*	34,06%
IP=	14.488,36		
VENTAS PRONÓSTICO JUNIO 2016			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	14.488,36	+	42.533,33
PMV=	57.021,69		

VENTAS INCREMENTO (IP) JULIO 2016			
IP=	I (R)	*	%IP
IP=	57.021,69	*	12,21%
IP=	6.962,50		
VENTAS PRONÓSTICO JULIO 2016			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	6.962,50	+	57.021,69
PMV=	63.984,19		

VENTAS INCREMENTO (IP) AGOSTO 2016			
IP=	I (R)	*	%IP
IP=	63.984,19	*	-8,95%
IP=	-5.726,66		
VENTAS PRONÓSTICO AGOSTO 2016			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	-5.726,66	+	63.984,19
PMV=	58.257,53		

VENTAS			
INCREMENTO (IP) SEPTIEMBRE 2016			
IP=	I (R)	*	%IP
IP=	58.257,53	*	1,08%
IP=	631,98		
VENTAS PRONÓSTICO			
SEPTIEMBRE 2016			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	631,98	+	58.257,53
PMV=	58.889,51		

VENTAS			
INCREMENTO (IP) OCTUBRE 2016			
IP=	I (R)	*	%IP
IP=	58.889,51	*	16,56%
IP=	9.751,03		
VENTAS PRONÓSTICO			
OCTUBRE 2016			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	9.751,03	+	58.889,51
PMV=	68.640,54		

VENTAS			
INCREMENTO (IP) NOVIEMBRE 2016			
IP=	I (R)	*	%IP
IP=	68.640,54	*	-29,07%
IP=	-19.953,22		
VENTAS PRONÓSTICO			
NOVIEMBRE 2016			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	-19.953,22	+	68.640,54
PMV=	48.687,32		

VENTAS			
INCREMENTO (IP) DICIEMBRE 2016			
IP=	I (R)	*	%IP
IP=	48.687,32	*	50,33%
IP=	24.505,73		
VENTAS PRONÓSTICO			
DICIEMBRE 2016			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	24.505,73	+	48.687,32
PMV=	73.193,05		

VENTAS INCREMENTO (IP) ENERO 2017			
IP=	I (R)	*	%IP
IP=	73.193,05	*	-11,42%
IP=	-8.356,42		
VENTAS PRONÓSTICO ENERO 2017			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	-8.356,42	+	73.193,05
PMV=	64.836,63		

VENTAS INCREMENTO (IP) FEBRERO 2017			
IP=	I (R)	*	%IP
IP=	64.836,63	*	-2,19%
IP=	-1.416,98		
VENTAS PRONÓSTICO FEBRERO 2017			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	-1.416,98	+	64.836,63
PMV=	63.419,65		

VENTAS INCREMENTO (IP) MARZO 2017			
IP=	I (R)	*	%IP
IP=	63.419,65	*	23,33%
IP=	14.797,81		
VENTAS PRONÓSTICO MARZO 2017			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	14.797,81	+	63.419,65
PMV=	78.217,46		

VENTAS INCREMENTO (IP) ABRIL 2017			
IP=	I (R)	*	%IP
IP=	78.217,46	*	-20,50%
IP=	-16.036,09		
VENTAS PRONÓSTICO ABRIL 2017			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	-16.036,09	+	78.217,46
PMV=	62.181,37		

VENTAS INCREMENTO (IP) MAYO 2017			
IP=	I (R)	*	%IP
IP=	62.181,37	*	-21,19%
IP=	-13.177,59		
VENTAS PRONÓSTICO MAYO 2017			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	-13.177,59	+	62.181,37
PMV=	49.003,78		

VENTAS INCREMENTO (IP) JUNIO 2017			
IP=	I (R)	*	%IP
IP=	49.003,78	*	34,06%
IP=	16.692,42		
VENTAS PRONÓSTICO JUNIO 2017			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	16.692,42	+	49.003,78
PMV=	65.696,20		

VENTAS INCREMENTO (IP) JULIO 2017			
IP=	I (R)	*	%IP
IP=	65.696,20	*	12,21%
IP=	8.021,68		
VENTAS PRONÓSTICO JULIO 2017			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	8.021,68	+	65.696,20
PMV=	73.717,88		

VENTAS INCREMENTO (IP) AGOSTO 2017			
IP=	I (R)	*	%IP
IP=	73.717,88	*	-8,95%
IP=	-6.597,83		
VENTAS PRONÓSTICO AGOSTO 2017			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	-6.597,83	+	73.717,88
PMV=	67.120,05		



VENTAS			
INCREMENTO (IP) SEPTIEMBRE 2017			
IP=	I (R)	*	%IP
IP=	67.120,05	*	1,08%
IP=	728,12		
VENTAS PRONÓSTICO			
SEPTIEMBRE 2017			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	728,12	+	67.120,05
PMV=	67.848,16		

VENTAS			
INCREMENTO (IP) OCTUBRE 2017			
IP=	I (R)	*	%IP
IP=	67.848,16	*	16,56%
IP=	11.234,43		
VENTAS PRONÓSTICO			
OCTUBRE 2017			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	11.234,43	+	67.848,16
PMV=	79.082,59		

VENTAS			
INCREMENTO (IP) NOVIEMBRE 2017			
IP=	I (R)	*	%IP
IP=	79.082,59	*	-29,07%
IP=	-22.988,63		
VENTAS PRONÓSTICO			
NOVIEMBRE 2017			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	-22.988,63	+	79.082,59
PMV=	56.093,96		

VENTAS			
INCREMENTO (IP) DICIEMBRE 2017			
IP=	I (R)	*	%IP
IP=	56.093,96	*	50,33%
IP=	28.233,70		
VENTAS PRONÓSTICO			
DICIEMBRE 2017			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	28.233,70	+	56.093,96
PMV=	84.327,66		

VENTAS INCREMENTO (IP) ENERO 2018			
IP=	I (R)	*	%IP
IP=	84.327,66	*	-11,42%
IP=	-9.627,65		
VENTAS PRONÓSTICO ENERO 2018			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	-9.627,65	+	84.327,66
PMV=	74.700,01		

VENTAS INCREMENTO (IP) FEBRERO 2018			
IP=	I (R)	*	%IP
IP=	74.700,01	*	-2,19%
IP=	-1.632,54		
VENTAS PRONÓSTICO FEBRERO 2018			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	-1.632,54	+	74.700,01
PMV=	73.067,47		

VENTAS INCREMENTO (IP) MARZO 2018			
IP=	I (R)	*	%IP
IP=	73.067,47	*	23,33%
IP=	17.048,94		
VENTAS PRONÓSTICO MARZO 2018			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	17.048,94	+	73.067,47
PMV=	90.116,41		

VENTAS INCREMENTO (IP) ABRIL 2018			
IP=	I (R)	*	%IP
IP=	90.116,41	*	-20,50%
IP=	-18.475,61		
VENTAS PRONÓSTICO ABRIL 2018			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	-18.475,61	+	90.116,41
PMV=	71.640,80		

VENTAS INCREMENTO (IP) MAYO 2018			
IP=	I (R)	*	%IP
IP=	71.640,80	*	-21,19%
IP=	-15.182,25		
VENTAS PRONÓSTICO MAYO 2018			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	-15.182,25	+	71.640,80
PMV=	56.458,55		

VENTAS INCREMENTO (IP) JUNIO 2018			
IP=	I (R)	*	%IP
IP=	56.458,55	*	34,06%
IP=	19.231,78		
VENTAS PRONÓSTICO JUNIO 2018			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	19.231,78	+	56.458,55
PMV=	75.690,34		

VENTAS INCREMENTO (IP) JULIO 2018			
IP=	I (R)	*	%IP
IP=	75.690,34	*	12,21%
IP=	9.241,99		
VENTAS PRONÓSTICO JULIO 2018			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	9.241,99	+	75.690,34
PMV=	84.932,33		

VENTAS INCREMENTO (IP) AGOSTO 2018			
IP=	I (R)	*	%IP
IP=	84.932,33	*	-8,95%
IP=	-7.601,54		
VENTAS PRONÓSTICO AGOSTO 2018			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	-7.601,54	+	84.932,33
PMV=	77.330,79		

VENTAS			
INCREMENTO (IP) SEPTIEMBRE 2018			
IP=	I (R)	*	%IP
IP=	77.330,79	*	1,08%
IP=	838,88		
VENTAS PRONÓSTICO			
SEPTIEMBRE 2018			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	838,88	+	77.330,79
PMV=	78.169,67		

VENTAS			
INCREMENTO (IP) OCTUBRE 2018			
IP=	I (R)	*	%IP
IP=	78.169,67	*	16,56%
IP=	12.943,48		
VENTAS PRONÓSTICO			
OCTUBRE 2018			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	12.943,48	+	78.169,67
PMV=	91.113,15		

VENTAS			
INCREMENTO (IP) NOVIEMBRE 2018			
IP=	I (R)	*	%IP
IP=	91.113,15	*	-29,07%
IP=	-26.485,81		
VENTAS PRONÓSTICO			
NOVIEMBRE 2018			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	-26.485,81	+	91.113,15
PMV=	64.627,34		

VENTAS			
INCREMENTO (IP) DICIEMBRE 2018			
IP=	I (R)	*	%IP
IP=	64.627,34	*	50,33%
IP=	32.528,80		
VENTAS PRONÓSTICO			
DICIEMBRE 2018			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	32.528,80	+	64.627,34
PMV=	97.156,13		



**AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS "ELECTRICAR"**  
**BASE DE VENTAS PARA LA ELABORACIÓN DEL PRONÓSTICO**  
**ENERO A DICIEMBRE 2016 - 2018**

MESES	VENTAS 2015	DIFERENCIA	% 2016	VENTAS 2016	DIFERENCIA	% 2017	VENTAS 2017	DIFERENCIA	% 2018	VENTAS 2018	DIFERENCIA
Diciembre	55.140,35			63.528,66			73.193,05			84.327,66	
Enero	48.845,00	-6.295,35	-11,42%	56.275,62	-7.253,04	-11,42%	64.836,63	-8.356,42	-11,42%	74.700,01	-9.627,65
Febrero	47.777,51	-1.067,49	-2,19%	55.045,74	-1.229,88	-2,19%	63.419,65	-1.416,98	-2,19%	73.067,47	-1.632,54
Marzo	58.925,51	11.148,00	23,33%	67.889,64	12.843,91	23,33%	78.217,46	14.797,81	23,33%	90.116,41	17.048,94
Abril	46.844,64	-12.080,87	-20,50%	53.970,95	-13.918,69	-20,50%	62.181,37	-16.036,09	-20,50%	71.640,80	-18.475,61
Mayo	36.917,24	-9.927,40	-21,19%	42.533,33	-11.437,62	-21,19%	49.003,78	-13.177,59	-21,19%	56.458,55	-15.182,25
Junio	49.492,56	12.575,32	34,06%	57.021,69	14.488,36	34,06%	65.696,20	16.692,42	34,06%	75.690,34	19.231,78
Julio	55.535,73	6.043,17	12,21%	63.984,19	6.962,50	12,21%	73.717,88	8.021,68	12,21%	84.932,33	9.241,99
Agosto	50.565,22	-4.970,51	-8,95%	58.257,53	-5.726,66	-8,95%	67.120,05	-6.597,83	-8,95%	77.330,79	-7.601,54
Septiembre	51.113,75	548,53	1,08%	58.889,51	631,98	1,08%	67.848,16	728,12	1,08%	78.169,67	838,88
Octubre	59.577,26	8.463,51	16,56%	68.640,54	9.751,03	16,56%	79.082,59	11.234,43	16,56%	91.113,15	12.943,48
Noviembre	42.258,66	-17.318,60	-29,07%	48.687,32	-19.953,22	-29,07%	56.093,96	-22.988,63	-29,07%	64.627,34	-26.485,81
Diciembre	63.528,66	21.270,00	50,33%	73.193,05	24.505,73	50,33%	84.327,66	28.233,70	50,33%	97.156,13	32.528,80
<b>TOTAL</b>	<b>611.381,74</b>	<b>8.388,31</b>	<b>44,27%</b>	<b>704.389,12</b>	<b>9.664,39</b>	<b>44,27%</b>	<b>811.545,39</b>	<b>11.134,61</b>	<b>44,27%</b>	<b>935.002,98</b>	<b>12.828,47</b>

Fuente: "ELECTRICAR"  
 Elaborado: La Autora


**AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS "ELECTRICAR"**
**PRONÓSTICO DE VENTAS**
**ENERO A DICIEMBRE 2016-2018**

MESES	AÑO BASE 2015	PVM 2016	PVM 2017	PVM 2018
Enero	48.845,00	56.275,62	64.836,63	74.700,01
Febrero	47.777,51	55.045,74	63.419,65	73.067,47
Marzo	58.925,51	67.889,64	78.217,46	90.116,41
Abril	46.844,64	53.970,95	62.181,37	71.640,80
Mayo	36.917,24	42.533,33	49.003,78	56.458,55
Junio	49.492,56	57.021,69	65.696,20	75.690,34
Julio	55.535,73	63.984,19	73.717,88	84.932,33
Agosto	50.565,22	58.257,53	67.120,05	77.330,79
Septiembre	51.113,75	58.889,51	67.848,16	78.169,67
Octubre	59.577,26	68.640,54	79.082,59	91.113,15
Noviembre	42.258,66	48.687,32	56.093,96	64.627,34
Diciembre	63.528,66	73.193,05	84.327,66	97.156,13
<b>TOTAL</b>	<b>611.381,74</b>	<b>704.389,12</b>	<b>811.545,39</b>	<b>935.002,98</b>

Fuente: "ELECTRICAR"  
Elaborado: La Autora

# **PRONÓSTICO DE COMPRAS**

## PRONÓSTICO DE COMPRAS

Para la elaboración del Pronóstico de Compras se procedió al análisis de las Compras reales o históricas del año 2015, como se muestra a continuación:

### Elaboración y Análisis del Pronóstico de Compras:



#### AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS "ELECTRICAR" CUADRO DE COMPRAS MENSUALES ENERO A DICIEMBRE 2015

MESES	COMPRAS
Enero	49.622,82
Febrero	41.343,50
Marzo	68.016,51
Abril	36.174,04
Mayo	61.178,73
Junio	55.603,08
Julio	70.273,60
Agosto	72.651,40
Septiembre	56.757,17
Octubre	54.842,76
Noviembre	41.253,87
Diciembre	32.461,67
<b>TOTAL</b>	<b>640.179,15</b>

Fuente: "ELECTRICAR"  
Elaborado: La Autora



**FÓRMULA PARA OBTENER LA DIFERENCIA DE LA BASE DEL PRONÓSTICO:**

$$*Diferencia = Compras Enero - Compras Diciembre*$$

$$*Diferencia = 49.622,82 - 38.098,40*$$

$$*Diferencia = 11.524,42*$$

**FÓRMULA PARA OBTENER EL PORCENTAJE DE LA BASE DEL PRONÓSTICO**

$$\%IP = \frac{Diferencia * 100}{Compras Diciembre}$$

$$\%IP = \frac{11.524,42}{38.098,40}$$

$$\%IP = 30,25\%$$

### INCREMENTOS MENSUALES DE COMPRAS

COMPRAS			
INCREMENTO (IP) ENERO 2016			
IP=	V (R)	*	%IP
IP=	32.461,67	*	30,25%
IP=	9.819,36		
COMPRA PRONÓSTICO			
ENERO 2016			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	9.819,36	+	32.461,67
PMV=	42.281,03		

COMPRAS			
INCREMENTO (IP) FEBRERO 2016			
IP=	V (R)	*	%IP
IP=	42.281,03	*	-16,68%
IP=	-7.054,38		
COMPRA PRONÓSTICO			
FEBRERO 2016			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	-7.054,38	+	42.281,03
PMV=	35.226,65		

COMPRAS			
INCREMENTO (IP) MARZO 2016			
IP=	V (R)	*	%IP
IP=	35.226,65	*	64,52%
IP=	22.726,69		
COMPRA PRONÓSTICO			
MARZO 2016			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	22.726,69	+	35.226,65
PMV=	57.953,34		

COMPRAS			
INCREMENTO (IP) ABRIL 2016			
IP=	V (R)	*	%IP
IP=	57.953,34	*	-46,82%
IP=	-27.131,32		
COMPRA PRONÓSTICO			
ABRIL 2016			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	-27.131,32	+	57.953,34
PMV=	30.822,02		

COMPRAS INCREMENTO (IP) MAYO 2016			
IP=	V (R)	*	%IP
IP=	30.822,02	*	69,12%
IP=	21.305,20		
COMPRA PRONÓSTICO MAYO 2016			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	21.305,20	+	30.822,02
PMV=	52.127,22		

COMPRAS INCREMENTO (IP) JUNIO 2016			
IP=	V (R)	*	%IP
IP=	52.127,22	*	-9,11%
IP=	-4.750,72		
COMPRA PRONÓSTICO JUNIO 2016			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	-4.750,72	+	52.127,22
PMV=	47.376,50		

COMPRAS INCREMENTO (IP) JULIO 2016			
IP=	V (R)	*	%IP
IP=	47.376,50	*	26,38%
IP=	12.499,99		
COMPRA PRONÓSTICO JULIO 2016			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	12.499,99	+	47.376,50
PMV=	59.876,49		

COMPRAS INCREMENTO (IP) AGOSTO 2016			
IP=	V (R)	*	%IP
IP=	59.876,49	*	3,38%
IP=	2.026,00		
COMPRA PRONÓSTICO AGOSTO 2016			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	2.026,00	+	59.876,49
PMV=	61.902,49		

COMPRAS			
INCREMENTO (IP) SEPTIEMBRE 2016			
IP=	V (R)	*	%IP
IP=	61.902,49	*	-21,88%
IP=	-13.542,65		
COMPRA PRONÓSTICO			
SEPTIEMBRE 2016			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	-13.542,65	+	61.902,49
PMV=	48.359,84		

COMPRAS			
INCREMENTO (IP) OCTUBRE 2016			
IP=	V (R)	*	%IP
IP=	48.359,84	*	-3,37%
IP=	-1.631,17		
COMPRA PRONÓSTICO			
OCTUBRE 2016			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	-1.631,17	+	48.359,84
PMV=	46.728,67		

COMPRAS			
INCREMENTO (IP) NOVIEMBRE 2016			
IP=	V (R)	*	%IP
IP=	46.728,67	*	-24,78%
IP=	-11.578,39		
COMPRA PRONÓSTICO			
NOVIEMBRE 2016			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	-11.578,39	+	46.728,67
PMV=	35.150,28		

COMPRAS			
INCREMENTO (IP) DICIEMBRE 2016			
IP=	V (R)	*	%IP
IP=	35.150,28	*	-21,31%
IP=	-7.491,38		
COMPRA PRONÓSTICO			
DICIEMBRE 2016			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	-7.491,38	+	35.150,28
PMV=	27.658,90		

COMPRAS INCREMENTO (IP) ENERO 2017			
IP=	V (R)	*	%IP
IP=	27.658,90	*	30,25%
IP=	8.366,57		
COMPRA PRONÓSTICO ENERO 2017			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	8.366,57	+	27.658,90
PMV=	36.025,47		

COMPRAS INCREMENTO (IP) FEBRERO 2017			
IP=	V (R)	*	%IP
IP=	36.025,47	*	-16,68%
IP=	-6.010,67		
COMPRA PRONÓSTICO FEBRERO 2017			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	-6.010,67	+	36.025,47
PMV=	30.014,80		

COMPRAS INCREMENTO (IP) MARZO 2017			
IP=	V (R)	*	%IP
IP=	30.014,80	*	64,52%
IP=	19.364,23		
COMPRA PRONÓSTICO MARZO 2017			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	19.364,23	+	30.014,80
PMV=	49.379,03		

COMPRAS INCREMENTO (IP) ABRIL 2017			
IP=	V (R)	*	%IP
IP=	49.379,03	*	-46,82%
IP=	-23.117,19		
COMPRA PRONÓSTICO ABRIL 2017			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	-23.117,19	+	49.379,03
PMV=	26.261,85		

COMPRAS INCREMENTO (IP) MAYO 2017			
IP=	V (R)	*	%IP
IP=	26.261,85	*	69,12%
IP=	18.153,05		
COMPRA PRONÓSTICO MAYO 2017			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	18.153,05	+	26.261,85
PMV=	44.414,90		

COMPRAS INCREMENTO (IP) JUNIO 2017			
IP=	V (R)	*	%IP
IP=	44.414,90	*	-9,11%
IP=	-4.047,84		
COMPRA PRONÓSTICO JUNIO 2017			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	-4.047,84	+	44.414,90
PMV=	40.367,06		

COMPRAS INCREMENTO (IP) JULIO 2017			
IP=	V (R)	*	%IP
IP=	40.367,06	*	26,38%
IP=	10.650,59		
COMPRA PRONÓSTICO JULIO 2017			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	10.650,59	+	40.367,06
PMV=	51.017,65		

COMPRAS INCREMENTO (IP) AGOSTO 2017			
IP=	V (R)	*	%IP
IP=	51.017,65	*	3,38%
IP=	1.726,25		
COMPRA PRONÓSTICO AGOSTO 2017			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	1.726,25	+	51.017,65
PMV=	52.743,90		

COMPRAS			
INCREMENTO (IP) SEPTIEMBRE 2017			
IP=	V (R)	*	%IP
IP=	52.743,90	*	-21,88%
IP=	-11.538,99		
COMPRA PRONÓSTICO			
SEPTIEMBRE 2017			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	-11.538,99	+	52.743,90
PMV=	41.204,91		

COMPRAS			
INCREMENTO (IP) OCTUBRE 2017			
IP=	V (R)	*	%IP
IP=	41.204,91	*	-3,37%
IP=	-1.389,83		
COMPRA PRONÓSTICO			
OCTUBRE 2017			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	-1.389,83	+	41.204,91
PMV=	39.815,08		

COMPRAS			
INCREMENTO (IP) NOVIEMBRE 2017			
IP=	V (R)	*	%IP
IP=	39.815,08	*	-24,78%
IP=	-9.865,34		
COMPRA PRONÓSTICO			
NOVIEMBRE 2017			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	-9.865,34	+	39.815,08
PMV=	29.949,73		

COMPRAS			
INCREMENTO (IP) DICIEMBRE 2017			
IP=	V (R)	*	%IP
IP=	29.949,73	*	-21,31%
IP=	-6.383,01		
COMPRA PRONÓSTICO			
DICIEMBRE 2017			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	-6.383,01	+	29.949,73
PMV=	23.566,72		

COMPRAS INCREMENTO (IP) ENERO 2018			
IP=	V (R)	*	%IP
IP=	23.566,72	*	30,25%
IP=	7.128,72		
COMPRA PRONÓSTICO ENERO 2018			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	7.128,72	+	23.566,72
PMV=	30.695,44		

COMPRAS INCREMENTO (IP) FEBRERO 2018			
IP=	V (R)	*	%IP
IP=	30.695,44	*	-16,68%
IP=	-5.121,38		
COMPRA PRONÓSTICO FEBRERO 2018			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	-5.121,38	+	30.695,44
PMV=	25.574,06		

COMPRAS INCREMENTO (IP) MARZO 2018			
IP=	V (R)	*	%IP
IP=	25.574,06	*	64,52%
IP=	16.499,26		
COMPRA PRONÓSTICO MARZO 2018			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	16.499,26	+	25.574,06
PMV=	42.073,31		

COMPRAS INCREMENTO (IP) ABRIL 2018			
IP=	V (R)	*	%IP
IP=	42.073,31	*	-46,82%
IP=	-19.696,96		
COMPRA PRONÓSTICO ABRIL 2018			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	-19.696,96	+	42.073,31
PMV=	22.376,36		



COMPRAS INCREMENTO (IP) MAYO 2018			
IP=	V (R)	*	%IP
IP=	22.376,36	*	69,12%
IP=	15.467,28		
COMPRA PRONÓSTICO MAYO 2018			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	15.467,28	+	22.376,36
PMV=	37.843,63		

COMPRAS INCREMENTO (IP) JUNIO 2018			
IP=	V (R)	*	%IP
IP=	37.843,63	*	-9,11%
IP=	-3.448,96		
COMPRA PRONÓSTICO JUNIO 2018			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	-3.448,96	+	37.843,63
PMV=	34.394,68		

COMPRAS INCREMENTO (IP) JULIO 2018			
IP=	V (R)	*	%IP
IP=	34.394,68	*	26,38%
IP=	9.074,82		
COMPRA PRONÓSTICO JULIO 2018			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	9.074,82	+	34.394,68
PMV=	43.469,49		

COMPRAS INCREMENTO (IP) AGOSTO 2018			
IP=	V (R)	*	%IP
IP=	43.469,49	*	3,38%
IP=	1.470,85		
COMPRA PRONÓSTICO AGOSTO 2018			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	1.470,85	+	43.469,49
PMV=	44.940,34		

COMPRAS			
INCREMENTO (IP) SEPTIEMBRE 2018			
IP=	V (R)	*	%IP
IP=	44.940,34	*	-21,88%
IP=	-9.831,77		
COMPRA PRONÓSTICO			
SEPTIEMBRE 2018			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	-9.831,77	+	44.940,34
PMV=	35.108,57		

COMPRAS			
INCREMENTO (IP) OCTUBRE 2018			
IP=	V (R)	*	%IP
IP=	35.108,57	*	-3,37%
IP=	-1.184,21		
COMPRA PRONÓSTICO			
OCTUBRE 2018			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	-1.184,21	+	35.108,57
PMV=	33.924,36		

COMPRAS			
INCREMENTO (IP) NOVIEMBRE 2018			
IP=	V (R)	*	%IP
IP=	33.924,36	*	-24,78%
IP=	-8.405,75		
COMPRA PRONÓSTICO			
NOVIEMBRE 2018			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	-8.405,75	+	33.924,36
PMV=	25.518,61		

COMPRAS			
INCREMENTO (IP) DICIEMBRE 2018			
IP=	V (R)	*	%IP
IP=	25.518,61	*	-21,31%
IP=	-5.438,64		
COMPRA PRONÓSTICO			
DICIEMBRE 2018			
PMV=	IP	+	V ( R )
PMV=	-5.438,64	+	25.518,61
PMV=	20.079,98		



**AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS "ELECTRICAR"**  
**BASE DE COMPRAS PARA LA ELABORACIÓN DEL PRONÓSTICO**  
**ENERO A DICIEMBRE 2016-2018**

MESES	VENTAS 2015	DIFERENCIA	% 2016	VENTAS 2016	DIFERENCIA	% 2017	VENTAS 2017	DIFERENCIA	% 2018	VENTAS 2018	DIFERENCIA
Diciembre	38.098,40			32.461,67			27.658,90			23.566,72	
Enero	49.622,82	11.524,42	30,25%	42.281,03	9.819,36	30,25%	36.025,47	8.366,57	30,25%	30.695,44	7.128,72
Febrero	41.343,50	-8.279,32	-16,68%	35.226,65	-7.054,38	-16,68%	30.014,80	-6.010,67	-16,68%	25.574,06	-5.121,38
Marzo	68.016,51	26.673,01	64,52%	57.953,34	22.726,69	64,52%	49.379,03	19.364,23	64,52%	42.073,31	16.499,26
Abril	36.174,04	-31.842,47	-46,82%	30.822,02	-27.131,32	-46,82%	26.261,85	-23.117,19	-46,82%	22.376,36	-19.696,96
Mayo	61.178,73	25.004,69	69,12%	52.127,22	21.305,20	69,12%	44.414,90	18.153,05	69,12%	37.843,63	15.467,28
Junio	55.603,08	-5.575,65	-9,11%	47.376,50	-4.750,72	-9,11%	40.367,06	-4.047,84	-9,11%	34.394,68	-3.448,96
Julio	70.273,60	14.670,52	26,38%	59.876,49	12.499,99	26,38%	51.017,65	10.650,59	26,38%	43.469,49	9.074,82
Agosto	72.651,40	2.377,80	3,38%	61.902,49	2.026,00	3,38%	52.743,90	1.726,25	3,38%	44.940,34	1.470,85
Septiembre	56.757,17	-15.894,23	-21,88%	48.359,84	-13.542,65	-21,88%	41.204,91	-11.538,99	-21,88%	35.108,57	-9.831,77
Octubre	54.842,76	-1.914,41	-3,37%	46.728,67	-1.631,17	-3,37%	39.815,08	-1.389,83	-3,37%	33.924,36	-1.184,21
Noviembre	41.253,87	-13.588,89	-24,78%	35.150,28	-11.578,39	-24,78%	29.949,73	-9.865,34	-24,78%	25.518,61	-8.405,75
Diciembre	32.461,67	-8.792,20	-21,31%	27.658,90	-7.491,38	-21,31%	23.566,72	-6.383,01	-21,31%	20.079,98	-5.438,64
<b>TOTAL</b>	<b>640.179,15</b>	<b>-5.636,73</b>	<b>49,70%</b>	<b>545.463,44</b>	<b>-4.802,77</b>	<b>49,70%</b>	<b>464.761,10</b>	<b>-4.092,19</b>	<b>49,70%</b>	<b>395.998,82</b>	<b>-3.486,74</b>

Fuente: "ELECTRICAR"  
 Elaborado: La Autora



**AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS "ELECTRICAR"**  
**PRONÓSTICO DE COMPRAS**  
**ENERO A DICIEMBRE 2016-2018**

MESES	AÑO BASE 2015	PCM 2016	PCM 2017	PCM 2018
Enero	49.622,82	42.281,03	36.025,47	30.695,44
Febrero	41.343,50	35.226,65	30.014,80	25.574,06
Marzo	68.016,51	57.953,34	49.379,03	42.073,31
Abril	36.174,04	30.822,02	26.261,85	22.376,36
Mayo	61.178,73	52.127,22	44.414,90	37.843,63
Junio	55.603,08	47.376,50	40.367,06	34.394,68
Julio	70.273,60	59.876,49	51.017,65	43.469,49
Agosto	72.651,40	61.902,49	52.743,90	44.940,34
Septiembre	56.757,17	48.359,84	41.204,91	35.108,57
Octubre	54.842,76	46.728,67	39.815,08	33.924,36
Noviembre	41.253,87	35.150,28	29.949,73	25.518,61
Diciembre	32.461,67	27.658,90	23.566,72	20.079,98
<b>TOTAL</b>	<b>640.179,15</b>	<b>545.463,44</b>	<b>464.761,10</b>	<b>395.998,82</b>

Fuente: "ELECTRICAR"  
 Elaborado: La Autora

## **ANÁLISIS DE LOS PRONÓSTICOS**

Para la determinación de los pronósticos de ventas y compras se han tomado como base los valores del año 2015.

### **PRONÓSTICO DE VENTAS**

Una vez obtenido los resultados pronosticados para los meses de enero a diciembre del 2016 el total de ventas asciende a un valor de \$ 704.389,12, el mismo que se obtiene sumando los valores de los doce meses pronosticados, el total de ventas asciende de igual manera para el año 2017 a \$ 811.545,39; y, para el año 2018 a \$ 935.002,98.

### **PRONÓSTICO DE COMPRAS**

Una vez obtenido los resultados pronosticados para los meses de enero a diciembre del 2016 el total de compras asciende a un valor de \$ 545.463,44, el mismo que se obtiene sumando los valores de los doce meses pronosticados, el total de compras asciende de igual manera para el año 2017 a \$ 464.761,10; y, para el año 2018 a \$ 395.998,82.



# **PRESUPUESTO DE EFECTIVO**

## PRESUPUESTO DE EFECTIVO

El Presupuesto del Efectivo permite determinar el total disponible de efectivo en la empresa “**Autolatería y Accesorios ELECTRICAR**”, para su elaboración se toma como base el pronóstico de ventas y compras para determinar las entradas y salidas del efectivo.

- ✘ Para la elaboración del programa de entradas de efectivo la empresa mantiene la política de que las ventas se realicen en su totalidad al contado.
- ✘ Para realizar el programa de salidas de efectivo se considera la política de pago a 30 días plazo y se aplica el método de porcentaje de ventas, es decir calculando los gastos en relación a las ventas, por ejemplo:

RUBROS		FÓRMULA		VALORES		%
IMPRESA	=	$\frac{\text{RUBRO} * 100}{\text{VENTAS}}$	=	$\frac{2.100,00 * 100}{611.381,74}$	=	0,34%



**AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS "ELECTRICAR"**  
**PROGRAMA DE ENTRDAS DE EFECTIVO-PROYECTADAS**  
**ENERO A DICIEMBRE 2016**

CUENTAS	2015 DICIEMBRE	2016					
		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Ventas en efectivo (100%)	63.528,66	56.275,62	55.045,74	67.889,64	53.970,95	42.533,33	57.021,69
<b>TOTAL</b>		<b>56.275,62</b>	<b>55.045,74</b>	<b>67.889,64</b>	<b>53.970,95</b>	<b>42.533,33</b>	<b>57.021,69</b>

CUENTAS	2016						TOTAL ENTRADAS DE EFECTIVO 2016
	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	
Ventas en efectivo (100%)	63.984,19	58.257,53	58.889,51	68.640,54	48.687,32	73.193,05	
<b>TOTAL</b>	<b>63.984,19</b>	<b>58.257,53</b>	<b>58.889,51</b>	<b>68.640,54</b>	<b>48.687,32</b>	<b>73.193,05</b>	<b>704.389,12</b>

**Fuente:** "ELECTRICAR"  
**Elaborado:** La Autora





**AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS "ELECTRICAR"**  
**PROGRAMA DE ENTRDAS DE EFECTIVO-PROYECTADAS**  
**ENERO A DICIEMBRE 2017**

Cuentas	2016	2017					
	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Ventas en efectivo (100%)	73.193,05	64.836,63	63.419,65	78.217,46	62.181,37	49.003,78	65.696,20
<b>TOTAL</b>		<b>64.836,63</b>	<b>63.419,65</b>	<b>78.217,46</b>	<b>62.181,37</b>	<b>49.003,78</b>	<b>65.696,20</b>

Cuentas	2017						TOTAL ENTRADAS DE EFECTIVO 2017
	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	
Ventas en efectivo (100%)	73.717,88	67.120,05	67.848,16	79.082,59	56.093,96	84.327,66	
<b>TOTAL</b>	<b>73.717,88</b>	<b>67.120,05</b>	<b>67.848,16</b>	<b>79.082,59</b>	<b>56.093,96</b>	<b>84.327,66</b>	<b>811.545,39</b>

**Fuente:** "ELECTRICAR"  
**Elaborado:** La Autora



**AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS "ELECTRICAR"**  
**PROGRAMA DE ENTRDAS DE EFECTIVO-PROYECTADAS**  
**ENERO A DICIEMBRE 2018**

CUENTAS	2017 DICIEMBRE	2018					
		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Ventas en efectivo (100%)	84.327,66	74.700,01	73.067,47	90.116,41	71.640,80	56.458,55	75.690,34
<b>TOTAL</b>		<b>74.700,01</b>	<b>73.067,47</b>	<b>90.116,41</b>	<b>71.640,80</b>	<b>56.458,55</b>	<b>75.690,34</b>

CUENTAS	2018						TOTAL ENTRADAS DE EFECTIVO 2018
	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	
Ventas en efectivo (100%)	84.932,33	77.330,79	78.169,67	91.113,15	64.627,34	97.156,13	
<b>TOTAL</b>	<b>84.932,33</b>	<b>77.330,79</b>	<b>78.169,67</b>	<b>91.113,15</b>	<b>64.627,34</b>	<b>97.156,13</b>	<b>935.002,98</b>

**Fuente:** "ELECTRICAR"  
**Elaborado:** La Autora



**AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS "ELECTRICAR"**  
**PROGRAMA DE SALIDAS POR COMPRAS EN EFECTIVO-PROYECTADAS**  
**ENERO A DICIEMBRE 2016**

CUENTAS	2015 DICIEMBRE	2016					
		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Compras	32.461,67	42.281,03	35.226,65	57.953,34	30.822,02	52.127,22	47.376,50
Compras a crédito a 30 días (100%)		32.461,67	42.281,03	35.226,65	57.953,34	30.822,02	52.127,22
<b>TOTAL</b>		<b>32.461,67</b>	<b>42.281,03</b>	<b>35.226,65</b>	<b>57.953,34</b>	<b>30.822,02</b>	<b>52.127,22</b>

CUENTAS	2016						TOTAL SALIDAS DE EFECTIVO 2016
	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	
Compras	59.876,49	61.902,49	48.359,84	46.728,67	35.150,28	27.658,90	
Compras a crédito a 30 días (100%)	47.376,50	59.876,49	61.902,49	48.359,84	46.728,67	35.150,28	
<b>TOTAL</b>	<b>47.376,50</b>	<b>59.876,49</b>	<b>61.902,49</b>	<b>48.359,84</b>	<b>46.728,67</b>	<b>35.150,28</b>	

**Fuente:** "ELECTRICAR"  
**Elaborado:** La Autora



**AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS "ELECTRICAR"**  
**PROGRAMA DE SALIDAS POR COMPRAS EN EFECTIVO-PROYECTADAS**  
**ENERO A DICIEMBRE 2017**

Cuentas	2016 DICIEMBRE	2017					
		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Compras	27.658,90	36.025,47	30.014,80	49.379,03	26.261,85	44.414,90	40.367,06
Compras a crédito a 30 días 10%		27.658,90	36.025,47	30.014,80	49.379,03	26.261,85	44.414,90
<b>TOTAL</b>		<b>27.658,90</b>	<b>36.025,47</b>	<b>30.014,80</b>	<b>49.379,03</b>	<b>26.261,85</b>	<b>44.414,90</b>

Cuentas	2017						TOTAL SALIDAS DE EFECTIVO 2017
	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	
Compras	51.017,65	52.743,90	41.204,91	39.815,08	29.949,73	23.566,72	<b>468.853,28</b>
Compras a crédito a 30 días 10%	40.367,06	51.017,65	52.743,90	41.204,91	39.815,08	29.949,73	
<b>TOTAL</b>	<b>40.367,06</b>	<b>51.017,65</b>	<b>52.743,90</b>	<b>41.204,91</b>	<b>39.815,08</b>	<b>29.949,73</b>	

Fuente: "ELECTRICAR"  
 Elaborado: La Autora



**AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS "ELECTRICAR"**  
**PROGRAMA DE SALIDAS POR COMPRAS EN EFECTIVO-PROYECTADAS**  
**ENERO A DICIEMBRE 2018**

CUENTAS	2017 DICIEMBRE	2018					
		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Compras	23.566,72	30.695,44	25.574,06	42.073,31	22.376,36	37.843,63	34.394,68
Compras a crédito a 30 días 10%		23.566,72	30.695,44	25.574,06	42.073,31	22.376,36	37.843,63
<b>TOTAL</b>		<b>23.566,72</b>	<b>30.695,44</b>	<b>25.574,06</b>	<b>42.073,31</b>	<b>22.376,36</b>	<b>37.843,63</b>

CUENTAS	2018						TOTAL SALIDAS DE EFECTIVO 2018
	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	
Compras	43.469,49	44.940,34	35.108,57	33.924,36	25.518,61	20.079,98	
Compras a crédito a 30 días 10%	34.394,68	43.469,49	44.940,34	35.108,57	33.924,36	25.518,61	
<b>TOTAL</b>	<b>34.394,68</b>	<b>43.469,49</b>	<b>44.940,34</b>	<b>35.108,57</b>	<b>33.924,36</b>	<b>25.518,61</b>	

Fuente: "ELECTRICAR"  
 Elaborado: La Autora



**AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS "ELECTRICAR"**  
**HOJA DE CÁLCULO PARA LAS SALIDAS DE EFECTIVO**  
**ENERO A DICIEMBRE 2016**

**GASTOS ADMINISTRATIVOS**

RUBROS		FÓRMULA		VALORES		%
REMUNERACIONES	=	$\frac{\text{RUBRO} * 100}{\text{VENTAS}}$	=	$\frac{21.761,19 * 100}{611.381,74}$	=	3,56%
BENEFICIOS SOCIALES	=	$\frac{\text{RUBRO} * 100}{\text{VENTAS}}$	=	$\frac{2.560,14 * 100}{611.381,74}$	=	0,42%
APORTES AL IESS	=	$\frac{\text{RUBRO} * 100}{\text{VENTAS}}$	=	$\frac{1.280,07 * 100}{611.381,74}$	=	0,21%
SERVICIOS BÁSICOS	=	$\frac{\text{RUBRO} * 100}{\text{VENTAS}}$	=	$\frac{1.800,00 * 100}{611.381,74}$	=	0,29%
SUMINISTROS DE OFICINA	=	$\frac{\text{RUBRO} * 100}{\text{VENTAS}}$	=	$\frac{600,00 * 100}{611.381,74}$	=	0,10%
ÚTILES DE ASEO	=	$\frac{\text{RUBRO} * 100}{\text{VENTAS}}$	=	$\frac{250,00 * 100}{611.381,74}$	=	0,04%

**GASTOS FINANCIEROS**

RUBROS		FÓRMULA		VALORES		%
INTERESES	=	TABLA DE AMORTIZACIÓN	=	CUOTA FIJA	=	11,83%
SERVICIOS BANCARIOS	=	$\frac{\text{RUBRO} * 100}{\text{VENTAS}}$	=	$\frac{200,00 * 100}{611.381,74}$	=	0,03%

**GASTOS DE VENTA**

RUBROS		FÓRMULA		VALORES		%
IMPRESA	=	$\frac{\text{RUBRO} * 100}{\text{VENTAS}}$	=	$\frac{2.100,00 * 100}{611.381,74}$	=	0,34%
PUBLICIDAD Y PROPAGANDA	=	$\frac{\text{RUBRO} * 100}{\text{VENTAS}}$	=	$\frac{1.500,00 * 100}{611.381,74}$	=	0,25%

**Fuente:** "ELECTRICAR"  
**Elaborado:** La Autora



**AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS "ELECTRICAR"**  
**HOJA DE CÁLCULO PARA LAS SALIDAS DE EFECTIVO**  
**ENERO A DICIEMBRE 2017**

**GASTOS ADMINISTRATIVOS**

RUBROS		FÓRMULA		VALORES		%
REMUNERACIONES	=	RUBRO * 100	=	25.071,64 * 100	=	3,56%
		VENTAS		704.389,12		
BENEFICIOS SOCIALES	=	RUBRO * 100	=	2.949,61 * 100	=	0,42%
		VENTAS		704.389,12		
APORTES AL IEISS	=	RUBRO * 100	=	1.474,80 * 100	=	0,21%
		VENTAS		704.389,12		
SERVICIOS BÁSICOS	=	RUBRO * 100	=	2.073,83 * 100	=	0,29%
		VENTAS		704.389,12		
SUMINISTROS DE OFICINA	=	RUBRO * 100	=	691,28 * 100	=	0,10%
		VENTAS		704.389,12		
ÚTILES DE ASEO	=	RUBRO * 100	=	288,03 * 100	=	0,04%
		VENTAS		704.389,12		

**GASTOS FINANCIEROS**

RUBROS		FÓRMULA		VALORES		%
INTERESES	=	TABLA DE AMORTIZACIÓN	=	CUOTA FIJA	=	11,83%
SERVICIOS BANCARIOS	=	RUBRO * 100	=	211,32 * 100	=	0,03%
		VENTAS		704.389,12		

**GASTOS DE VENTA**

RUBROS		FÓRMULA		VALORES		%
IMPRESA	=	RUBRO * 100	=	2.419,47 * 100	=	0,34%
		VENTAS		704.389,12		
PUBLICIDAD Y PROPAGANDA	=	RUBRO * 100	=	1.728,19 * 100	=	0,25%
		VENTAS		704.389,12		

Fuente: "ELECTRICAR"  
 Elaborado: La Autora



**AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS "ELECTRICAR"**  
**HOJA DE CÁLCULO PARA LAS SALIDAS DE EFECTIVO**  
**ENERO A DICIEMBRE 2018**

**GASTOS ADMINISTRATIVOS**

RUBROS		FÓRMULA		VALORES		%
REMUNERACIONES	=	RUBRO * 100	=	28.885,71 * 100	=	3,56%
		VENTAS		811.545,39		
BENEFICIOS SOCIALES	=	RUBRO * 100	=	3.398,32 * 100	=	0,42%
		VENTAS		811.545,39		
APORTES AL IEES	=	RUBRO * 100	=	1.699,16 * 100	=	0,21%
		VENTAS		811.545,39		
SERVICIOS BÁSICOS	=	RUBRO * 100	=	2.389,31 * 100	=	0,29%
		VENTAS		811.545,39		
SUMINISTROS DE OFICINA	=	RUBRO * 100	=	796,44 * 100	=	0,10%
		VENTAS		811.545,39		
ÚTILES DE ASEO	=	RUBRO * 100	=	331,85 * 100	=	0,04%
		VENTAS		811.545,39		

**GASTOS FINANCIEROS**

RUBROS		FÓRMULA		VALORES		%
INTERESES	=	TABLA DE AMORTIZACIÓN	=	CUOTA FUA	=	11,83%
SERVICIOS BANCARIOS	=	RUBRO * 100	=	243,46 * 100	=	0,03%
		VENTAS		811.545,39		

**GASTOS DE VENTA**

RUBROS		FÓRMULA		VALORES		%
IMPRESA	=	RUBRO * 100	=	2.787,53 * 100	=	0,34%
		VENTAS		811.545,39		
PUBLICIDAD Y PROPAGANDA	=	RUBRO * 100	=	1.991,09 * 100	=	0,25%
		VENTAS		811.545,39		

Fuente: "ELECTRICAR"  
 Elaborado: La Autora



Los porcentajes fueron calculados tomando como base los valores de cada rubro de los gastos registrados en el periodo económico 2015, y las ventas de ese mismo año. A partir de estos cálculos y las proyecciones de ventas, se procedió a calcular el valor proyectado de cada rubro de gasto. A su vez, constan los gastos asociados al negocio debido a que con la inversión realizada existe un flujo de efectivo mayor y el control del mismo debe reflejar un valor real.

En este sentido, se tiene que para determinar los porcentajes de las salidas de efectivo proyectadas en el año 2016, se procedió a relacionar el valor del gasto registrado en el año 2015 con las ventas del mismo año.

Por ejemplo: en el año 2015 se tiene un valor de \$ 2.100,00 en Imprenta, que sobre las ventas de ese mismo año de \$ 611.381,74 se obtuvo un porcentaje del 0,34%, el cual se lo aplicó a las ventas proyectadas del año 2016 para poder establecer el valor proyectado de este rubro en ese año. De igual manera se procede a proyectar el valor de los rubros de los siguientes años, así:



**AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS "ELECTRICAR"**  
**PORCENTAJES DE SALIDAS EN RELACIÓN A LAS VENTAS PROYECTADAS**  
**AÑO 2016**

MESES	REMUNERACIONES			BENEFICIOS SOCIALES			APORTES AL IESS		
	Ventas Pron. 2016	Porcentaje %	Gastos Pronóstico	Ventas Pron. 2016	Porcentaje %	Gastos Pronóstico	Ventas Pron. 2016	Porcentaje %	Gastos Pronóstico
Enero	56.275,62	3,56%	2.003,04	56.275,62	0,42%	235,65	56.275,62	0,21%	117,83
Febrero	55.045,74	3,56%	1.959,27	55.045,74	0,42%	230,50	55.045,74	0,21%	115,25
Marzo	67.889,64	3,56%	2.416,43	67.889,64	0,42%	284,29	67.889,64	0,21%	142,14
Abril	53.970,95	3,56%	1.921,01	53.970,95	0,42%	226,00	53.970,95	0,21%	113,00
Mayo	42.533,33	3,56%	1.513,91	42.533,33	0,42%	178,11	42.533,33	0,21%	89,05
Junio	57.021,69	3,56%	2.029,60	57.021,69	0,42%	238,78	57.021,69	0,21%	119,39
Julio	63.984,19	3,56%	2.277,42	63.984,19	0,42%	267,93	63.984,19	0,21%	133,97
Agosto	58.257,53	3,56%	2.073,59	58.257,53	0,42%	243,95	58.257,53	0,21%	121,98
Septiembre	58.889,51	3,56%	2.096,08	58.889,51	0,42%	246,60	58.889,51	0,21%	123,30
Octubre	68.640,54	3,56%	2.443,15	68.640,54	0,42%	287,43	68.640,54	0,21%	143,71
Noviembre	48.687,32	3,56%	1.732,95	48.687,32	0,42%	203,88	48.687,32	0,21%	101,94
Diciembre	73.193,05	3,56%	2.605,19	73.193,05	0,42%	306,49	73.193,05	0,21%	153,25
<b>TOTAL GASTO PRONOSTICADO</b>			<b>25.071,64</b>			<b>2.949,61</b>			<b>1.474,80</b>

Fuente: "ELECTRICAR"  
 Elaborado: La Autora



**AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS "ELECTRICAR"**  
**PORCENTAJES DE SALIDAS EN RELACIÓN A LAS VENTAS PROYECTADAS**  
**AÑO 2016**

MESES	SERVICIOS BÁSICOS			SUMINISTROS DE OFICINA			ÚTILES DE ASEO		
	Ventas Pron. 2016	Porcentaje %	Gastos Pronóstico	Ventas Pron. 2016	Porcentaje %	Gastos Pronóstico	Ventas Pron. 2016	Porcentaje %	Gastos Pronóstico
Enero	56.275,62	0,29%	165,68	56.275,62	0,10%	55,23	56.275,62	0,04%	23,01
Febrero	55.045,74	0,29%	162,06	55.045,74	0,10%	54,02	55.045,74	0,04%	22,51
Marzo	67.889,64	0,29%	199,88	67.889,64	0,10%	66,63	67.889,64	0,04%	27,76
Abril	53.970,95	0,29%	158,90	53.970,95	0,10%	52,97	53.970,95	0,04%	22,07
Mayo	42.533,33	0,29%	125,22	42.533,33	0,10%	41,74	42.533,33	0,04%	17,39
Junio	57.021,69	0,29%	167,88	57.021,69	0,10%	55,96	57.021,69	0,04%	23,32
Julio	63.984,19	0,29%	188,38	63.984,19	0,10%	62,79	63.984,19	0,04%	26,16
Agosto	58.257,53	0,29%	171,52	58.257,53	0,10%	57,17	58.257,53	0,04%	23,82
Septiembre	58.889,51	0,29%	173,38	58.889,51	0,10%	57,79	58.889,51	0,04%	24,08
Octubre	68.640,54	0,29%	202,09	68.640,54	0,10%	67,36	68.640,54	0,04%	28,07
Noviembre	48.687,32	0,29%	143,34	48.687,32	0,10%	47,78	48.687,32	0,04%	19,91
Diciembre	73.193,05	0,29%	215,49	73.193,05	0,10%	71,83	73.193,05	0,04%	29,93
<b>TOTAL GASTO PRONOSTICADO</b>			<b>2.073,83</b>			<b>691,28</b>			<b>288,03</b>

Fuente: "ELECTRICAR"  
 Elaborado: La Autora



**AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS "ELECTRICAR"**  
**PORCENTAJES DE SALIDAS EN RELACIÓN A LAS VENTAS PROYECTADAS**  
**AÑO 2016**

MESES	INTERESES			SERVICIOS BANCARIOS			IMPRENTA		
	Ventas Pron. 2016	Porcentaje %	Gastos Pronóstico	Ventas Pron. 2016	Porcentaje %	Gastos Pronóstico	Ventas Pron. 2016	Porcentaje %	Gastos Pronóstico
Enero	56.275,62	11,83%	0,00	56.275,62	0,03%	16,88	56.275,62	0,34%	193,30
Febrero	55.045,74	11,83%	2.272,35	55.045,74	0,03%	16,51	55.045,74	0,34%	189,07
Marzo	67.889,64	11,83%	2.262,37	67.889,64	0,03%	20,37	67.889,64	0,34%	233,19
Abril	53.970,95	11,83%	2.252,29	53.970,95	0,03%	16,19	53.970,95	0,34%	185,38
Mayo	42.533,33	11,83%	2.242,12	42.533,33	0,03%	12,76	42.533,33	0,34%	146,10
Junio	57.021,69	11,83%	2.231,84	57.021,69	0,03%	17,11	57.021,69	0,34%	195,86
Julio	63.984,19	11,83%	2.221,47	63.984,19	0,03%	19,20	63.984,19	0,34%	219,78
Agosto	58.257,53	11,83%	2.210,99	58.257,53	0,03%	17,48	58.257,53	0,34%	200,11
Septiembre	58.889,51	11,83%	2.200,41	58.889,51	0,03%	17,67	58.889,51	0,34%	202,28
Octubre	68.640,54	11,83%	2.189,72	68.640,54	0,03%	20,59	68.640,54	0,34%	235,77
Noviembre	48.687,32	11,83%	2.178,93	48.687,32	0,03%	14,61	48.687,32	0,34%	167,23
Diciembre	73.193,05	11,83%	2.168,03	73.193,05	0,03%	21,96	73.193,05	0,34%	251,41
<b>TOTAL GASTO PRONOSTICADO</b>			<b>24.430,51</b>			<b>211,32</b>			<b>2419,47</b>

Fuente: "ELECTRICAR"  
 Elaborado: La Autora



**AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS "ELECTRICAR"**  
**PORCENTAJES DE SALIDAS EN RELACIÓN A LAS VENTAS PROYECTADAS**  
**AÑO 2016**

MESES	PUBLICIDAD Y PROPAGANDA		
	Ventas Pron. 2016	Porcentaje %	Gastos Pronóstico
Enero	56.275,62	0,25%	138,07
Febrero	55.045,74	0,25%	135,05
Marzo	67.889,64	0,25%	166,56
Abril	53.970,95	0,25%	132,42
Mayo	42.533,33	0,25%	104,35
Junio	57.021,69	0,25%	139,90
Julio	63.984,19	0,25%	156,98
Agosto	58.257,53	0,25%	142,93
Septiembre	58.889,51	0,25%	144,48
Octubre	68.640,54	0,25%	168,41
Noviembre	48.687,32	0,25%	119,45
Diciembre	73.193,05	0,25%	179,58
<b>TOTAL GASTO PRONOSTICADO</b>			<b>1.728,19</b>

**Fuente:** "ELECTRICAR"  
**Elaborado:** La Autora



**AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS "ELECTRICAR"**  
**PORCENTAJES DE SALIDAS EN RELACIÓN A LAS VENTAS PROYECTADAS**  
**AÑO 2017**

MESES	REMUNERACIONES			BENEFICIOS SOCIALES			APORTES AL IESS			
	Ventas Pron. 2017	Porcentaje %	Gastos Pronóstico	Ventas Pron. 2017	Porcentaje %	Gastos Pronóstico	Ventas Pron. 2017	Porcentaje %	Gastos Pronóstico	
Enero	64.836,63	3,56%	2.307,76	64.836,63	0,42%	271,50	64.836,63	0,21%	135,75	
Febrero	63.419,65	3,56%	2.257,32	63.419,65	0,42%	265,57	63.419,65	0,21%	132,78	
Marzo	78.217,46	3,56%	2.784,03	78.217,46	0,42%	327,53	78.217,46	0,21%	163,77	
Abril	62.181,37	3,56%	2.213,25	62.181,37	0,42%	260,38	62.181,37	0,21%	130,19	
Mayo	49.003,78	3,56%	1.744,21	49.003,78	0,42%	205,20	49.003,78	0,21%	102,60	
Junio	65.696,20	3,56%	2.338,36	65.696,20	0,42%	275,10	65.696,20	0,21%	137,55	
Julio	73.717,88	3,56%	2.623,87	73.717,88	0,42%	308,69	73.717,88	0,21%	154,35	
Agosto	67.120,05	3,56%	2.389,03	67.120,05	0,42%	281,06	67.120,05	0,21%	140,53	
Septiembre	67.848,16	3,56%	2.414,95	67.848,16	0,42%	284,11	67.848,16	0,21%	142,06	
Octubre	79.082,59	3,56%	2.814,82	79.082,59	0,42%	331,16	79.082,59	0,21%	165,58	
Noviembre	56.093,96	3,56%	1.996,58	56.093,96	0,42%	234,89	56.093,96	0,21%	117,45	
Diciembre	84.327,66	3,56%	3.001,51	84.327,66	0,42%	353,12	84.327,66	0,21%	176,56	
<b>TOTAL GASTO PRONOSTICADO</b>			<b>28.885,71</b>				<b>3.398,32</b>			

Fuente: "ELECTRICAR"  
 Elaborado: La Autora



**AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS "ELECTRICAR"**  
**PORCENTAJES DE SALIDAS EN RELACIÓN A LAS VENTAS PROYECTADAS**  
**AÑO 2017**

MESES	SERVICIOS BÁSICOS			SUMINISTROS DE OFICINA			ÚTILES DE ASEO		
	Ventas Pron. 2017	Porcentaje %	Gastos Pronóstico	Ventas Pron. 2017	Porcentaje %	Gastos Pronóstico	Ventas Pron. 2017	Porcentaje %	Gastos Pronóstico
Enero	64.836,63	0,29%	190,89	64.836,63	0,10%	63,63	64.836,63	0,04%	26,51
Febrero	63.419,65	0,29%	186,72	63.419,65	0,10%	62,24	63.419,65	0,04%	25,93
Marzo	78.217,46	0,29%	230,28	78.217,46	0,10%	76,76	78.217,46	0,04%	31,98
Abril	62.181,37	0,29%	183,07	62.181,37	0,10%	61,02	62.181,37	0,04%	25,43
Mayo	49.003,78	0,29%	144,27	49.003,78	0,10%	48,09	49.003,78	0,04%	20,04
Junio	65.696,20	0,29%	193,42	65.696,20	0,10%	64,47	65.696,20	0,04%	26,86
Julio	73.717,88	0,29%	217,04	73.717,88	0,10%	72,35	73.717,88	0,04%	30,14
Agosto	67.120,05	0,29%	197,61	67.120,05	0,10%	65,87	67.120,05	0,04%	27,45
Septiembre	67.848,16	0,29%	199,76	67.848,16	0,10%	66,59	67.848,16	0,04%	27,74
Octubre	79.082,59	0,29%	232,83	79.082,59	0,10%	77,61	79.082,59	0,04%	32,34
Noviembre	56.093,96	0,29%	165,15	56.093,96	0,10%	55,05	56.093,96	0,04%	22,94
Diciembre	84.327,66	0,29%	248,27	84.327,66	0,10%	82,76	84.327,66	0,04%	34,48
<b>TOTAL GASTO PRONOSTICADO</b>			<b>2.389,31</b>			<b>796,44</b>			<b>331,85</b>

Fuente: "ELECTRICAR"  
 Elaborado: La Autora



**AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS "ELECTRICAR"**  
**PORCENTAJES DE SALIDAS EN RELACIÓN A LAS VENTAS PROYECTADAS**  
**AÑO 2017**

MESES	INTERESES			SERVICIOS BANCARIOS			IMPRESA		
	Ventas Pron. 2017	Porcentaje %	Gastos Pronóstico	Ventas Pron. 2017	Porcentaje %	Gastos Pronóstico	Ventas Pron. 2017	Porcentaje %	Gastos Pronóstico
Enero	64.836,63	11,83%	2.157,02	64.836,63	0,03%	19,45	64.836,63	0,34%	222,70
Febrero	63.419,65	11,83%	2.145,91	63.419,65	0,03%	19,03	63.419,65	0,34%	217,84
Marzo	78.217,46	11,83%	2.134,69	78.217,46	0,03%	23,47	78.217,46	0,34%	268,66
Abril	62.181,37	11,83%	2.123,35	62.181,37	0,03%	18,65	62.181,37	0,34%	213,58
Mayo	49.003,78	11,83%	2.111,91	49.003,78	0,03%	14,70	49.003,78	0,34%	168,32
Junio	65.696,20	11,83%	2.100,35	65.696,20	0,03%	19,71	65.696,20	0,34%	225,66
Julio	73.717,88	11,83%	2.088,68	73.717,88	0,03%	22,12	73.717,88	0,34%	253,21
Agosto	67.120,05	11,83%	2.076,89	67.120,05	0,03%	20,14	67.120,05	0,34%	230,55
Septiembre	67.848,16	11,83%	2.064,98	67.848,16	0,03%	20,35	67.848,16	0,34%	233,05
Octubre	79.082,59	11,83%	2.052,96	79.082,59	0,03%	23,72	79.082,59	0,34%	271,64
Noviembre	56.093,96	11,83%	2.040,82	56.093,96	0,03%	16,83	56.093,96	0,34%	192,67
Diciembre	84.327,66	11,83%	2.028,56	84.327,66	0,03%	25,30	84.327,66	0,34%	289,65
<b>TOTAL GASTO PRONOSTICADO</b>			<b>25.126,13</b>			<b>243,46</b>			<b>2.787,53</b>

Fuente: "ELECTRICAR"  
 Elaborado: La Autora





**AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS "ELECTRICAR"**  
**PORCENTAJES DE SALIDAS EN RELACIÓN A LAS VENTAS PROYECTADAS**  
**AÑO 2017**

MESES	PUBLICIDAD Y PROPAGANDA		
	Ventas Pron. 2017	Porcentaje %	Gastos Pronóstico
Enero	64.836,63	0,25%	159,07
Febrero	63.419,65	0,25%	155,60
Marzo	78.217,46	0,25%	191,90
Abril	62.181,37	0,25%	152,56
Mayo	49.003,78	0,25%	120,23
Junio	65.696,20	0,25%	161,18
Julio	73.717,88	0,25%	180,86
Agosto	67.120,05	0,25%	164,68
Septiembre	67.848,16	0,25%	166,46
Octubre	79.082,59	0,25%	194,03
Noviembre	56.093,96	0,25%	137,62
Diciembre	84.327,66	0,25%	206,89
<b>TOTAL GASTO PRONOSTICADO</b>			<b>1.991,09</b>

Fuente: "ELECTRICAR"  
 Elaborado: La Autora



**AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS "ELECTRICAR"**  
**PORCENTAJES DE SALIDAS EN RELACIÓN A LAS VENTAS PROYECTADAS**  
**AÑO 2018**

MESES	REMUNERACIONES			BENEFICIOS SOCIALES			APORTES AL IESS		
	Ventas Pron. 2018	Porcentaje %	Gastos Pronóstico	Ventas Pron. 2018	Porcentaje %	Gastos Pronóstico	Ventas Pron. 2018	Porcentaje %	Gastos Pronóstico
Enero	74.700,01	0,00%	0,00	74.700,01	0,42%	312,80	74.700,01	0,21%	156,40
Febrero	73.067,47	3,56%	2.600,72	73.067,47	0,42%	305,97	73.067,47	0,21%	152,98
Marzo	90.116,41	3,56%	3.207,55	90.116,41	0,42%	377,36	90.116,41	0,21%	188,68
Abril	71.640,80	3,56%	2.549,94	71.640,80	0,42%	299,99	71.640,80	0,21%	150,00
Mayo	56.458,55	3,56%	2.009,56	56.458,55	0,42%	236,42	56.458,55	0,21%	118,21
Junio	75.690,34	3,56%	2.694,08	75.690,34	0,42%	316,95	75.690,34	0,21%	158,48
Julio	84.932,33	3,56%	3.023,04	84.932,33	0,42%	355,65	84.932,33	0,21%	177,83
Agosto	77.330,79	3,56%	2.752,47	77.330,79	0,42%	323,82	77.330,79	0,21%	161,91
Septiembre	78.169,67	3,56%	2.782,33	78.169,67	0,42%	327,33	78.169,67	0,21%	163,67
Octubre	91.113,15	3,56%	3.243,03	91.113,15	0,42%	381,53	91.113,15	0,21%	190,77
Noviembre	64.627,34	3,56%	2.300,31	64.627,34	0,42%	270,62	64.627,34	0,21%	135,31
Diciembre	97.156,13	3,56%	3.458,12	97.156,13	0,42%	406,84	97.156,13	0,21%	203,42
<b>TOTAL GASTO PRONOSTICADO</b>			<b>30.621,16</b>			<b>3.915,29</b>			<b>1.957,65</b>

**Fuente:** "ELECTRICAR"  
**Elaborado:** La Autora



**AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS "ELECTRICAR"**  
**PORCENTAJES DE SALIDAS EN RELACIÓN A LAS VENTAS PROYECTADAS**  
**AÑO 2018**

MESES	SERVICIOS BÁSICOS			SUMINISTROS DE OFICINA			ÚTILES DE ASEO			
	Ventas Pron. 2018	Porcentaje %	Gastos Pronóstico	Ventas Pron. 2018	Porcentaje %	Gastos Pronóstico	Ventas Pron. 2018	Porcentaje %	Gastos Pronóstico	
Enero	74.700,01	0,00%	0,00	74.700,01	0,00%	0,00	74.700,01	0,04%	30,55	
Febrero	73.067,47	0,29%	215,12	73.067,47	0,10%	71,71	73.067,47	0,04%	29,88	
Marzo	90.116,41	0,29%	265,32	90.116,41	0,10%	88,44	90.116,41	0,04%	36,85	
Abril	71.640,80	0,29%	210,92	71.640,80	0,10%	70,31	71.640,80	0,04%	29,29	
Mayo	56.458,55	0,29%	166,22	56.458,55	0,10%	55,41	56.458,55	0,04%	23,09	
Junio	75.690,34	0,29%	222,84	75.690,34	0,10%	74,28	75.690,34	0,04%	30,95	
Julio	84.932,33	0,29%	250,05	84.932,33	0,10%	83,35	84.932,33	0,04%	34,73	
Agosto	77.330,79	0,29%	227,67	77.330,79	0,10%	75,89	77.330,79	0,04%	31,62	
Septiembre	78.169,67	0,29%	230,14	78.169,67	0,10%	76,71	78.169,67	0,04%	31,96	
Octubre	91.113,15	0,29%	268,25	91.113,15	0,10%	89,42	91.113,15	0,04%	37,26	
Noviembre	64.627,34	0,29%	190,27	64.627,34	0,10%	63,42	64.627,34	0,04%	26,43	
Diciembre	97.156,13	0,29%	286,04	97.156,13	0,10%	95,35	97.156,13	0,04%	39,73	
<b>TOTAL GASTO PRONOSTICADO</b>			<b>2.532,86</b>				<b>844,29</b>			

Fuente: "ELECTRICAR"  
 Elaborado: La Autora



**AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS "ELECTRICAR"**  
**PORCENTAJES DE SALIDAS EN RELACIÓN A LAS VENTAS PROYECTADAS**  
**AÑO 2018**

MESES	INTERESES			SERVICIOS BANCARIOS			IMPRENTA		
	Ventas Pron. 2018	Porcentaje %	Gastos Pronóstico	Ventas Pron. 2018	Porcentaje %	Gastos Pronóstico	Ventas Pron. 2018	Porcentaje %	Gastos Pronóstico
Enero	74.700,01	11,83%	2.016,18	74.700,01	0,03%	22,41	74.700,01	0,34%	256,58
Febrero	73.067,47	11,83%	2.003,68	73.067,47	0,03%	21,92	73.067,47	0,34%	250,98
Marzo	90.116,41	11,83%	1.991,05	90.116,41	0,03%	27,03	90.116,41	0,34%	309,54
Abril	71.640,80	11,83%	1.978,30	71.640,80	0,03%	21,49	71.640,80	0,34%	246,07
Mayo	56.458,55	11,83%	1.965,43	56.458,55	0,03%	16,94	56.458,55	0,34%	193,93
Junio	75.690,34	11,83%	1.952,43	75.690,34	0,03%	22,71	75.690,34	0,34%	259,98
Julio	84.932,33	11,83%	1.939,30	84.932,33	0,03%	25,48	84.932,33	0,34%	291,73
Agosto	77.330,79	11,83%	1.926,03	77.330,79	0,03%	23,20	77.330,79	0,34%	265,62
Septiembre	78.169,67	11,83%	1.912,64	78.169,67	0,03%	23,45	78.169,67	0,34%	268,50
Octubre	91.113,15	11,83%	1.899,12	91.113,15	0,03%	27,33	91.113,15	0,34%	312,96
Noviembre	64.627,34	11,83%	1.885,46	64.627,34	0,03%	19,39	64.627,34	0,34%	221,98
Diciembre	97.156,13	11,83%	1.871,67	97.156,13	0,03%	29,15	97.156,13	0,34%	333,72
<b>TOTAL GASTO PRONOSTICADO</b>			<b>23.341,31</b>			<b>280,50</b>			<b>3.211,59</b>

**Fuente:** "ELECTRICAR"  
**Elaborado:** La Autora



**AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS "ELECTRICAR"**  
**PORCENTAJES DE SALIDAS EN RELACIÓN A LAS VENTAS PROYECTADAS**  
**AÑO 2018**

MESES	PUBLICIDAD Y PROPAGANDA		
	Ventas Pron. 2018	Porcentaje %	Gastos Pronóstico
Enero	74.700,01	0,25%	183,27
Febrero	73.067,47	0,25%	179,27
Marzo	90.116,41	0,25%	221,10
Abril	71.640,80	0,25%	175,77
Mayo	56.458,55	0,25%	138,52
Junio	75.690,34	0,25%	185,70
Julio	84.932,33	0,25%	208,38
Agosto	77.330,79	0,25%	189,73
Septiembre	78.169,67	0,25%	191,79
Octubre	91.113,15	0,25%	223,54
Noviembre	64.627,34	0,25%	158,56
Diciembre	97.156,13	0,25%	238,37
<b>TOTAL GASTO PRONOSTICADO</b>			<b>2.293,99</b>

Fuente: "ELECTRICAR"  
 Elaborado: La Autora



**AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS "ELECTRICAR"**  
**PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO-PROYECTADAS**  
**ENERO A DICIEMBRE 2016 - 2018**

RUBROS	COSTOS Y GASTOS	COSTOS Y GASTOS	COSTOS Y GASTOS
	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
<b>COMPRAS</b>			
Compras en efectivo	550.266,20	468.853,28	399.485,56
<b>TOTAL COMPRAS EN EFECTIVO</b>	<b>550.266,20</b>	<b>468.853,28</b>	<b>399.485,56</b>
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>			
Remuneraciones	25.071,64	28.885,71	30.621,16
Beneficios Sociales	2.949,61	3.398,32	3.915,29
Aporte al IESS	1.474,80	1.699,16	1.957,65
Servicios Básicos	2.073,83	2.389,31	2.532,86
Suministros de Oficina	691,28	796,44	844,29
Útiles de Aseo	288,03	331,85	382,33
Participación a Trabajadores	5.829,31	26.605,49	49.797,05
Impuesto a la Renta	5.465,75	27.745,52	73.499,39
<b>TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>43.844,24</b>	<b>91.851,79</b>	<b>163.550,01</b>
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>			
Amortización de Préstamos	11.697,81	14.286,58	16.071,40
Intereses	24.430,51	25.126,13	23.341,31
Servicios Bancarios	211,32	243,46	280,50
<b>TOTAL GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>36.339,64</b>	<b>39.656,18</b>	<b>39.693,21</b>
<b>GASTOS DE VENTA</b>			
Imprenta	2.419,47	2.787,53	3.211,59
Publicidad y Propaganda	1.728,19	1.991,09	2.293,99
<b>TOTAL GASTOS DE VENTA</b>	<b>4.147,66</b>	<b>4.778,62</b>	<b>5.505,58</b>
Compra Equipo de Computación			1.000,00
<b>TOTAL SALIDAS DE EFECTIVO</b>	<b>634.597,74</b>	<b>605.139,88</b>	<b>609.234,37</b>

Fuente: "ELECTRICAR"  
 Elaborado: La Autora



**AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS "ELECTRICAR"**  
**PRESUPUESTO DE EFECTIVO MENSUAL**  
**ENERO A DICIEMBRE 2016**

DESCRIPCIÓN	MESES PROYECTADOS 2016											
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
<b>Total de Entradas de Efectivo</b>	56.275,62	55.045,74	67.889,64	53.970,95	42.533,33	57.021,69	63.984,19	58.257,53	58.889,51	68.640,54	48.687,32	73.193,05
(-) Total de Salidas en Efectivo	35.410,37	48.449,68	42.068,28	69.894,98	36.335,05	58.399,40	56.746,37	66.213,42	71.005,41	55.240,82	52.564,15	42.269,80
<b>(=) Flujo Neto de Efectivo</b>	<b>20.865,25</b>	<b>6.596,06</b>	<b>25.821,36</b>	<b>-15.924,03</b>	<b>6.198,28</b>	<b>-1.377,71</b>	<b>7.237,82</b>	<b>-7.955,89</b>	<b>-12.115,90</b>	<b>13.399,72</b>	<b>-3.876,83</b>	<b>30.923,25</b>
(+) Efectivo Inicial	3.500,00	24.365,25	30.961,31	56.782,67	40.858,64	47.056,93	45.679,21	52.917,03	44.961,14	32.845,23	46.244,96	42.368,13
<b>(=) Efectivo Final</b>	<b>24.365,25</b>	<b>30.961,31</b>	<b>56.782,67</b>	<b>40.858,64</b>	<b>47.056,93</b>	<b>45.679,21</b>	<b>52.917,03</b>	<b>44.961,14</b>	<b>32.845,23</b>	<b>46.244,96</b>	<b>42.368,13</b>	<b>73.291,38</b>
(-) Saldo mínimo requerido	28.351,24	28.351,24	28.351,24	28.351,24	28.351,24	28.351,24	28.351,24	28.351,24	28.351,24	28.351,24	28.351,24	28.351,24
(=) Financiamiento Total	-3.985,99	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>(=) Saldo de Efectivo Excedente</b>	<b>-3.985,99</b>	<b>2.610,07</b>	<b>28.431,43</b>	<b>12.507,40</b>	<b>18.705,68</b>	<b>17.327,97</b>	<b>24.565,79</b>	<b>16.609,90</b>	<b>4.493,99</b>	<b>17.893,71</b>	<b>14.016,88</b>	<b>44.940,14</b>

**Fuente:** "ELECTRICAR"  
**Elaborado:** La Autora

## DETERMINACIÓN DE EFECTIVO MÍNIMO REQUERIDO

ENERO A DICIEMBRE 2016

### Efectivo Mínimo de Operación por desembolsos totales

$$EMO = \frac{DTA}{RE}$$

- **EMO** = Efectivo Mínimo de Operación
- **DTA** = Desembolso Total al año
- **RE** = Rotación de Efectivo

$$Rotación\ de\ efectivo = \frac{360}{CCE} = \frac{360}{193} = 1,86528$$

$$Efectivo\ Mínimo\ de\ Operación = \frac{634.597,74}{1,86528}$$

$$Efectivo\ Mínimo\ de\ Operación = \frac{340.214,90}{12\ meses}$$

$$Efectivo\ Mínimo\ de\ Operación = 28.351,24$$

El Saldo Mínimo Requerido a mantener es de \$ 28.351,24 mensuales.





**AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS "ELECTRICAR"**  
**PRESUPUESTO DE EFECTIVO MENSUAL**  
**ENERO A DICIEMBRE 2017**

DESCRIPCIÓN	MESES PROYECTADOS 2017											
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
<b>Total de Entradas de Efectivo</b>	64.836,63	63.419,65	78.217,46	62.181,37	49.003,78	65.696,20	73.717,88	67.120,05	67.848,16	79.082,59	56.093,96	84.327,66
(-) Total de Salidas en Efectivo	34.340,57	42.632,89	57.881,16	82.527,06	32.113,91	51.141,60	51.145,05	57.818,96	63.214,33	48.633,03	46.038,65	37.652,67
<b>(=) Flujo Neto de Efectivo</b>	<b>30.496,07</b>	<b>20.786,76</b>	<b>20.336,30</b>	<b>-20.345,69</b>	<b>16.889,87</b>	<b>14.554,60</b>	<b>22.572,83</b>	<b>9.301,09</b>	<b>4.633,83</b>	<b>30.449,56</b>	<b>10.055,31</b>	<b>46.674,98</b>
(+) Efectivo Inicial	24.365,25	30.961,31	56.782,67	40.858,64	47.056,93	45.679,21	52.917,03	44.961,14	32.845,23	46.244,96	42.368,13	73.291,38
<b>(=) Efectivo Final</b>	<b>54.861,32</b>	<b>51.748,08</b>	<b>77.118,97</b>	<b>20.512,95</b>	<b>63.946,79</b>	<b>60.233,81</b>	<b>75.489,86</b>	<b>54.262,23</b>	<b>37.479,06</b>	<b>76.694,52</b>	<b>52.423,44</b>	<b>119.966,37</b>
(-) Saldo mínimo requerido	27.035,18	27.035,18	27.035,18	27.035,18	27.035,18	27.035,18	27.035,18	27.035,18	27.035,18	27.035,18	27.035,18	27.035,18
(=) Financiamiento Total	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>(=) Saldo de Efectivo Excedente</b>	<b>27.826,14</b>	<b>24.712,89</b>	<b>50.083,79</b>	<b>-6.522,23</b>	<b>36.911,61</b>	<b>33.198,63</b>	<b>48.454,68</b>	<b>27.227,04</b>	<b>10.443,88</b>	<b>49.659,34</b>	<b>25.388,25</b>	<b>92.931,18</b>

**Fuente:** "ELECTRICAR"  
**Elaborado:** La Autora

**DETERMINACIÓN DE EFECTIVO MÍNIMO REQUERIDO**  
**ENERO A DICIEMBRE 2017**

**Efectivo Mínimo de Operación por desembolsos totales**

$$EMO = \frac{DTA}{RE}$$

- **EMO** = Efectivo Mínimo de Operación
- **DTA** = Desembolso Total al año
- **RE** = Rotación de Efectivo

$$Rotación de efectivo = \frac{360}{CCE} = \frac{360}{193} = 1,86528$$

$$Efectivo \text{ M\u00ednimo de Operaci\u00f3n} = \frac{605.139,88}{1,86528}$$

$$Efectivo \text{ M\u00ednimo de Operaci\u00f3n} = \frac{324.422,21}{12 \text{ meses}}$$

$$Efectivo \text{ M\u00ednimo de Operaci\u00f3n} = 27.035,18$$

El Saldo M\u00ednimo Requerido a mantener es de \$ 27.035,18 mensuales.



**AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS "ELECTRICAR"**  
**PRESUPUESTO DE EFECTIVO MENSUAL**  
**ENERO A DICIEMBRE 2018**

DESCRIPCIÓN	MESES PROYECTADOS 2018											
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
<b>Total de Entradas de Efectivo</b>	74.700,01	73.067,47	90.116,41	71.640,80	56.458,55	75.690,34	84.932,33	77.330,79	78.169,67	91.113,15	64.627,34	97.156,13
(-) Total de Salidas en Efectivo	27.813,13	37.808,37	99.100,52	98.908,54	28.619,03	45.094,00	46.118,89	50.805,82	56.310,21	43.167,05	40.595,06	34.893,73
<b>(=) Flujo Neto de Efectivo</b>	<b>46.886,88</b>	<b>35.259,09</b>	<b>-8.984,11</b>	<b>-27.267,74</b>	<b>27.839,52</b>	<b>30.596,34</b>	<b>38.813,43</b>	<b>26.524,97</b>	<b>21.859,46</b>	<b>47.946,10</b>	<b>24.032,28</b>	<b>62.262,40</b>
(+) Efectivo Inicial	54.861,32	51.748,08	77.118,97	20.512,95	63.946,79	60.233,81	75.489,86	54.262,23	37.479,06	76.694,52	52.423,44	119.966,37
<b>(=) Efectivo Final</b>	<b>101.748,20</b>	<b>87.007,17</b>	<b>68.134,86</b>	<b>-6.754,79</b>	<b>91.786,32</b>	<b>90.830,15</b>	<b>114.303,30</b>	<b>80.787,20</b>	<b>59.338,52</b>	<b>124.640,62</b>	<b>76.455,72</b>	<b>182.228,76</b>
(-) Saldo mínimo requerido	27.218,11	27.218,11	27.218,11	27.218,11	27.218,11	27.218,11	27.218,11	27.218,11	27.218,11	27.218,11	27.218,11	27.218,11
(=) Financiamiento Total	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>(=) Saldo de Efectivo Excedente</b>	<b>74.530,09</b>	<b>59.789,06</b>	<b>40.916,75</b>	<b>-33.972,90</b>	<b>64.568,21</b>	<b>63.612,04</b>	<b>87.085,19</b>	<b>53.569,09</b>	<b>32.120,41</b>	<b>97.422,51</b>	<b>49.237,61</b>	<b>155.010,66</b>

**Fuente:** "ELECTRICAR"  
**Elaborado:** La Autora

**DETERMINACIÓN DE EFECTIVO MÍNIMO REQUERIDO**  
**ENERO A DICIEMBRE 2018**

**Efectivo Mínimo de Operación por desembolsos totales**

$$EMO = \frac{DTA}{RE}$$

- **EMO** = Efectivo Mínimo de Operación
- **DTA** = Desembolso Total al año
- **RE** = Rotación de Efectivo

$$Rotación\ de\ efectivo = \frac{360}{CCE} = \frac{360}{193} = 1,86528$$

$$Efectivo\ Mínimo\ de\ Operación = \frac{609.234,37}{1,86528}$$

$$Efectivo\ Mínimo\ de\ Operación = \frac{326.617,31}{12\ meses}$$

$$Efectivo\ Mínimo\ de\ Operación = 27.218,11$$

El Saldo Mínimo Requerido a mantener es de \$ 27.218,11 mensuales.



**AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS "ELECTRICAR"**  
**PRESUPUESTO DE EFECTIVO**  
**ENERO A DICIEMBRE 2016 - 2018**

DESCRIPCIÓN	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
<b>Total de Entradas de Efectivo</b>	704.389,12	811.545,39	935.002,98
(-) Total de Salidas en Efectivo	634.597,74	605.139,88	609.234,37
<b>(=) Flujo Neto de Efectivo</b>	<b>69.791,38</b>	<b>206.405,51</b>	<b>325.768,61</b>
(+) Efectivo Inicial	468.540,51	538.331,89	744.737,40
<b>(=) Efectivo Final</b>	<b>538.331,89</b>	<b>744.737,40</b>	<b>1.070.506,01</b>
(-) Saldo minimo requerido	340.214,90	324.422,21	326.617,31
(=) Financiamiento Total	-3.985,99	-	-
<b>(=) Saldo de Efectivo Excedente</b>	<b>198.116,99</b>	<b>420.315,19</b>	<b>743.888,70</b>

**Fuente:** "ELECTRICAR"  
**Elaborado:** La Autora

## **DETERMINACIÓN DEL PRESUPUESTO DE EFECTIVO**

Para el desarrollo de los componentes del Presupuesto de Efectivo el procedimiento es el siguiente:

- **Entradas de efectivo.-** se elaboran los Programas de Entradas de Efectivo-Proyectadas para cada año de proyección, considerando la política financiera de la empresa de realizar las ventas al contado.
- **Desembolsos de efectivo.-** se inicia con la elaboración de Programas de Salidas de Efectivo-Proyectadas,

En lo referente a Compras, se considera la política financiera de la empresa de realizarlas a crédito de 30 días; en la determinación de los montos anuales a desembolsar se debe arrastrar el valor de Diciembre a Enero del siguiente año, quedando pendiente de pago el monto en compras de Diciembre del año 2018.

En cuanto a Gastos, se utiliza el Método de Porcentaje de Ventas, para establecer los porcentajes a aplicar en el año 2016 se toma como base el año 2015, para el año 2017 se considera el año 2016 y así sucesivamente.

En los desembolsos de efectivo se debe considerar también los pagos por Participación a Trabajadores, Impuesto a la Renta, Amortización de préstamos y adquisición de activos fijos que cumplen con su vida útil; tales erogaciones no constituyen gastos para la empresa pero afectan el flujo de efectivo por lo tanto se los debe considerar en la elaboración del Presupuesto de Efectivo.

- **Saldo mínimo requerido.-** se determina a través de la aplicación de la fórmula de Efectivo Mínimo de Operación por Desembolsos Totales para cada año de proyección.

Los componentes restantes se determinan por diferencia matemática y arrastre de valores como se detalla en la Revisión de Literatura.

El Presupuesto de Efectivo muestra un excedente que asciende para los tres años de proyección así: \$ 198.116,99 (año 2016), \$ 420.315,19 (año 2017) y \$ 743.888,70 (año 2018); valores que se puede utilizar para futuras inversiones o para pre cancelación del crédito solicitado.

**ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA**

**ESTADO DE RESULTADOS  
PROFORMA**



## **ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA**

### **ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA**

Para la elaboración del Estado de Resultados Proforma, se parte del Pronóstico de Ventas, para poder proyectar los rubros que lo componen, mediante el método del porcentaje de ventas, principalmente las cuentas de gastos. Además, se requiere del pronóstico de compras.

Los valores proyectados de los gastos se tomarán del Programa de Salidas de Efectivo Proyectadas, para luego determinar la utilidad y demás cuentas que se calcularán según su naturaleza, y finalmente obtener la utilidad líquida proyectada.

Para encontrar el gasto de depreciación de los activos fijos para el año 2015 se realiza el respectivo cálculo.

A continuación se presenta la matriz de elaboración del Estado de Resultado Proforma para los tres años de proyección en donde se indica el origen de cada una de las cuentas, así:



**AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS "ELECTRICAR"**  
**MATRIZ DEL ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA**  
**ENERO A DICIEMBRE 2016 - 2018**

CÓD.	CUENTAS	AÑO BASE	FUENTE DE INFORMACIÓN	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
<b>1</b>	<b>INGRESOS</b>					
1.1	Ventas	611.381,39	Pronóstico de Ventas	704.389,12	811.545,39	935.002,98
1.2	Rendimientos Financieros	164,48	-	-	-	-
	<b>TOTAL DE INGRESOS</b>	<b>611.545,87</b>		<b>704.389,12</b>	<b>811.545,39</b>	<b>935.002,98</b>
<b>5</b>	<b>COSTOS Y GASTOS</b>					
	<b>Costo de ventas</b>	<b>547.082,36</b>		<b>454.181,76</b>	<b>400.467,33</b>	<b>321.924,27</b>
5.1	Inventario Inicial	238.255,00	Inventario Final 2014	331351,79	422.633,47	486.927,24
5.2	Adquisiciones netas	640.179,15	Pronóstico de Compras	545.463,44	464.761,10	395.998,82
5.3	Inventario Final	-331.351,79	Políticas contables (60%)	-422.633,47	-486.927,24	-561.001,79
	<b>Gastos Administrativos</b>	<b>25.601,40</b>		<b>44.047,94</b>	<b>48.949,53</b>	<b>51.752,33</b>
5.4	Remuneraciones	25.601,40	Programa de Sal. De Efectivo	25.071,64	28.885,71	30.621,16
5.5	Beneficios Sociales		Programa de Sal. De Efectivo	2.949,61	3.398,32	3.915,29
5.6	Aportes al IESS		Programa de Sal. De Efectivo	1.474,80	1.699,16	1.957,65
5.7	Servicios Básicos		Programa de Sal. De Efectivo	2.073,83	2.389,31	2.532,86
5.8	Suministros de Oficina		Programa de Sal. De Efectivo	691,28	796,44	844,29
5.9	Útiles de Aseo		Programa de Sal. De Efectivo	288,03	331,85	382,33
5.10	Deprec. Edificio		Método Línea Recta	10.948,75	10.948,75	10.948,75
5.11	Deprec. Muebles y enseres		Datos ELECTRICAR	200,00	200,00	200,00
5.12	Deprec. Equipo de Computación		Datos ELECTRICAR	350,00	300,00	350,00

Fuente: "ELECTRICAR"  
 Elaborado: La Autora



**AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS "ELECTRICAR"**  
**MATRIZ DEL ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA**  
**ENERO A DICIEMBRE 2016 - 2018**

CÓD.	CUENTAS	AÑO BASE	FUENTE DE INFORMACIÓN	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
	<b>Gastos Financieros</b>	<b>0,00</b>		<b>24.641,83</b>	<b>25.369,59</b>	<b>23.621,81</b>
5.13	Intereses		Programa de Sal. De Efectivo	24.430,51	25.126,13	23.341,31
5.14	Servicios Bancarios		Programa de Sal. De Efectivo	211,32	243,46	280,50
	<b>Gastos de Venta</b>	<b>0,00</b>		<b>4147,66</b>	<b>4778,62</b>	<b>5505,58</b>
5.15	Imprenta		Programa de Sal. De Efectivo	2.419,47	2.787,53	3.211,59
5.16	Publicidad y Propaganda		Programa de Sal. De Efectivo	1.728,19	1.991,09	2.293,99
	<b>TOTAL COSTOS Y GASTOS</b>	<b>572.683,76</b>		<b>527.019,18</b>	<b>479.565,08</b>	<b>402.803,99</b>
	<b>UTILIDAD ANTES DE PART. TRAB.</b>	<b>38.862,11</b>		<b>177.369,94</b>	<b>331.980,31</b>	<b>532.198,99</b>
2.1.05	(-) 15% Participación Trabajadores			26.605,49	49.797,05	79.829,85
	<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>			<b>150.764,45</b>	<b>282.183,27</b>	<b>452.369,14</b>
2.1.06	(-) Impuesto a la Renta		Tabla del I.R. 2016 Persona Natural	26.785,57	72.782,15	132.347,21
	<b>GANANCIA</b>			<b>123.978,88</b>	<b>209.401,11</b>	<b>320.021,93</b>

Fuente: "ELECTRICAR"  
 Elaborado: La Autora



**AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS "ELECTRICAR"**  
**ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA**  
**ENERO A DICIEMBRE 2016**

**1 INGRESOS**

1.1 Ventas		704.389,12
1.2 Rendimientos Financieros		-
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>		<b>\$ <u>704.389,12</u></b>

**5 COSTOS Y GASTOS**

<b>Costo de ventas</b>		<b>454.181,76</b>
5.1 Inventario Inicial	331.351,79	
5.2 Adquisiciones netas	545.463,44	
5.3 Inventario Final	-422.633,47	
<b>Gastos Administrativos</b>		<b>44.047,94</b>
5.4 Remuneraciones	25.071,64	
5.5 Beneficios Sociales	2.949,61	
5.6 Aportes al IESS	1.474,80	
5.7 Servicios Básicos	2.073,83	
5.8 Suministros de Oficina	691,28	
5.9 Útiles de Aseo	288,03	
5.10 Deprec. Edificio	10.948,75	
5.11 Deprec. Muebles y enseres	200,00	
5.12 Deprec. Equipo de Computación	350,00	
<b>Gastos Financieros</b>		<b>24.641,83</b>
5.13 Intereses	24.430,51	
5.14 Servicios Bancarios	211,32	
<b>Gastos de Venta</b>		<b>4147,66</b>
5.15 Imprenta	2419,47	
5.16 Publicidad y Propaganda	1728,19	
<b>TOTAL COSTOS Y GASTOS</b>		<b>\$ <u>527.019,18</u></b>



**AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS "ELECTRICAR"**  
**ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA**  
**ENERO A DICIEMBRE 2016**

<b>UTILIDAD ANTES DE PART. TRAB.</b>	<b>177.369,94</b>
2.1.05 (-) 15% Participación Trabajadores	26.605,49
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>150.764,45</b>
2.1.06 (-) Impuesto a la Renta	26.785,57
<b>GANANCIA</b>	<b>\$ <u>123.978,88</u></b>

---

PROPIETARIA

---

CONTADOR



**AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS "ELECTRICAR"**  
**ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA**  
**ENERO A DICIEMBRE 2017**

**1 INGRESOS**

1.1 Ventas		811.545,39	
1.2 Rendimientos Financieros		-	
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>			<b>\$ <u>811.545,39</u></b>

**5 COSTOS Y GASTOS**

<b>Costo de ventas</b>			<b>400.467,33</b>
5.1 Inventario Inicial	422.633,47		
5.2 Adquisiciones netas	464.761,10		
5.3 Inventario Final	-486.927,24		
<b>Gastos Administrativos</b>			<b>48.949,53</b>
5.4 Remuneraciones	28.885,71		
5.5 Beneficios Sociales	3.398,32		
5.6 Aportes al IESS	1.699,16		
5.7 Servicios Básicos	2.389,31		
5.8 Suministros de Oficina	796,44		
5.9 Útiles de Aseo	331,85		
5.10 Deprec. Edificio	10.948,75		
5.11 Deprec. Muebles y enseres	200,00		
5.12 Deprec. Equipo de Computación	300,00		
<b>Gastos Financieros</b>			<b>25.369,59</b>
5.13 Intereses	25.126,13		
5.14 Servicios Bancarios	243,46		
<b>Gastos de Venta</b>			<b>4.778,62</b>
5.15 Imprenta	2.787,53		
5.16 Publicidad y Propaganda	1.991,09		
<b>TOTAL COSTOS Y GASTOS</b>			<b>\$ <u>479.565,08</u></b>



**AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS "ELECTRICAR"**  
**ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA**  
**ENERO A DICIEMBRE 2017**

<b>UTILIDAD ANTES DE PART. TRAB.</b>	<b>331.980,31</b>
2.1.05 (-) 15% Participación Trabajadores	49.797,05
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>282.183,27</b>
2.1.06 (-) Impuesto a la Renta	72.782,15
<b>GANANCIA</b>	<b>\$ <u>209.401,11</u></b>

---

PROPIETARIA

---

CONTADOR



**AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS "ELECTRICAR"**  
**ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA**  
**ENERO A DICIEMBRE 2018**

**1 INGRESOS**

1.1 Ventas	935.002,98
1.2 Rendimientos Financieros	-
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>	<b>\$ <u>935.002,98</u></b>

**5 COSTOS Y GASTOS**

<b>Costo de ventas</b>		<b>321.924,27</b>
5.1 Inventario Inicial	486.927,24	
5.2 Adquisiciones netas	395.998,82	
5.3 Inventario Final	-561.001,79	
<b>Gastos Administrativos</b>		<b>51.752,33</b>
5.4 Remuneraciones	30.621,16	
5.5 Beneficios Sociales	3.915,29	
5.6 Aportes al IESS	1.957,65	
5.7 Servicios Básicos	2.532,86	
5.8 Suministros de Oficina	844,29	
5.9 Útiles de Aseo	382,33	
5.10 Deprec. Edificio	10.948,75	
5.11 Deprec. Muebles y enseres	200,00	
5.12 Deprec. Equipo de Computación	350,00	
<b>Gastos Financieros</b>		<b>23.621,81</b>
5.13 Intereses	23.341,31	
5.14 Servicios Bancarios	280,50	
<b>Gastos de Venta</b>		<b>5505,58</b>
5.15 Imprenta	3211,59	
5.16 Publicidad y Propaganda	2293,99	
<b>TOTAL COSTOS Y GASTOS</b>		<b>\$ <u>402.803,99</u></b>





**AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS "ELECTRICAR"**  
**ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA**  
**ENERO A DICIEMBRE 2018**

<b>UTILIDAD ANTES DE PART. TRAB.</b>	<b>532.198,99</b>
2.1.05 (-) 15% Participación Trabajadores	79.829,85
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>452.369,14</b>
2.1.06 (-) Impuesto a la Renta	132.347,21
<b>GANANCIA</b>	<b>\$ <u>320.021,93</u></b>

---

PROPIETARIA

---

CONTADOR

## **DETERMINACIÓN DEL ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA**

La elaboración del Estado de Resultados Proforma se inicia con el rubro de ventas tomando los valores del Pronóstico de ventas, que corresponde al total de ingresos, pues los Rendimientos financieros no se proyectan al ser ocasionales.

En cuanto a Costos, el Costo de ventas se cumple con las políticas contables de la empresa al destinar el 60% de las ventas para Inventario final.

Con respecto a Gastos, en su clasificación de Administrativos, Financieros y de Venta se toman del Programa de Salidas de Efectivo. Se calcula la Participación a Trabajadores del 15% según lo establecido por ley; para el cálculo del Impuesto a la Renta se aplica la Tabla del Impuesto a la Renta del año 2016 emitida por el Servicio de Rentas Internas, la propietaria es una persona natural con discapacidad auditiva del 42%, por ende se acoge al beneficio tributario aplicado proporcionalmente al grado de discapacidad sobre dos veces la fracción básica.

El Estado de Resultados Proforma muestra una actividad económica eficiente puesto que la utilidad aumenta considerablemente.

**ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA**

**ESTADO DE FLUJO DE  
EFECTIVO PROYECTADO**

## **ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO**

El Estado de Flujo de Efectivo Proyectado, se relaciona con todas las transacciones en efectivo, realizadas por la empresa en el periodo determinado.

Para elaborar el Estado de Flujo de Efectivo Proyectado se requiere:

- Estado de resultados proforma
- Presupuesto de efectivo
- Programa de salidas en efectivo
- Tabla de amortización

Los ingresos y desembolsos de efectivo se clasificación en actividades de operación, inversión y financiamiento.



**AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS "ELECTRICAR"**  
**MATRIZ DEL FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO**  
**ENERO A DICIEMBRE 2016 - 2018**

DESCRIPCIÓN	FUENTE DE INFORMACIÓN	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
<b>ACTIVIDADES DE OPERACIÓN</b>				
Recaudo de clientes	Programa de Sal. De Efectivo	704.389,12	811.545,39	935.002,98
(-) Adquisición de mercadería	Programa de Sal. De Efectivo	550.266,20	468.853,28	399.485,56
(-) Pagos de remuneraciones	E.R. Proyectado	25.071,64	28.885,71	30.621,16
(-) Pagos de beneficios sociales	E.R. Proyectado	2.949,61	3.398,32	3.915,29
(-) Pagos de aportes al IESS	E.R. Proyectado	1.474,80	1.699,16	1.957,65
(-) Pagos por servicios básicos	E.R. Proyectado	2.073,83	2.389,31	2.532,86
(-) Pagos por suministros de oficina	E.R. Proyectado	691,28	796,44	844,29
(-) Pagos por útiles de oficina	E.R. Proyectado	288,03	331,85	382,33
(-) Pagos por intereses	E.R. Proyectado	24.430,51	25.126,13	23.341,31
(-) Pagos por servicios bancarios	E.R. Proyectado	211,32	243,46	280,50
(-) Pagos por imprenta	E.R. Proyectado	2.419,47	2.787,53	3.211,59
(-) Pagos por publicidad y propaganda	E.R. Proyectado	1.728,19	1.991,09	2.293,99
(-) Pagos por participación de trabajadores	Programa de Sal. De Efectivo	5.829,31	26.605,49	49.797,05
(-) Pagos por impuestos	Programa de Sal. De Efectivo	5.465,75	27.745,52	73.499,39
<b>Flujo de efectivo neto en actividades de operación</b>		<b>81.489,19</b>	<b>220.692,10</b>	<b>342.840,01</b>

**Fuente:** "ELECTRICAR"  
**Elaborado:** La Autora



**AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS "ELECTRICAR"**  
**MATRIZ DEL FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO**  
**ENERO A DICIEMBRE 2016 - 2018**

DESCRIPCIÓN	FUENTE DE INFORMACIÓN	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018
<b>ACTIVIDADES DE INVERSIÓN</b>				
(-) Adquisición de edificio	-	230.500,00	0,00	0,00
(-) Adquisición de equipo de cómputo	Programa de Sal. De Efectivo	0,00	0,00	1.000,00
<b>Flujo de efectivo neto en actividades de inversión</b>		<b>-230.500,00</b>	<b>0,00</b>	<b>-1.000,00</b>
<b>ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO</b>				
Préstamos recibidos	Tabla de Amortización	230.500,00	0,00	0,00
(-) Pagos de amortización de préstamos	Programa de Sal. De Efectivo	11.697,81	14.286,58	16.071,40
<b>Flujo de efectivo neto en actividades de financiamiento</b>		<b>218.802,19</b>	<b>-14.286,58</b>	<b>-16.071,40</b>
<b>FLUJO NETO DE EFECTIVO</b>		<b>69.791,38</b>	<b>206.405,51</b>	<b>325.768,61</b>

**Fuente:** "ELECTRICAR"  
**Elaborado:** La Autora



**AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS "ELECTRICAR"**  
**FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO**  
**ENERO A DICIEMBRE 2016**

**ACTIVIDADES DE OPERACIÓN**

Recaudo de clientes	704.389,12
(-) Adquisición de mercadería	550.266,20
(-) Pagos de remuneraciones	25.071,64
(-) Pagos de beneficios sociales	2.949,61
(-) Pagos de aportes al IESS	1.474,80
(-) Pagos por servicios básicos	2.073,83
(-) Pagos por suministros de oficina	691,28
(-) Pagos por útiles de oficina	288,03
(-) Pagos por intereses	24.430,51
(-) Pagos por servicios bancarios	211,32
(-) Pagos por imprenta	2.419,47
(-) Pagos por publicidad y propaganda	1.728,19
(-) Pagos por participación de trabajadores	5.829,31
(-) Pagos por impuestos	5.465,75

**Flujo de efectivo neto en actividades de operación** **\$ 81.489,19**

**ACTIVIDADES DE INVERSIÓN**

(-) Adquisición de edificio	230.500,00
(-) Adquisición de equipo de cómputo	0,00

**Flujo de efectivo neto en actividades de inversión** **\$ -230.500,00**

**ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO**

Préstamos recibidos	230.500,00
(-) Pagos de amortización de préstamos	11.697,81

**Flujo de efectivo neto en actividades de financiamiento** **\$ 218.802,19**

**FLUJO NETO DE EFECTIVO** **\$ 69.791,38**

---

PROPIETARIA

---

CONTADOR



**AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS "ELECTRICAR"**  
**FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO**  
**ENERO A DICIEMBRE 2017**

**ACTIVIDADES DE OPERACIÓN**

Recaudo de clientes	811.545,39
(-) Adquisición de mercadería	468.853,28
(-) Pagos de remuneraciones	28.885,71
(-) Pagos de beneficios sociales	3.398,32
(-) Pagos de aportes al IESS	1.699,16
(-) Pagos por servicios básicos	2.389,31
(-) Pagos por suministros de oficina	796,44
(-) Pagos por útiles de oficina	331,85
(-) Pagos por intereses	25.126,13
(-) Pagos por servicios bancarios	243,46
(-) Pagos por imprenta	2.787,53
(-) Pagos por publicidad y propaganda	1.991,09
(-) Pagos por participación de trabajadores	26.605,49
(-) Pagos por impuestos	27.745,52

**Flujo de efectivo neto en actividades de operación** **\$ 220.692,10**

**ACTIVIDADES DE INVERSIÓN**

(-) Adquisición de edificio	0,00
(-) Adquisición de equipo de cómputo	0,00

**Flujo de efectivo neto en actividades de inversión** **\$ 0,00**

**ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO**

Préstamos recibidos	0,00
(-) Pagos de amortización de préstamos	14.286,58

**Flujo de efectivo neto en actividades de financiamiento** **\$ -14.286,58**

**FLUJO NETO DE EFECTIVO** **\$ 206.405,51**

---

PROPIETARIA

---

CONTADOR





**AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS "ELECTRICAR"**  
**FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO**  
**ENERO A DICIEMBRE 2018**

**ACTIVIDADES DE OPERACIÓN**

Recaudo de clientes	935.002,98
(-) Adquisición de mercadería	399.485,56
(-) Pagos de remuneraciones	30.621,16
(-) Pagos de beneficios sociales	3.915,29
(-) Pagos de aportes al IESS	1.957,65
(-) Pagos por servicios básicos	2.532,86
(-) Pagos por suministros de oficina	844,29
(-) Pagos por útiles de oficina	382,33
(-) Pagos por intereses	23.341,31
(-) Pagos por servicios bancarios	280,50
(-) Pagos por imprenta	3.211,59
(-) Pagos por publicidad y propaganda	2.293,99
(-) Pagos por participación de trabajadores	49.797,05
(-) Pagos por impuestos	73.499,39

**Flujo de efectivo neto en actividades de operación** **\$ 342.840,01**

**ACTIVIDADES DE INVERSIÓN**

(-) Adquisición de edificio	0,00
(-) Adquisición de equipo de cómputo	1.000,00

**Flujo de efectivo neto en actividades de inversión** **\$ -1.000,00**

**ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO**

Préstamos recibidos	0,00
(-) Pagos de amortización de préstamos	16.071,40

**Flujo de efectivo neto en actividades de financiamiento** **\$ -16.071,40**

**FLUJO NETO DE EFECTIVO** **\$ 325.768,61**

---

PROPIETARIA

---

CONTADOR

## **DETERMINACIÓN DEL ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO**

La elaboración del Estado de Flujo de Efectivo Proyectado para los tres años de proyección, muestra un incremento en el flujo de efectivo de acuerdo al pronóstico de ventas así: en el año 2016 un valor de \$ 69.791,38; en el año 2017 \$ 206.405,51; y, en el 2018 \$ 325.768,61; lo cual representa un incremento en la liquidez que permite la elaboración de planes de inversión para hacer producir los excedentes de **“Autolatería y Accesorios ELECTRICAR”**.

La determinación de los desembolsos en forma de pagos consta en el Programa de salidas de efectivo y se calcularon en base a políticas de la empresa y directrices estatales en el caso del Impuesto a la renta; cuyo cálculo contiene tanto anticipos como pagos finales de impuestos.

Se considera también la amortización de capital que forma parte de la cuota que se paga por el préstamo solicitado.

Para el año 2018 se requiere la adquisición de Equipo de cómputo, tras cumplir su vida útil en el año 2017 por un valor de \$ 1.000,00 y se registra la respectiva depreciación.

**ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA**

**BALANCE GENERAL  
PROFORMA**

## BALANCE GENERAL PROFORMA

Para proyectar el Balance General se lo hará de acuerdo al Porcentaje de las Ventas, por ejemplo:

RUBRO		FÓRMULA		VALORES		%
CUENTAS POR COBRAR	=	RUBRO * 100	=	3.500,00 * 100	=	0,57%
		VENTAS		611.381,39		

Así pues, para empezar a elaborar el Balance General Proforma se necesita:

- Partir del Balance General del año 2015.
- Se tomará del Presupuesto de Efectivo los valores que constarán en las cuentas de Caja y Bancos de los tres años en proyección.
- Cuentas del Activo y Pasivo por su naturaleza serán tomadas del Estado de Resultados Proforma, y las demás se incrementarán de acuerdo al porcentaje de las ventas de cada año.

A continuación se presentan las matrices de elaboración del Balance General Proforma de los tres años, y el correspondiente Balance General Proforma estructurado.



**AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS "ELECTRICAR"**  
**MATRIZ DEL BALANCE GENERAL PROFORMA**  
**ENERO A DICIEMBRE 2016**

CÓD.	CUENTAS	AÑO 2015	FUENTE DE INFORMACIÓN	% BASE	AÑO 2016	DIFERENCIA
	<b>VENTAS TOTALES</b>	611.381,39	Ventas Proyectadas		704.389,12	
<b>1</b>	<b><u>ACTIVO</u></b>					
<b>1.1</b>	<b><u>ACTIVO CORRIENTE</u></b>					
	Caja	-	Presup. de Efectivo		8.351,24	8.351,24
1.1.01	Bancos	3.500,00	Presup. de Efectivo		20.000,00	16.500,00
1.1.02	Cuentas por Cobrar	3.500,00	Porc. de las Ventas	0,57%	4.032,45	532,45
1.1.04	Inventario en Almacén	331.351,79	E.R. Proyectado		422.633,47	91.281,68
1.1.05	Crédito Tributario	5.350,00	Porc. de las Ventas	0,88%	6.163,88	813,88
	<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>343.701,79</b>			<b>461.181,04</b>	<b>117.479,25</b>
<b>1.2</b>	<b><u>ACTIVO NO CORRIENTE</u></b>					
1.2.01	Edificio	-			230.500,00	230.500,00
1.2.02	Dep. Acum. Edificio	-	Tabla de Depreciación		-10.948,75	-10.948,75
1.2.03	Muebles y enseres	1.800,00	Balance General 2015		1.800,00	0,00
1.2.04	Dep. Acum. Muebles y enseres	-200,00	Datos ELECTRICAR		-400,00	-200,00
1.2.05	Equipo de Computación	1.000,00	Balance General 2015		1.000,00	0,00
1.2.06	Dep. Acum. Equipo de Computación	-350,00	Datos ELECTRICAR		-700,00	-350,00
	<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>2.250,00</b>			<b>221.251,25</b>	<b>219.001,25</b>
	<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>345.951,79</b>			<b>682.432,29</b>	<b>336.480,50</b>

Fuente: "ELECTRICAR"  
 Elaborado: La Autora



**AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS "ELECTRICAR"**  
**MATRIZ DEL BALANCE GENERAL PROFORMA**  
**ENERO A DICIEMBRE 2016**

CÓD.	CUENTAS	AÑO 2015	FUENTE DE INFORMACIÓN	% BASE	AÑO 2016	DIFERENCIA
	<b><u>PASIVO</u></b>					
<b>2.1</b>	<b><u>PASIVO CORRIENTE</u></b>					
2.1.01	Cuentas por Pagar Proveedores	53.235,07	Prog. Salidas de Efectivo	8,71%	61.333,57	8.098,50
2.1.05	15% Partic. Trabajadores por Pagar		E.R. Proyectado		26.605,49	26.605,49
2.1.06	Impuesto a la Renta por Pagar		E.R. Proyectado		26.785,57	26.785,57
	<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>53.235,07</b>			<b>114.724,63</b>	<b>61.489,56</b>
<b>2.2</b>	<b><u>PASIVO NO CORRIENTE</u></b>					
2.2.01	Préstamos	47.522,64	Tabla de Amortización		218.802,19	171.279,55
	<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>47.522,64</b>			<b>218.802,19</b>	<b>171.279,55</b>
	<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>100.757,71</b>			<b>333.526,82</b>	<b>232.769,11</b>
<b>3</b>	<b><u>PATRIMONIO</u></b>					
3.1	CAPITAL SOCIAL	206.331,97			206.331,97	0,00
3.6	RESULTADOS DEL EJERCICIO	38.862,11	E.R. Proyectado		123.978,88	85.116,77
	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>245.194,08</b>			<b>330.310,85</b>	<b>85.116,77</b>
	<b>EXCESO DE FINANCIAMIENTO</b>				<b>18.594,61</b>	
	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>345.951,79</b>			<b>682.432,29</b>	

Fuente: "ELECTRICAR"  
 Elaborado: La Autora



**AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS "ELECTRICAR"**  
**BALANCE GENERAL PROFORMA**  
**ENERO A DICIEMBRE 2016**

<b>1</b>	<b><u>ACTIVO</u></b>		
<b>1.1</b>	<b><u>ACTIVO CORRIENTE</u></b>		
	Caja	8.351,24	
1.1.01	Bancos	20.000,00	
1.1.02	Cuentas por Cobrar	4.032,45	
1.1.04	Inventario en Almacén	422.633,47	
1.1.05	Crédito Tributario	6.163,88	
	<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>\$ 461.181,04</b>
<b>1.2</b>	<b><u>ACTIVO NO CORRIENTE</u></b>		
1.2.01	Edificio	230.500,00	
1.2.02	Dep. Acum. Edificio	-10.948,75	
1.2.03	Muebles y enseres	1.800,00	
1.2.04	Dep. Acum. Muebles y enseres	-400,00	
1.2.05	Equipo de Computación	1.000,00	
1.2.06	Dep. Acum. Equipo de Computación	-700,00	
	<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>		<b>\$ 221.251,25</b>
	<b>TOTAL ACTIVO</b>		<b>\$ <u>682.432,29</u></b>
	<b><u>PASIVO</u></b>		
<b>2.1</b>	<b><u>PASIVO CORRIENTE</u></b>		
2.1.01	Cuentas por Pagar Proveedores	61.333,57	
	15% Partic. Trabajadores por Pagar	26.605,49	
	Impuersto a la Renta por Pagar	26.785,57	
	<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>		<b>\$ 114.724,63</b>
<b>2.2</b>	<b><u>PASIVO NO CORRIENTE</u></b>		
2.2.01	Préstamos	218.802,19	
	<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>		<b>\$ 218.802,19</b>
	<b>TOTAL PASIVO</b>		<b>\$ 333.526,82</b>



**AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS "ELECTRICAR"**  
**BALANCE GENERAL PROFORMA**  
**ENERO A DICIEMBRE 2016**

<b>3</b>	<b><u>PATRIMONIO</u></b>		
<b>3.1</b>	CAPITAL SOCIAL	206.331,97	
<b>3.6</b>	RESULTADOS DEL EJERCICIO	123.978,88	
	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		<b>\$ 330.310,85</b>
	<b>EXCESO DE FINANCIAMIENTO</b>		<b>\$ 18.594,61</b>
	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>		<b>\$ <u>682.432,29</u></b>

---

PROPIETARIA

---

CONTADOR





**AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS "ELECTRICAR"**  
**MATRIZ DEL BALANCE GENERAL PROFORMA**  
**ENERO A DICIEMBRE 2017**

CÓD.	CUENTAS	AÑO 2016	FUENTE DE INFORMACIÓN	% BASE	AÑO 2017	DIFERENCIA
	<b>VENTAS TOTALES</b>	704.389,12	Ventas Proyectadas		811.545,39	
<b>1</b>	<b><u>ACTIVO</u></b>					
<b>1.1</b>	<b><u>ACTIVO CORRIENTE</u></b>					
	Caja	8.351,24	Presup. de Efectivo		7.123,68	7.123,68
1.1.01	Bancos	20.000,00	Presup. de Efectivo		20.000,00	0,00
1.1.02	Cuentas por Cobrar	4.032,45	Porc. de las Ventas	0,57%	4.645,89	613,44
1.1.04	Inventario en Almacén	422.633,47	E.R. Proyectado		486.927,24	64.293,76
1.1.05	Crédito Tributario	6.163,88	Porc. de las Ventas	0,88%	7.101,57	937,69
	<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>461.181,04</b>			<b>525.798,37</b>	<b>64.617,33</b>
<b>1.2</b>	<b><u>ACTIVO NO CORRIENTE</u></b>					
1.2.01	Edificio	230.500,00			230.500,00	0,00
1.2.02	Dep. Acum. Edificio	-10.948,75	Tabla de Depreciación		-21.897,50	-10.948,75
1.2.03	Muebles y enseres	1.800,00	Balance General 2015		1.800,00	0,00
1.2.04	Dep. Acum. Muebles y enseres	-400,00	Datos ELECTRICAR		-600,00	-200,00
1.2.05	Equipo de Computación	1.000,00	Balance General 2015		1.000,00	0,00
1.2.06	Dep. Acum. Equipo de Computación	-700,00	Datos ELECTRICAR		-1.000,00	-300,00
	<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>221.251,25</b>			<b>209.802,50</b>	<b>-11.448,75</b>
	<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>682.432,29</b>			<b>735.600,87</b>	<b>53.168,58</b>

Fuente: "ELECTRICAR"  
 Elaborado: La Autora



**AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS "ELECTRICAR"**  
**MATRIZ DEL BALANCE GENERAL PROFORMA**  
**ENERO A DICIEMBRE 2017**

CÓD.	CUENTAS	AÑO 2016	FUENTE DE INFORMACIÓN	% BASE	AÑO 2017	DIFERENCIA
	<b><u>PASIVO</u></b>					
2.1	<b><u>PASIVO CORRIENTE</u></b>					
2.1.01	Cuentas por Pagar Proveedores	61.333,57	Prog. Salidas de Efectivo	8,71%	70.664,03	9.330,46
2.1.05	15% Partic. Trabajadores por Pagar	26.605,49	E.R. Proyectado		49.797,05	23.191,56
2.1.06	Impuesto a la Renta por Pagar	26.785,57	E.R. Proyectado		72.782,15	45.996,58
	<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>114.724,63</b>			<b>193.243,24</b>	<b>78.518,60</b>
2.2	<b><u>PASIVO NO CORRIENTE</u></b>					
2.2.01	Préstamos	218.802,19	Tabla de Amortización		204.515,61	-14.286,58
	<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>218.802,19</b>			<b>204.515,61</b>	<b>-14.286,58</b>
	<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>333.526,82</b>			<b>397.758,84</b>	<b>64.232,02</b>
3	<b><u>PATRIMONIO</u></b>					
3.1	CAPITAL SOCIAL	206.331,97			206.331,97	0,00
3.6	RESULTADOS DEL EJERCICIO	123.978,88	E.R. Proyectado		209.401,11	85.422,23
	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>330.310,85</b>			<b>415.733,08</b>	<b>85.422,23</b>
	<b>NECESIDAD DE FINANCIAMIENTO</b>				<b>-77.891,05</b>	
	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>682.432,29</b>			<b>735.600,87</b>	

Fuente: "ELECTRICAR"  
 Elaborado: La Autora



**AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS "ELECTRICAR"**  
**BALANCE GENERAL PROFORMA**  
**ENERO A DICIEMBRE 2017**

<b>1</b>	<b><u>ACTIVO</u></b>		
<b>1.1</b>	<b><u>ACTIVO CORRIENTE</u></b>		
	Caja	7.123,68	
1.1.01	Bancos	20.000,00	
1.1.02	Cuentas por Cobrar	4.645,89	
1.1.04	Inventario en Almacén	486.927,24	
1.1.05	Crédito Tributario	7.101,57	
	<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>\$ 525.798,37</b>
<b>1.2</b>	<b><u>ACTIVO NO CORRIENTE</u></b>		
1.2.01	Edificio	230.500,00	
1.2.02	Dep. Acum. Edificio	-21.897,50	
1.2.03	Muebles y enseres	1.800,00	
1.2.04	Dep. Acum. Muebles y enseres	-600,00	
1.2.05	Equipo de Computación	1.000,00	
1.2.06	Dep. Acum. Equipo de Computación	-1.000,00	
	<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>		<b>\$ 209.802,50</b>
	<b>TOTAL ACTIVO</b>		<b>\$ <u>735.600,87</u></b>
	 <b><u>PASIVO</u></b>		
<b>2.1</b>	<b><u>PASIVO CORRIENTE</u></b>		
2.1.01	Cuentas por Pagar Proveedores	70.664,03	
	15% Partic. Trabajadores por Pagar	49.797,05	
	Impuersto a la Renta por Pagar	72.782,15	
	<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>		<b>\$ 193.243,24</b>
<b>2.2</b>	<b><u>PASIVO NO CORRIENTE</u></b>		
2.2.01	Préstamos	204.515,61	
	<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>		<b>\$ 204.515,61</b>
	<b>TOTAL PASIVO</b>		<b>\$ 397.758,84</b>



**AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS "ELECTRICAR"**  
**BALANCE GENERAL PROFORMA**  
**ENERO A DICIEMBRE 2017**

<b>3</b>	<b><u>PATRIMONIO</u></b>		
<b>3.1</b>	CAPITAL SOCIAL	206.331,97	
<b>3.6</b>	RESULTADOS DEL EJERCICIO	209.401,11	
	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		<b>\$ 415.733,08</b>
	<b>NECESIDAD DE FINANCIAMIENTO</b>		<b>\$ -77.891,05</b>
	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>		<b>\$ <u>735.600,87</u></b>

---

PROPIETARIA

---

CONTADOR



**AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS "ELECTRICAR"**  
**MATRIZ DEL BALANCE GENERAL PROFORMA**  
**ENERO A DICIEMBRE 2018**

CÓD.	CUENTAS	AÑO 2017	FUENTE DE INFORMACIÓN	% BASE	AÑO 2018	DIFERENCIA
	<b>VENTAS TOTALES</b>	811.545,39	Ventas Proyectadas		935.002,98	
<b>1</b>	<b><u>ACTIVO</u></b>					
<b>1.1</b>	<b><u>ACTIVO CORRIENTE</u></b>					
	Caja	7.123,68	Presup. de Efectivo		7.248,59	7.248,59
1.1.01	Bancos	20.000,00	Presup. de Efectivo		20.000,00	0,00
1.1.02	Cuentas por Cobrar	4.645,89	Porc. de las Ventas	0,57%	5.352,65	706,76
1.1.04	Inventario en Almacén	486.927,24	E.R. Proyectado		561.001,79	74.074,55
1.1.05	Crédito Tributario	7.101,57	Porc. de las Ventas	0,88%	8.181,91	1.080,34
	<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>525.798,37</b>			<b>601.784,93</b>	<b>75.986,56</b>
<b>1.2</b>	<b><u>ACTIVO NO CORRIENTE</u></b>					
1.2.01	Edificio	230.500,00			230.500,00	0,00
1.2.02	Dep. Acum. Edificio	-21.897,50	Tabla de Depreciación		-32.846,25	-10.948,75
1.2.03	Muebles y enseres	1.800,00	Balance General 2015		1.800,00	0,00
1.2.04	Dep. Acum. Muebles y enseres	-600,00	Datos ELECTRICAR		-800,00	-200,00
1.2.05	Equipo de Computación	1.000,00	Balance General 2015		1.000,00	0,00
1.2.06	Dep. Acum. Equipo de Computación	300,00	Datos ELECTRICAR		-350,00	-650,00
	<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>209.802,50</b>			<b>199.303,75</b>	<b>-10.498,75</b>
	<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>735.600,87</b>			<b>801.088,68</b>	<b>65.487,81</b>

Fuente: "ELECTRICAR"  
 Elaborado: La Autora



**AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS "ELECTRICAR"**  
**MATRIZ DEL BALANCE GENERAL PROFORMA**  
**ENERO A DICIEMBRE 2018**

CÓD.	CUENTAS	AÑO 2017	FUENTE DE INFORMACIÓN	% BASE	AÑO 2018	DIFERENCIA
	<b>PASIVO</b>					
<b>2.1</b>	<b>PASIVO CORRIENTE</b>					
2.1.01	Cuentas por Pagar Proveedores	70.664,03	Prog. Salidas de Efectivo	8,71%	81.413,91	10.749,87
2.1.05	15% Partic. Trabajadores por Pagar	49.797,05	E.R. Proyectado		79.829,85	30.032,80
2.1.06	Impuesto a la Renta por Pagar	72.782,15	E.R. Proyectado		132.347,21	59.565,06
	<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>193.243,24</b>			<b>293.590,97</b>	<b>100.347,73</b>
<b>2.2</b>	<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>					
2.2.01	Préstamos	204.515,61	Tabla de Amortización		188.444,20	-16.071,40
	<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>204.515,61</b>			<b>188.444,20</b>	<b>-16.071,40</b>
	<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>397.758,84</b>			<b>482.035,17</b>	<b>84.276,33</b>
<b>3</b>	<b>PATRIMONIO</b>					
3.1	CAPITAL SOCIAL	206.331,97			206.331,97	0,00
3.6	RESULTADOS DEL EJERCICIO	209.401,11	E.R. Proyectado		320.021,93	110.620,82
	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>415.733,08</b>			<b>526.353,90</b>	<b>110.620,82</b>
	<b>NECESIDAD DE FINANCIAMIENTO</b>				<b>-207.300,39</b>	
	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>735.600,87</b>			<b>801.088,68</b>	

Fuente: "ELECTRICAR"  
 Elaborado: La Autora



**AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS "ELECTRICAR"**  
**BALANCE GENERAL PROFORMA**  
**ENERO A DICIEMBRE 2018**

<b>1</b>	<b><u>ACTIVO</u></b>		
<b>1.1</b>	<b><u>ACTIVO CORRIENTE</u></b>		
	Caja	7.248,59	
1.1.01	Bancos	20.000,00	
1.1.02	Cuentas por Cobrar	5.352,65	
1.1.04	Inventario en Almacén	561.001,79	
1.1.05	Crédito Tributario	8.181,91	
	<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>\$ 601.784,93</b>
<b>1.2</b>	<b><u>ACTIVO NO CORRIENTE</u></b>		
1.2.01	Edificio	230.500,00	
1.2.02	Dep. Acum. Edificio	-21.897,50	
1.2.03	Muebles y enseres	1.800,00	
1.2.04	Dep. Acum. Muebles y enseres	-800,00	
1.2.05	Equipo de Computación	1.000,00	
1.2.06	Dep. Acum. Equipo de Computación	-350,00	
	<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>		<b>\$ 199.303,75</b>
	<b>TOTAL ACTIVO</b>		<b>\$ <u>801.088,68</u></b>
	<b><u>PASIVO</u></b>		
<b>2.1</b>	<b><u>PASIVO CORRIENTE</u></b>		
2.1.01	Cuentas por Pagar Proveedores	81.413,91	
	15% Partic. Trabajadores por Pagar	79.829,85	
	Impuersto a la Renta por Pagar	132.347,21	
	<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>		<b>\$ 293.590,97</b>
<b>2.2</b>	<b><u>PASIVO NO CORRIENTE</u></b>		
2.2.01	Préstamos	188.444,20	
	<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>		<b>\$ 188.444,20</b>
	<b>TOTAL PASIVO</b>		<b>\$ 482.035,17</b>



**AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS "ELECTRICAR"**  
**BALANCE GENERAL PROFORMA**  
**ENERO A DICIEMBRE 2018**

<b>3</b>	<b><u>PATRIMONIO</u></b>		
<b>3.1</b>	CAPITAL SOCIAL	206.331,97	
<b>3.6</b>	RESULTADOS DEL EJERCICIO	320.021,93	
	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		<b>\$ 526.353,90</b>
	<b>NECESIDAD DE FINANCIAMIENTO</b>		<b>\$ -207.300,39</b>
	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>		<b>\$ <u>801.088,68</u></b>

---

PROPIETARIA

---

CONTADOR



## **DETERMINACIÓN DEL BALANCE GENERAL PROFORMA**

Los Balances General Proforma en comparación de un año con otro reflejan aumentos tanto en el Activo, Pasivo y Patrimonio, puesto que si las ventas incrementan se producen variaciones en la estructura financiera.

Las cuentas del activo como: los Deudores Clientes, y el Crédito Tributario a Favor del Sujeto Pasivo IVA y RENTA, se incrementaron de acuerdo al porcentaje de las ventas.

El Inventario de Mercadería presenta valores proyectados de crecimiento moderado y constan en el Estado de Resultados Proforma de cada año.

Con respecto a los Activos Fijos, a partir del 2016 se presenta el rubro del Edificio producto de la inversión realizada, en los demás activos fijos el valor de cada bien pasa con su mismo valor al siguiente año, a excepción de cuando se adquiere un nuevo activo fijo como se ha estimado en el año 2018, que se adquiere un equipo de cómputo por un valor de \$1.000,00. Los activos se deprecian por el método de línea recta, y sus depreciaciones acumuladas son consideradas en los años de proyección.

Los Activos para los años de proyección ascienden así \$ 682.432,29 (2016), \$ 735.600,87 (2017), hasta \$ 801.088,68 (2018), como se puede observar existe un incremento significativo de un año a otro.

En el Pasivo, las Cuentas por Pagar Proveedores aumentan por la adquisición de mercadería a crédito y el rubro de Préstamos disminuye por la amortización de capital que sucede en cada cuota que es cancelada, dando como resultado los siguientes valores proyectados: \$ 333.526,82 en al año 2016, \$ 397.758,84 en 2017 y \$ 482.035,17 en 2018.

Tanto la Participación a trabajadores como el Impuesto a la renta aumentan en proporción al nivel de ventas. El Capital permanece sin cambios en los años de proyección. En el Patrimonio, la utilidad obtenida muestra un incremento satisfactorio reflejado en el Estado de Resultados Proforma.

Al proyectar cada año se generó una diferencia, que sirvió para equilibrar el Total Activo con el Total Pasivo y Patrimonio, siendo un Excedente de Financiamiento de \$ 18.594,29 (2016), y una necesidad de financiamiento de \$ 77.891,05 (2017) y \$ 207.300,39 (2018).



**VIABILIDAD DE LA  
PLANEACIÓN FINANCIERA**

**“Autolatería y Accesorios ELECTRICAR”****VIABILIDAD DE LA PLANEACIÓN FINANCIERA****AÑO 2016**

El trabajo de planeación financiera aplicado a **“Autolatería y Accesorios ELECTRICAR”** inicia con el proyecto de financiamiento externo adquirido en la Cooperativa de Ahorro y Crédito **“Manuel Esteban Godoy”** Ltda., Coopmego, el mismo que permitirá a la empresa disponer de instalaciones adecuadas que permitan exhibir los productos y mantener un control adecuado del inventario real, aportando rentabilidad y equilibrando la estructura financiera.

En consideración al monto de financiamiento de \$ 230.500,00 a un plazo de 10 años con cuota fija mensual, la tasa de oportunidad que ofrece la Cooperativa de Ahorro y Crédito Vicentina **“Manuel Esteban Godoy”** Ltda., CoopMego es la más atractiva del sector ofreciendo una tasa activa del 11.83% con amortización francesa.

El desarrollo del proceso de planeación financiera considera el costo financiero y los gastos administrativos, financieros y de venta en que incurre la empresa, para un mayor control del efectivo.

Para determinar la viabilidad de la propuesta de inversión se aplica criterios de evaluación de Punto de equilibrio, Valor Actual Neto (VAN) y Tasa Interna de Retorno (TIR), las cuales tras su aplicación muestran los flujos que la empresa ganaría o perdería en el negocio en marcha, aspectos que establecen la conveniencia de la propuesta.

#### ✧ Punto de Equilibrio



**AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS "ELECTRICAR"**  
**CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS FIJOS Y COSTOS VARIABLES**  
**ENERO A DICIEMBRE 2016**

RUBROS	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES
Adquisiciones netas		545.463,44
Remuneraciones	25.071,64	
Beneficios Sociales	2.949,61	
Aportes al IESS	1.474,80	
Servicios Básicos		2.073,83
Suministros de Oficina	691,28	
Útiles de Aseo	288,03	
Deprec. Edificio	10.948,75	
Deprec. Muebles y enseres	200,00	
Deprec. Equipo de Computación	350,00	
Intereses	24.430,51	
Servicios Bancarios	211,32	
Imprenta		2.419,47
Publicidad y Propaganda	1.728,19	
<b>TOTAL</b>	<b>68.344,13</b>	<b>549.956,73</b>
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>618.300,86</b>	

**Fuente:** Estado de Resultados Proforma 2016  
**Elaborado:** La Autora

**PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL AÑO PROYECTADO 2016 DE**

**“Autolatería y Accesorios ELECTRICAR”**

**MÉTODO ALGEBRAICO**

× **En función a las ventas**

$$\mathbf{CFT} = 68.344,13$$

$$\mathbf{CVT} = 549.956,73$$

$$\mathbf{VT} = 704.389,12$$

$$\mathbf{Punto\ de\ equilibrio} = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{VT}}$$

$$\mathbf{Punto\ de\ equilibrio} = \frac{68.344,13}{1 - \frac{549.956,73}{704.389,12}}$$

$$\mathbf{Punto\ de\ equilibrio} = \frac{68.344,13}{1 - 0,780756991}$$

$$\mathbf{Punto\ de\ equilibrio} = \frac{68.344,13}{0,219243008}$$

$$\mathbf{Punto\ de\ equilibrio} = \$ 311.727,75$$

✖ **En función a la capacidad instalada**

$$\mathbf{Punto\ de\ equilibrio} = \frac{\mathbf{Costos\ fijos\ totales}}{\mathbf{Ventas\ totales} - \mathbf{Costos\ variables\ totales}}$$

$$\mathbf{Punto\ de\ equilibrio} = \frac{68.344,13}{704.389,12 - 549.956,73}$$

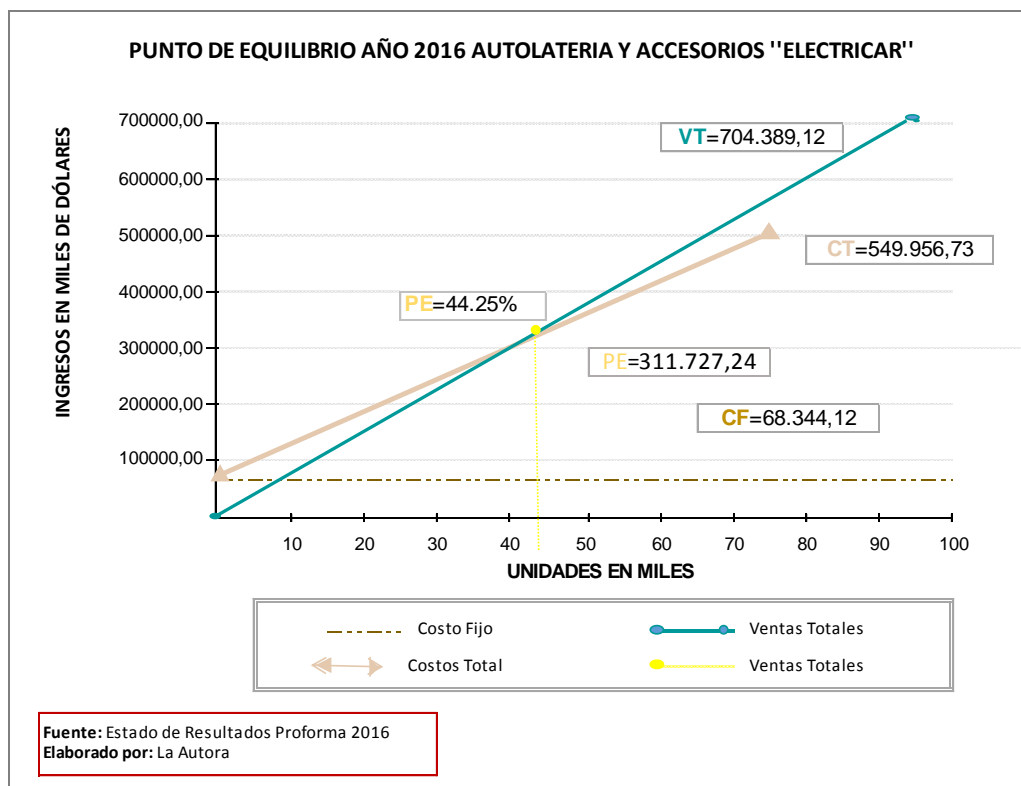
$$\mathbf{Punto\ de\ equilibrio} = \frac{68.344,13}{154.432,39}$$

$$\mathbf{Punto\ de\ equilibrio} = 0,44255047 * 100$$

*Punto de equilibrio = 44,26%*

## MÉTODO GRÁFICO

### PUNTO DE EQUILIBRIO DE “Autolatería y Accesorios ELECTRICAR” EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS Y CAPACIDAD INSTALADA







**AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS "ELECTRICAR"**  
**CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS FIJOS Y COSTOS VARIABLES**  
**ENERO A DICIEMBRE 2017**

RUBROS	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES
Adquisiciones netas		464.761,10
Remuneraciones	28.885,71	
Beneficios Sociales	3.398,32	
Aportes al IESS	1.699,16	
Servicios Básicos		2.389,31
Suministros de Oficina	796,44	
Útiles de Aseo	331,85	
Deprec. Edificio	10.948,75	
Deprec. Muebles y enseres	200,00	
Deprec. Equipo de Computación	300,00	
Intereses	25.126,13	
Servicios Bancarios	243,46	
Imprenta		2.787,53
Publicidad y Propaganda	1.991,09	
<b>TOTAL</b>	<b>73.920,91</b>	<b>469.937,94</b>
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>543.858,85</b>	

**Fuente:** Estado de Resultados Proforma 2017  
**Elaborado:** La Autora

**PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL AÑO PROYECTADO 2017 DE**

**“Autolatería y Accesorios ELECTRICAR”**

**MÉTODO ALGEBRAICO**

× **En función a las ventas**

$$\mathbf{CFT= 73.920,91}$$

$$\mathbf{CVT= 469.937,94}$$

$$\mathbf{VT = 811.545,39}$$

$$\mathbf{Punto\ de\ equilibrio = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{VT}}}$$

$$\mathbf{Punto\ de\ equilibrio = \frac{73.920,91}{1 - \frac{469.937,94}{811.545,39}}}$$

$$\mathbf{Punto\ de\ equilibrio = \frac{73.920,91}{1 - 0,579065503}}$$

$$\textit{Punto de equilibrio} = \frac{73.920,91}{0,420934496}$$

$$\textit{Punto de equilibrio} = \$ 175.611,43$$

× **En función a la capacidad instalada**

$$\textit{Punto de equilibrio} = \frac{\textit{Costos fijos totales}}{\textit{Ventas totales} - \textit{Costos variables totales}}$$

$$\textit{Punto de equilibrio} = \frac{73.920,91}{811.545,39 - 469.937,94}$$

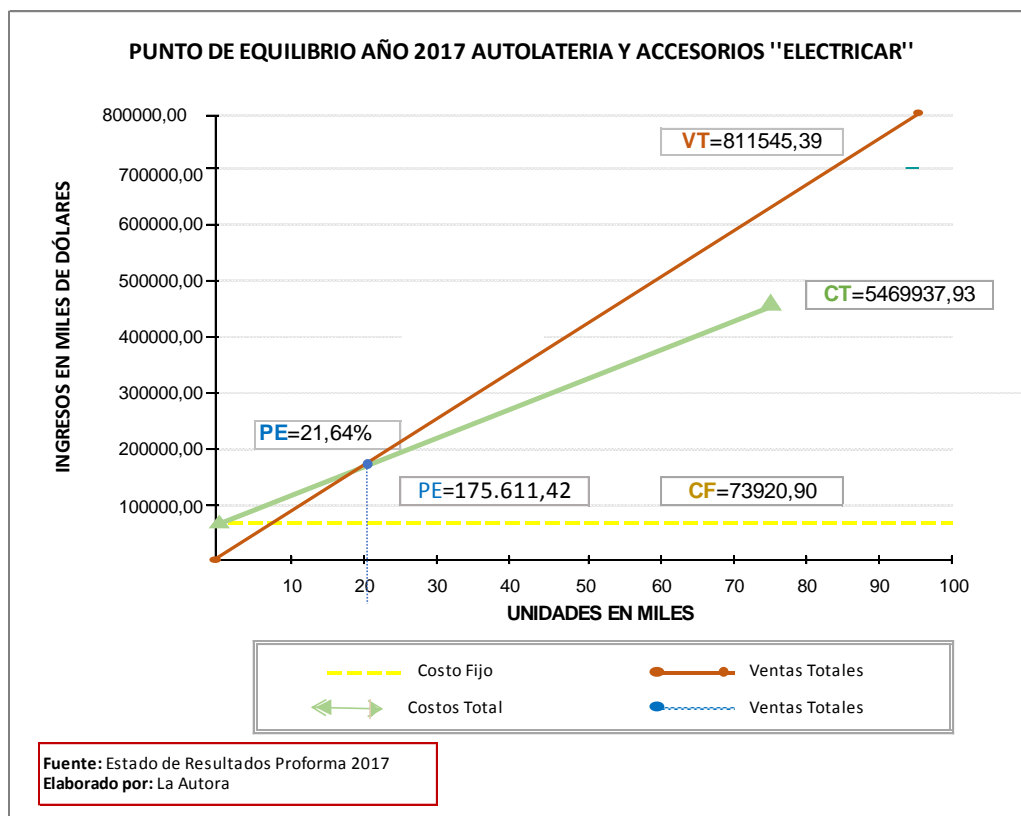
$$\textit{Punto de equilibrio} = \frac{73.920,91}{341.607,45}$$

$$\textit{Punto de equilibrio} = 0,216391387 * 100$$

*Punto de equilibrio = 21,64%*

## MÉTODO GRÁFICO

### PUNTO DE EQUILIBRIO DE “Autolatería y Accesorios ELECTRICAR” EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS Y CAPACIDAD INSTALADA





**AUTOLATERÍA Y ACCESORIOS "ELECTRICAR"**  
**CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS FIJOS Y COSTOS VARIABLES**  
**ENERO A DICIEMBRE 2018**

RUBROS	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES
Adquisiciones netas		395.998,82
Remuneraciones	30.621,16	
Beneficios Sociales	3.915,29	
Aportes al IESS	1.957,65	
Servicios Básicos		2.532,86
Suministros de Oficina	844,29	
Útiles de Aseo	382,33	
Deprec. Edificio	10.948,75	
Deprec. Muebles y enseres	200,00	
Deprec. Equipo de Computación	350,00	
Intereses	23.341,31	
Servicios Bancarios	280,50	
Imprenta		3.211,59
Publicidad y Propaganda	2.293,99	
<b>TOTAL</b>	<b>75.135,27</b>	<b>401.743,27</b>
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>476.878,53</b>	

**Fuente:** Estado de Resultados Proforma 2018  
**Elaborado:** La Autora

**PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL AÑO PROYECTADO 2018 DE**

**“Autolatería y Accesorios ELECTRICAR”**

**MÉTODO ALGEBRAICO**

× **En función a las ventas**

$$\mathbf{CFT} = 75.135,27$$

$$\mathbf{CVT} = 401.743,27$$

$$\mathbf{VT} = 935.002,98$$

$$\mathbf{Punto\ de\ equilibrio} = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{VT}}$$

$$\mathbf{Punto\ de\ equilibrio} = \frac{75.135,27}{1 - \frac{401.743,27}{935.002,98}}$$

$$\mathbf{Punto\ de\ equilibrio} = \frac{75.135,27}{1 - 0,429670577}$$

$$\mathbf{Punto\ de\ equilibrio} = \frac{75.135,27}{0,570329422}$$

$$\mathbf{Punto\ de\ equilibrio} = \$ 131.740,12$$

× **En función a la capacidad instalada**

$$\mathbf{Punto\ de\ equilibrio} = \frac{\mathbf{Costos\ fijos\ totales}}{\mathbf{Ventas\ totales} - \mathbf{Costos\ variables\ totales}}$$

$$\mathbf{Punto\ de\ equilibrio} = \frac{75.135,27}{935.002,98 - 401.743,27}$$

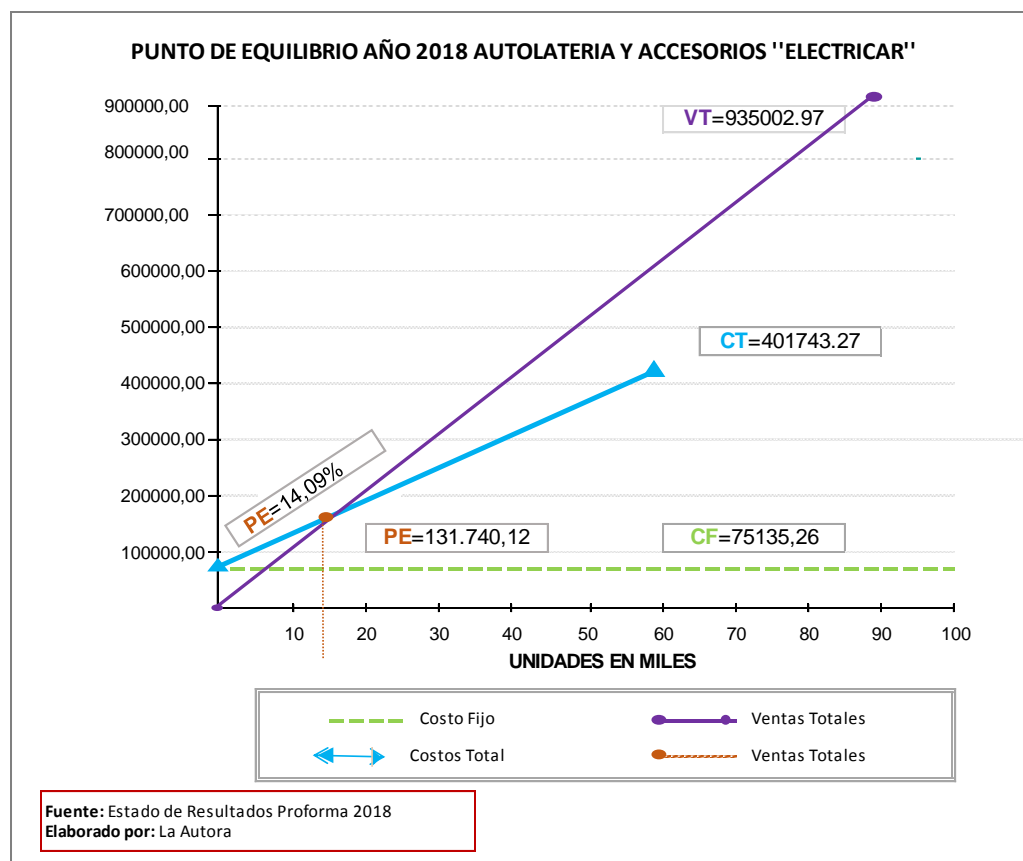
$$\mathbf{Punto\ de\ equilibrio} = \frac{75.135,27}{533.259,71}$$

$$\mathbf{Punto\ de\ equilibrio} = 0,140898081 * 100$$

**Punto de equilibrio = 14,09%**

## MÉTODO GRÁFICO

### PUNTO DE EQUILIBRIO DE “Autolatería y Accesorios ELECTRICAR” EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS Y CAPACIDAD INSTALADA





## **ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO**

De acuerdo al comportamiento de la actividad económica para los años de proyección el análisis del punto de equilibrio demuestra que, para el año 2016 se necesita la utilización del 44,26% de capacidad instalada y un nivel de ingresos de \$ 311.727,74 para fijar el punto muerto, a partir de ello se puede generar una utilidad de \$ 123.243,98 proyectada.

Para los siguientes años de proyección 2017 y 2018 se necesitará la utilización del 21,64% y 14,09% respectivamente de capacidad instalada, y un nivel de ingresos de \$ 175.611,42 (año 2017) y \$ 131.740,12 (año 2018) para establecer en punto de equilibrio y poder generar las utilidades esperadas.

El Punto de equilibrio a nivel general para la empresa disminuye, dado que sus costos variables decrecen como se evidenció en el Pronóstico de compras y Estado de Resultados Proforma, los cuales por su naturaleza proporcionan una ventaja a la empresa para su mejor administración.

✧ **Valor Actual Neto (VAN)**

Tasa de descuento 11,83%.

<b>Inversión inicial:</b>	<b>\$ 230.500,00</b>
1	\$ 69.791,38
2	\$ 206.405,51
3	\$ 325.768,61

$$VAN = -P + \frac{FNE_1}{(1+i)^1} + \frac{FNE_2}{(1+i)^2} + \frac{FNE_3}{(1+i)^3} + \frac{FNE_4}{(1+i)^4} + \frac{FNE_n}{(1+i)^n}$$

$$VAN = -230.500,00 + \frac{69.791,38}{(1+0,1183)^1} + \frac{206.405,51}{(1+0,1183)^2} + \frac{325.768,61}{(1+0,1183)^3}$$

$$VAN = -230.500,00 + 62.408,46 + 165.045,86 + 232.934,74$$

$$VAN = -230.500,00 + 460.389,06$$

$$VAN = \$ 229.889,06$$

### ✧ Tasa Interna de Retorno (TIR)

Tasa de descuento 11,83%.

<b>Inversión inicial:</b>	<b>\$ 230.500,00</b>
1	\$ 69.791,38
2	\$ 206.405,51
3	\$ 325.768,61

$$P = -\frac{FNE_1}{(1+i)^1} + \frac{FNE_2}{(1+i)^2} + \frac{FNE_3}{(1+i)^3} + \frac{FNE_4}{(1+i)^4} + \frac{FNE_n}{(1+i)^n}$$

$$230.500,00 = -\frac{69.791,38}{(1+0,5126)^1} + \frac{206.405,51}{(1+0,5126)^2} + \frac{325.768,61}{(1+0,5126)^3}$$

$$230.500,00 = -46.140,01 + 90.213,82 + 94.131,93$$

$$230.500,00 = -230.485,76$$

$$VAN = \$ 14,24 \quad TIR = 51,26\%$$

Considerando una inversión inicial de \$230.500,00, los flujos de efectivos proyectados muestran un beneficio económico de \$ 69.791,38 en el año 2016, \$ 206.405,51 en el año 2017 y para el año 2018 \$ 325.768,61; la aplicación de criterios de evaluación para medir la viabilidad del proyecto muestran que los flujos de efectivo una vez descontado la inversión inicial en el VAN presentan un valor positivo de \$ 229.889,06 demostrando que el proyecto no genera pérdidas y es viable, por otra parte, evaluando la TIR encontramos un resultado de 51,26% señalando que la tasa de retorno sobrepasa 50%.

Por lo expuesto con anterioridad se concluye que el proyecto de inversión para la adquisición de un edificio con instalaciones adecuadas para la **Autolotería y Accesorios “Electricar”** es viable debido que el mismo no solamente genera beneficios económicos, a su vez fortalece la rentabilidad de la estructura económica, los niveles de liquidez y consolida la actividad operacional.

## **g. DISCUSIÓN**

Se recolectó los estados financieros del año 2015 e información detallada de ventas y compras históricas de “**Autolatería y Accesorios ELECTRICAR**”; en base a la información proporcionada por su propietaria se determinó deficiencias en la actividad económica a través de la aplicación del análisis financiero mediante las técnicas de análisis vertical e indicadores financieros.

El Análisis vertical permitió determinar que el Activo Corriente está concentrado en la cuenta Inventario con un valor de \$ 331.351,79 que representa el 96.41%; el Activo No Corriente que presenta de \$ 2.250 es muy bajo. A su vez, refleja políticas de financiamiento efectivas y un Patrimonio con resultados positivos.

Los Indicadores financieros de: Liquidez muestran que la empresa depende de la venta de inventarios para cubrir sus obligaciones dado que su capital de trabajo se encuentra conformado por Inventario; Actividad refleja movimientos estáticos, la rotación de 1,65 veces al año es muy baja y se incurre en costos innecesarios de almacenamiento, sin embargo sus políticas financieras de cobro y pago se cumplen efectivamente; Endeudamiento, el 29% se encuentra dentro del límite normal y no presenta riesgos para la empresa; y, Rentabilidad presenta una cifra baja del 16% pero dado el corto tiempo de operatividad en el mercado es un resultado aceptable.

El Diagnóstico Financiero y Económico permitió evidenciar las necesidades empresariales, las mismas conllevaron a desarrollar una propuesta de inversión para mejorar la estructura financiera y la generación de beneficios económicos satisfactorios. La propuesta dio inicio a la elaboración de Pronósticos de Ventas y Compras a través del Método de Incremento Porcentual, los mismos que se realizan en base a datos históricos. Y arrojan hacia el año 2018 un incremento en ventas del 53% y un decremento en compras del 38%.

Así como, el Presupuesto de Efectivo se realizó a través de Programas de Entradas y Salidas de Efectivo obteniendo como resultado un excedente para los años de proyección, Efectivo y sus equivalentes asciende a \$ 198.116,99 (año 2016), \$ 420.315,19 (año 2017) y \$ 743.888,70 (año 2018); valores que se puede utilizar para futuras inversiones o para la cancelación de créditos.

Posteriormente, se elaboró Estados Financieros Proforma a través del Método de Porcentaje de Ventas y en base a los resultados obtenidos en el proceso de planeación; revelando una necesidad de financiamiento para el año 2017 y año 2018.

Finalmente, se determinó la viabilidad del plan financiero considerando la propuesta e inversión a través de la aplicación de criterios de evaluación como el Punto de Equilibrio que muestra un comportamiento descendente, dado que los costos

variables decrecen como se evidencia en el Pronóstico de compras y Estado de Resultados Proforma, proporcionando una ventaja a la empresa para su mejor administración. El VAN muestra una correlación positiva al obtener flujos de efectivos de \$229.889,06 una vez descontada la inversión inicial y la TIR con un resultado del 51,06% muestran la viabilidad del proyecto, el mismo que generará un satisfactorio beneficio económico.

El proceso de planeación financiera presenta una alternativa de control sobre sus inventarios obteniendo a corto plazo un incremento en ventas del 53% y un decremento en compras del 38%; a su vez, los estados financieros proforma muestran una media de 2.93 en niveles de liquidez, y, respecto a su rentabilidad un 49% de los periodos de proyección. De esta manera, la planeación financiera desarrollada aporta a la empresa positivamente permitiendo a su propietaria conocer de manera anticipada su posición económica y financiera, además, de obtener una propuesta de inversión que permitirá fortalecer la gestión operacional, mejorar la rentabilidad y beneficios económicos futuros.

## **h. CONCLUSIONES**

1. El Diagnóstico Financiero y Económico muestra una concentración elevada en Inventarios que disminuye la Liquidez de la empresa; sin embargo, sus políticas financieras de cobro al contado y pago a 30 días se cumplen eficientemente con un nivel de Endeudamiento aceptable que no presenta riesgos para la empresa y una buena Rentabilidad sobre el Patrimonio.
2. Los pronósticos de ventas muestran un incremento y los pronósticos de compras un decremento, así mismo el Presupuesto de Efectivo asciende proporcionalmente al incremento en ventas; y, los Estados Financieros Proforma revelan un escenario positivo que genera beneficios económicos y una liquidez aceptable para la empresa.
3. La viabilidad de la planeación financiera en “Autolatería y Accesorios ELECTRICAR” durante el periodo 2016-2018 se presenta al tomar como base los estados financieros del año 2015 y realizar un plan financiero a corto plazo que permite desarrollar una propuesta de inversión de adquisición de un edificio con mejor capacidad instalada, demostrando a través de criterios de evaluación un VAN positivo y una TIR alta, que fortalecerá la rentabilidad de la estructura económica, los niveles de liquidez y consolidará la actividad operacional.



4. Se cumplieron en su totalidad los objetivos establecidos en el proyecto de tesis, con el desarrollo de los mismos se presenta una alternativa de planificación sobre los componentes financieros y económicos que encaminan al éxito y rentabilidad de la empresa.

## **i. RECOMENDACIONES**

1. Aplicar técnicas financieras que permitan mantener prospectivamente la estructura financiera y económica, así como evaluar los componentes financieros para el efectivo, control del origen y destino de los recursos económicos con la finalidad de evitar pérdidas innecesarias para la empresa.
2. Al contador, preparar pronósticos de ventas que determinen las necesidades de compras de la empresa de manera anticipada y permitan realizar una adecuada planificación de entradas y salidas de efectivo para la construcción de un Presupuesto de efectivo que refleje los futuros niveles de liquidez de la empresa; y, elaborar Estados Financieros Proforma que contribuyan a la toma de decisiones revelando cifras importantes de utilidades, activos, pasivos y patrimonio de una empresa.
3. Mantener control sobre las proyecciones de los ingresos y gastos, cobros y pagos de la empresa para establecer una herramienta que fortalezca la toma de decisiones financieras adecuadas para el crecimiento económico y empresarial.
4. Es importante que la propietaria de “**Autolatería y Accesorios ELECTRICAR**” considere el trabajo realizado ya que beneficia sus intereses y proyecta al futuro

con una idea clara de los pasos a seguir para incrementar sus ingresos, alcanzar metas económicas y financieras en el mediano plazo, fortalecer la gestión empresarial y prevenir situaciones de riesgo mediante la toma de decisiones oportuna que mejore su rentabilidad y estabilidad en el mercado.

**j. BIBLIOGRAFÍA**

1. **BACA URBINA** Gabriel (2010). *Evaluación de Proyectos. (6 ed.)*. México, D.F.: Editorial McGRAW-HILL.
2. **BAENA TORO** Diego (2014). *Análisis Financiero: Enfoque y proyecciones. (2 ed.)*. Bogotá.: Editorial ECOE Ediciones.
3. **DOUGLAS** John & **STOWE** John (2000). *Fundamentos de Administración Financiera. (1 ed.)*. México, D.F.: Editorial Pearson.
4. **Dra. Jessie Orlich MBA.** (2010). *Planeación Estratégica*. University for International Corporation.
5. **ESPEJO JARAMILLO** Lupe Beatriz. (2007). *Contabilidad General.(3ed.)*. Loja.: Editorial Universidad Técnica Particular de Loja.
6. **GITMAN** Lawrence (2007). *Principios de Administración Financiera. (11 ed.)*. México, D.F.: Editorial Pearson.
7. **HIGUEREY GÓMEZ** Ángel. (2007). *Administración de Efectivo*. Piura.: Editorial Villa Universitaria.
8. **HOLQUÍN** Said José (2008). *Planeación y Administración Estratégica*. La Vega.: Editorial Universidad Católica Tecnológica del Cibao.
9. **MELÉNDEZ RIVERA** Exaltación. (2009). *Estados Financieros*. Huancayo.: Editorial Universidad Peruana LOS ANDES.
10. **ORTIZ ANAYA** Héctor (2011). *Análisis Financiero Aplicado y Principios de Administración Financiera. (14 ed.)*. Bogotá.: Editorial Nomos Impresores

11. **POTOSÍ ARBOLEDA** Deysi (2007). *Guía para la Elaboración de Informes Evaluación, Asesoría y Acompañamiento*. Popayán.: Editorial Universidad de Cauca.
12. **ROBBINS** Stephen & **COULTIER** Mary (2005). *Administración*. (8 ed.). México, D.F.: Editorial Person.
13. **RODRÍGUEZ MORALES** Leopoldo ( 2012). *Análisis de Estados Financieros* (1 ed.). México, D.F.: Editorial McGRAW-HILL.
14. **SAAVEDRA** Juan (2005). *Módulo de Análisis y Planeación Financiera*. Cuenca.: Editorial Universidad de Cuenca.
15. **SAPAG CHAIN** Nassir (2011). *Proyectos de Inversión*. (2 ed.). Santiago de Chile.: Editorial Pearson.
16. **Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo** (2015). *Agenda Zonal / Zona7-Sur 2013-2017*. Quito.
17. **Servicio de Rentas Internas** (2016). *Guía práctica para declaración del Impuesto a la Renta*.
18. **UNAM** (2007). *El Proceso de la Planeación*. México, D.F.: Editorial Universidad Nacional Autónoma de México.
19. **W.R. Purcell Jr.** (2012). *Cómo comprender las finanzas de una compañía*. Cali.: Editorial Norma.
20. **ZAPATA SÁNCHEZ** Pedro (2011). *Contabilidad General*. (7 ed.). Bogotá.: Edidtorial McGRAW-HILL.

**k. ANEXOS**

## DEPRECIACIONES

**DEPRECIACIÓN EDIFICIO**                      **230.500,00**

**Valor residual**      230.500,00 \*      5,00% =    11.525,00

**Valor en libros**      230.500,00 -    11.525,00 =   218.975,00

**Deprec. Anual**      218.975,00 ÷      20 años =    10.948,75

AÑOS	DEP. ANUAL	DEP. ACUM.	V/LIBROS
1	10.948,75	10.948,75	218.975,00
2	10.948,75	21.897,50	208.026,25
3	10.948,75	32.846,25	197.077,50
4	10.948,75	43.795,00	186.128,75
5	10.948,75	54.743,75	175.180,00
6	10.948,75	65.692,50	164.231,25
7	10.948,75	76.641,25	153.282,50
8	10.948,75	87.590,00	142.333,75
9	10.948,75	98.538,75	131.385,00
10	10.948,75	109.487,50	120.436,25
11	10.948,75	120.436,25	109.487,50
12	10.948,75	131.385,00	98.538,75
13	10.948,75	142.333,75	87.590,00
14	10.948,75	153.282,50	76.641,25
15	10.948,75	164.231,25	65.692,50
16	10.948,75	175.180,00	54.743,75
17	10.948,75	186.128,75	43.795,00
18	10.948,75	197.077,50	32.846,25
19	10.948,75	208.026,25	21.897,50
20	10.948,75	218.975,00	10.948,75

## IMPUESTO A LA RENTA

Para el año 2016 la tabla vigente para liquidar el Impuesto a la Renta es la siguiente:

Año 2016 - En dólares			
Fracción Básica	Exceso Hasta	Impuesto Fracción Básica	Impuesto Fracción Excedente
0	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%

NAC –DGERC GC15-00003195 publicada en el S.R.O. 657 de 28/12/2015

El tercer inciso del artículo 6 del Reglamento a la Ley Orgánica de Discapacidades publicada en el Suplemento del Registro Oficial No. 145, de 17 de diciembre de 2013, establece que el beneficio tributario de Impuesto a la Renta se aplicará de manera proporcional de acuerdo al grado de discapacidad del beneficiario de conformidad con la siguiente tabla:



<b>Grado de discapacidad</b>	<b>Porcentaje para aplicación del beneficio</b>
Del 40% al 49%	60%
Del 50% al 74%	70%
Del 75% al 84%	80%
Del 85% al 100%	100%

### IMPUESTO A LA RENTA (ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA)

<b>IMPUESTO A LA RENTA</b>		<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
		150.764,45	282.183,27	452.369,14
Relac Dep	10.601,68	140.162,77	271.581,59	441.767,46
Exoneración	13.404,00	126.758,77	258.177,59	428.363,46
Frac Básica	113.940,00	12.818,77	144.237,59	314.423,46
Porcentaje	0,35	4.486,57	50.483,15	110.048,21
Imp Frac Bas.	22.299,00	<b>26.785,57</b>	<b>72.782,15</b>	<b>132.347,21</b>

### IMPUESTO A LA RENTA (ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO)

#### PAGOS POR IMPUESTOS

<b>IMPUESTO A LA RENTA</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	
0,20% PATRIMONIO TOTAL	490,39	660,62	831,47	
0,20% COSTOS Y GASTOS DEDUCIBLES	1.145,37	1.054,04	959,13	
0,40% ACTIVO TOTAL	1.383,81	2.729,73	2.942,40	
0,40% INGRESOS GRAVABLES	2.446,18	2.817,56	3.246,18	
<b>ANTICIPO</b>	<b>5.465,75</b>	<b>7.261,95</b>	<b>7.979,18</b>	
IR AÑO ANTERIOR		20.483,57	65.520,21	
<b>VALOR A PAGAR</b>		<b>27.745,52</b>	<b>73.499,39</b>	
	1 Cuota	2732,87	3630,97	3989,59 Julio
	2 Cuota	2732,87	3630,97	3989,59 Septiembre
	Impuesto	0	20.483,57	65.520,21 Marzo

\*Saldo a favor \$ 836,25 (2015)

## ÍNDICE

CONTENIDO	PÁGINA
PORTADA	i
CERTIFICACIÓN	ii
AUTORÍA	iii
CARTA DE AUTORIZACIÓN	iv
DEDICATORIA	v
AGRADECIMIENTO	vi
TÍTULO	1
RESUMEN	2
ABSTRACT	4
INTRODUCCIÓN	6
REVISIÓN DE LITERATURA	8
EMPRESA	8
EMPRESAS COMERCIALES	9
PLANEACIÓN	11

<b>CONTENIDO</b>	<b>PÁGINA</b>
PLANEACIÓN FINANCIERA	14
ANÁLISIS EMPRESARIAL	18
ESTADOS FINANCIEROS	22
ANÁLISIS FINANCIERO	25
HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN FINANCIERA	41
ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA	52
CRITERIOS DE EVALUCIÓN PARA MEDIR LA VIABILIDAD	61
MATERIALES Y MÉTODOS	67
RESULTADOS	69
CONTEXTO EMPRESARIAL	69
ANÁLISIS EMPRESARIAL	71
DIAGNÓSTICO INICIAL	72
MATRIZ FODA	74
EVALUACIÓN DEL ANÁLISIS VERTICAL	86
APLICACIÓN DE INDICADORES FINANCIEROS	98

<b>CONTENIDO</b>	<b>PÁGINA</b>
DIAGNÓSTICO FINANCIERO Y ECONÓMICO	112
PROCESO DE PLANEACIÓN FINANCIERA	123
PROPUESTA DE INVERSIÓN PARA MEJORAR EL CICLO DE CONVERSIÓN DEL EFECTIVO	124
VIABILIDAD DE LA PLANEACIÓN FINANCIERA	229
DISCUSIÓN	247
CONCLUSIONES	250
RECOMENDACIONES	252
BIBLIOGRAFÍA	254
ANEXOS	256