



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

“Planeación Financiera en American Boutique de la ciudad de Loja, período 2016-2020”

TESIS PREVIA A OPTAR EL GRADO Y TÍTULO DE INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA, CONTADOR PUBLICO AUDITOR

AUTORA:

Herenia Beatríz Tandazo Solano

DIRECTOR:

Ing. Rubén Darío Imaicela MBF.

1859

LOJA-ECUADOR

2017

ING. RUBEN DARIO IMAICELA CARRIÓN MBF. DOCENTE DE LA CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DEL AREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA, Y DIRECTOR DE TESIS.

CERTIFICA:

Que el trabajo de tesis denominada "PLANEACIÓN FINANCIERA EN AMERICAN BOUTIQUE DE LA CIUDAD DE LOJA, PERIODO 2016-2020", presentada por la aspirante Herenia Beatríz Tandazo Solano, previa a optar el Grado en ingeniería en Contabilidad y Auditoría, Contador Público-Auditor, ha sido desarrollado y revisado bajo mi orientación, de forma minuciosa dando cumplimiento a los requisitos institucionales, por lo cual autorizo su presentación ante el respectivo Tribunal de Grado.

Loja, 24 de enero del 2017


ING. RUBÉN DARÍO IMAICELA CARRIÓN. MBF.
DIRECTOR DE TESIS

AUTORÍA

Yo, Herenia Beatriz Tandazo Solano declaro ser autora del presente trabajo de tesis y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales, por el contenido de la misma.

Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja, la publicación de mi tesis en el repositorio institucional-Biblioteca Virtual.

AUTORA: Herenia Beatriz Tandazo Solano

FIRMA: 

CÉDULA: 1103431795

FECHA: Loja, enero del 2017

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

Yo, Herenia Beatríz Tandazo Solano, declaro ser autora de la tesis titulada **“PLANEACIÓN FINANCIERA EN AMERICAN BOUTIQUE DE LA CIUDAD DE LOJA, PERÍODO 2016-2020”**, como requisito previo a optar el título de **Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, CPA.**, 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 26 días del mes de enero del 2017, firma la autora.

FIRMA: 

AUTORA: Herenia Beatríz Tandazo Solano

CÉDULA: 1103431795

DIRECCIÓN: Loja- Benigno Valdivieso y Vicente Burneo Arias

CORREO ELECTRÓNICO: herenia_t@hotmail.es

TELÉFONO: 2111005 **CELULAR:** 0988078946

DATOS COMPLEMENTARIOS

Director de tesis: Ing. Rubén Darío Imaicela Carrión. MBF.

Tribunal de grado:

Dra. Phd. Elvia Maricela Zhapa Amay, Mg. Sc. • Presidenta

Dra. Lucia Alexandra Armijos Tandazo, Mg. Sc. Vocal

Lic. Rosa Esthela Yaguana Salinas, Mg. Vocal

DEDICATORIA

El trabajo de tesis lo dedico en primer lugar a Dios por darme la vida, tenerme con salud y darme la fuerza necesaria para culminar esta ardua tarea que emprendí, fortaleciendo mi corazón e iluminando mi mente,

A mis Hijas: Luz Damaris y Alexa Valentina por su comprensión ya que ellas son el pilar principal y el motivo fundamental para prosperar en la vida, a mi esposo por su incondicional apoyo perfectamente mantenido a través del tiempo.

A mis padres Luis Alfonso Tandazo Vargas y Jenny Georgina Solano Eras por hacer de mí una persona de bien y por haber enseñado valores de responsabilidad, honradez, lealtad y fe, las mismas que me han servido para salir adelante, así como también a mis hermanos por sus consejos y palabras de aliento que no me dejaron desfallecer.

También agradezco a todas aquellas personas que directa o indirectamente participaron en la elaboración de esta tesis.

Herenia Beatríz

AGRADECIMIENTO

Quiere expresar mi gratitud a la Universidad Nacional de Loja; Área Jurídica Social y Administrativa en especial a la carrera de Contabilidad y Auditoría por brindarme la oportunidad de prepararme académicamente y formarme como una profesional no solo en el ámbito académico si no también con bases éticos y morales que son lo primordial en la integridad de una persona.

Agradezco a los Docentes de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, que marcaron cada etapa de mi camino universitario, así como también a los que me ayudaron en asesorías y dudas presentadas en la elaboración de la tesis y de manera especial al Ing. Rubén Imaicela que con su pericia, dedicación y apoyo supo guiarme en el desarrollo de la misma.

Así mismo agradezco al Sr. Edgar Modesto Jaramillo Cabrera propietario de AMERICAM BOUTIQUE, por permitirme desarrollar el trabajo de tesis en su instalación y por brindarme toda la información necesaria para el desarrollo de la tesis.

La Autora

a. TÍTULO

**“PLANEACIÓN FINANCIERA EN AMERICAN
BOUTIQUE DE LA CIUDAD DE LOJA, PERÍODO
2016-2020”**

b. RESUMEN

El trabajo de tesis cuyo título es **“PLANEACIÓN FINANCIERA EN AMERICAN BOUTIQUE DE LA CIUDAD DE LOJA, PERÍODO 2016-2020”**

tiene como objetivo general realizar una planeación que permita conocer las utilidades que tendrá a futuro permitiéndole a su gerente propietario tomar excelentes decisiones para el mejoramiento económico y financiero.

La metodología que se utilizó para desarrollar el trabajo de tesis es el Incremento porcentual que permitió elaborar los pronósticos de venta y compra para los años 2016-2020, determinando las entradas y salidas de las mercaderías, siendo mayo, junio, julio y octubre los meses que más compras realiza, para satisfacer las necesidades de los clientes en los meses posteriores a pesar de que sus ventas son bajas perjudicando la liquidez de la misma, para elaborar el presupuesto de efectivo se tomó en cuenta las diferentes políticas que mantiene la empresa, el mismo que permitió conocer las entradas y salidas de efectivo así como también determinar en qué mes la empresa tendrá déficit o saber si existe efectivo en la misma; determinando que los meses de julio, agosto septiembre y octubre la empresa necesitará financiamiento debido a que no se distribuyen sus compras equitativamente, el mismo que no refleja mucha preocupación debido a que sus ingresos el resto de meses se incrementarán y contará con la suficiente liquidez; finalmente se elaboró los estados financieros proforma que permitieron pronosticar las diferentes

situaciones económicas financieras que obtendrá la empresa a lo largo de los períodos presupuestados determinando así la capacidad financiera y la liquidez que tendrá la empresa para cubrir con sus obligaciones a corto mediano y largo plazo.

Finalmente se presenta las conclusiones más relevantes del trabajo de tesis para que el gerente propietario las considere como una opción para una adecuada toma de decisiones que ayuden al progreso y desarrollo del negocio.

ABSTRACT

The thesis work entitled "FINANCIAL PLANNING IN AMERICAN BOUTIQUE OF THE CITY OF SHOP, PERIOD 2016-2020" has as general objective to realize a planning that allows to know the profits that will have in the future allowing its manager proprietor to make the best decisions for Economic and financial improvement.

The methodology that was used to develop the thesis work is the percentage increment that allowed to elaborate the forecasts of sale and purchase for the predicted years, determining the entrances and exits of the merchandise, being May, June, July and October the months that more Purchases made, to meet the needs of customers in subsequent months despite the fact that their sales are low damaging the liquidity of the same, to elaborate the cash budgets took into account the different policies maintained by the company, the same as Allowed to know the inflows and outflows of cash as well as determine in which month the company will have a deficit or know if there is cash in it, Determining that in the months of July, August and October the company will need financing due to the fact that its purchases are not evenly distributed, which does not reflect much concern because the rest of the month its revenues increase and it has sufficient liquidity; Finally, the pro forma financial statements were prepared, which allowed us to forecast the different financial economic situations that the company will obtain over the budgeted periods, thus determining the

financial capacity and liquidity that the company will have to meet with its short and medium term obligations.

Finally, the most relevant conclusions of the thesis work are presented so that the owner manager considers them as an option for an appropriate decision making process that helps the progress and development of the business.

c. INTRODUCCIÓN

La planeación financiera en las empresas constituye un papel muy importante porque permite pronosticar las operaciones que se van a desarrollar a largo de los periodos, la misma que sirve para tomar decisiones importantes y oportunas logrando que la empresa cumpla los objetivos propuestos, ayuda a determinar el efectivo que la empresa requiere invertir y el que generará, así como también predice si la empresa requerirá financiamiento o no, facilitando la oportuna toma de decisiones al gerente para que logre los objetivos propuestos.

El aporte con el presente tema de tesis es que American Boutique utilice los procedimientos detallados en la planeación financiera y plasmados en este trabajo como una guía, para lograr el desarrollo económico-financiero de la empresa, así mismo le permitirá conocer si la administración de los recursos, están encaminados a obtener una rentabilidad, liquidez y endeudamiento óptimo, permitiéndole al dueño tomar las mejores decisiones en el presente para cumplir sus objetivos en el futuro.

La estructura del presente trabajo de tesis está en relación con lo que establece el reglamento del Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja; **El Título** que describe el tema denominado “PLANEACIÓN FINANCIERA EN AMERICAN BOUTIQUE DE LA CIUDAD DE LOJA, PERÍODO 2016-2020”, El **Resumen** hace referencia a la síntesis

del trabajo realizado el cual se lo presenta en castellano y en inglés; La **Introducción** se destaca la importancia del tema, el aporte de la empresa y la estructura del trabajo de tesis, **Revisión de Literatura**, consta de fundamentos teóricos que sirvieron para realizar la práctica; **Materiales y Métodos** que se utilizaron en la ejecución del proceso de la planeación financiera; **Resultados** donde se presenta todo el proceso de la planeación financiera el mismo consta de: contexto institución, reseña histórica, objetivos, misión, visión, base legal y estructura orgánica de la empresa, posteriormente se realiza un diagnóstico de la empresa, luego se procede a desarrollar los pronósticos de ventas y compras; el presupuesto del efectivo teniendo en cuenta los ingresos y egresos que ha tenido la empresa en el año base para pronosticar a los diferentes años propuestos, para finalmente realizar los estados financieros proforma; **Discusión** en donde se detalla minuciosamente los resultados obtenidos durante el proceso de realización de la tesis; **Conclusiones** que fueron planteadas en base a los resultados obtenidos en el proceso de la planeación financiera; Las **Recomendaciones** que se elaboraron de acuerdo a cada conclusión planteada y que servirán al propietario para que ponga en práctica el proceso de la planeación financiera, la **Bibliografía** detalla las diferentes fuentes bibliográficas de consulta y finalmente los **Anexos** en donde se detalla todos los documentos que respaldan la presente tesis como certificaciones firmadas por la empresa y el proyecto de tesis, el **Índice** donde se contempla la estructura del trabajo de tesis.

d. REVISIÓN DE LITERATURA

EMPRESA

Concepto

“La empresa es una entidad, que, mediante la organización de elementos humanos, materiales, técnicos y financieros le permite dedicarse a la producción y transformación de productos y/o la prestación de bienes o servicios para satisfacer las necesidades y deseos existentes en la sociedad con la finalidad de obtener una utilidad o un beneficio.”¹

La empresa es una organización económica y social creada con el fin de alcanzar objetivos que tiene que ver con la obtención de la ganancia u otro tipo de lucro, tiene la finalidad de prestar bienes y servicios a la comunidad, utilizando recursos financieros, materiales, tecnológicos, y humanos para lograr sus objetivos, la misma que puede ser conformada por una o varias personas.

Los recursos que conforman una empresa son:

- **Materiales.-** Representa todas las cosas que se utilizan para procesar,

¹ RODRÍGUEZ, Casanueva Rocha Cristóbal. “Prácticas de la Gestión Empresarial”. Editorial Pearson. Primera edición. México 2001. Pág. 3

transformar y están integrados por los bienes tangibles tales como: edificios, maquinaria, equipos y materia prima.

- **Financieros.-** Es el recurso monetario con el que la empresa funcionará, está representado por el dinero y otros bienes que conforman el capital como son: valores, acciones, obligaciones, etc. Los recursos financieros pueden ser propios (proviene el dinero de las aportaciones de los socios, o utilidades) y ajenos (el dinero proviene de préstamos de los acreedores, proveedores o préstamos bancarios)

- **Humanos.-** Conformado por todo el personal que labora en la empresa, este es el elemento más importante dentro de la organización, ya que son ellas quienes utilizan, diseñan, transforman y perfeccionan los demás recursos.

- **Técnico administrativo.-** Compuesto por el conjunto de procedimientos y sistemas aplicables en una empresa.

Objetivo

- El principal objetivo que persiguen las empresas es de incrementar sus utilidades mediante la prestación de bienes y servicios a la colectividad satisfaciendo sus necesidades y mejorando el nivel de vida de la

población.

- Incrementar los beneficios económicos de los inversionistas al remunerar con dividendos justos sobre las inversiones realizadas.
- Incrementar el bienestar socioeconómico de una región al consumir materia prima o servicios al crear fuentes de trabajo
- Logar una mayor participación en el mercado
- Optimizar la tecnología para contribuir con el logro de los objetivos.
- Mantener el capital a valor presente.

Importancia

La importancia de una empresa radica en favorecer el progreso humano fortaleciendo las relaciones de sus integrantes e inculcando a propietarios y empleados a trabajar por objetivos comunes en beneficio de todos, además provee de bienes y servicios a la comunidad incrementando la producción para satisfacer las necesidades de la sociedad así como también tiene la finalidad de mejorar la organización de los recursos para obtener un mayor beneficio tanto económico como productivo teniendo en cuenta los diferentes sectores.

EMPRESAS COMERCIALES

“Son aquellas que se dedican al intercambio de productos adquiridos a los productores o a los mayoristas, sin cambiar las características del producto, la empresa comercial persigue valores institucionales, los cuales le permitirán actuar y operar con ética, además de satisfacer las necesidades del medio en el que interactúa”²

Entre las empresas comerciales tenemos:

- **Comisionistas:** Son aquellas que se dedican a vender mercaderías que los productores dan a consignación y sus ganancias se derivan del porcentaje de ventas

- **Minoristas:** Son comerciantes que venden productos al por menor a consumidores finales sus ganancias se obtienen de la diferencia de la compra en grandes cantidades y la venta en menor escala.

- **Mayoristas,** Son aquellas que las compras y ventas la efectúan a gran escala, convirtiéndose en distribuidores

² BESEY, S. & BRIGHAM. “Fundamentos de administración Financiera”. Editorial Latinoamérica S.A. Decimocuarta edición. México. 2009. Pág. 45

ADMINISTRACIÓN

Concepto

“La administración es el proceso de tomar decisiones sobre los objetivos y la utilización de los recursos, abarca cuatro tipos de decisiones, llamadas también procesos o funciones: planeación, organización, dirección y control.”³

“Es la dirección de una organización social y su efectividad en alcanzar sus objetivos fundada en el proceso mediante el cual se diseña y mantiene un ambiente en el que los individuos que trabajan en grupos cumplan metas específicas de manera eficaz.”⁴

La administración es la conducción racional de actividades esfuerzos y recursos de una organización que mediante un proceso organiza, planifica, coordina y controla los recursos económicos, financieros y humanos que mantiene una empresa, para lograr los objetivos y metas planteados e incrementar la productividad mediante el manejo eficiente y eficaz de los recursos.

³ AMARU, Antonio Cesar. “Fundamentos de Administración.” Editorial Pearson. Primera edición. México 2009. Pág. 6

⁴ KOONTZ, Harold. “Administración.” Editorial Mc Graw Hill. Decimocuarta edición. México 2008. Pág. 6

Objetivo

- Preservar el capital financiero de la organización.
- Permitir un mejor nivel de vida laboral en las organizaciones y a la sociedad.
- Coordinar los recursos tanto humanos, materiales y financieros para el logro eficiente de los objetivos.
- Permite aumentar la rentabilidad de las empresas.
- Alcanzar en forma eficiente y eficaz los objetivos de una organización social.
- Permite a las empresas tener una perspectiva más amplia en el medio en el cual se desarrolla.

Importancia

“La importancia de la administración radica en que permite a las empresas a tener una mejor organización tanto de los recursos económicos como de los humanos, logrando un mayor rendimiento en la productividad de las empresas.

Proceso Administrativo

- **Planeación.-** Investiga el entorno interno y externo de la empresa, formula estrategias, políticas, propósitos y examina el futuro, traza planes de acción a corto y largo plazo, permite optimizar los recursos y tomar decisiones que se pondrán en práctica para el bienestar de la empresa

- **Organización:** Proceso mediante el cual se coordina, diseña y dispone los recursos humanos, materiales y financieros logrando un ambiente en el que los individuos que trabajan en grupos cumplan determinadas metas de manera eficaz.

- **Dirección:** Permite alcanzar el máximo del rendimiento de los empleados logrando ejecutar los planes, la motivación, comunicación y la supervisión para alcanzar las metas y objetivos propuestos.

- **Control:** Es importante porque permite controlar, vigilar y corregir alguna desviación para que todo se realice como se lo ha planeado, ayuda a medir el desempeño de la planeación convirtiéndose en una herramienta importante para los gerentes.”⁵

⁵ AMARU, Antonio Cesar. “Fundamentos de Administración.” Editorial Pearson. Primera edición. México 2009. Pág. 10-23

PLANEACIÓN

” La planeación contribuye el método óptimo para la realización de cada actividad. Por ende, los proyectos exhortan a crear un plan de manera cuidadosa, de forma tal que estos puedan ser concluidos satisfactoriamente. Se encarga de definir los objetivos para el futuro desempeño organizacional es decir que para realizar una tarea, actividad, acción o proyecto se debe haber establecido un plan de acción que sirva de guía”⁶

“La planeación es la selección y relación de los hechos, así como la información y uso de suposiciones (premisas) respecto del futuro en la visión y formulación de las actividades propuestas que se crean sean necesarias para alcanzar los resultados deseados. También es determinar los objetivos y los cursos de acción que deben tomarse. Se debe preguntar ¿Qué se necesita? ¿Qué curso de acción debe adoptarse? ¿Cómo y cuándo realizarlos?”⁷

La planeación es una función de la administración que empieza con la creación de objetivos y metas en las que el administrador prevé el futuro de

⁶ DOUGLAS, Emery. “Fundamentos de Administración Financiera”. Editorial Prentice Hall Hispanoamericana. S.A. Primera edición. México 2000. Pág. 648.

⁷ HERNÁNDEZ, Sergio y Rodríguez. “Administración”. Editorial Mc Graw-Hill/Interamericana Editores, S.A. Tercera edición. México 2012. Pág. 179.

adonde quiere llegar y lo que quiere lograr, para lo cual se traza planes, procedimientos y estrategias que le ayuden a alcanzar los resultados deseados, convirtiéndose en un proceso integral que optimiza el uso de los recursos que dispone, busca nuevas y mejores maneras de hacer las cosas apoyándose en investigaciones con el fin de cumplir con los objetivos y metas planeadas.

Objetivo

“El objetivo de la planeación de una empresa es fincar el desarrollo sostenible mediante el análisis del ambiente competitivo en el que opera con el fin de encontrar los espacios en los que se desempeña mejor que sus competidores.

La planeación estructural debe permitir que los recursos económicos y tecnológicos sean designados en relación directa con las funciones que generan mayor valor agregado con respecto a la estrategia del negocio.

Importancia

La planeación es la proyección de las acciones de corto, mediano y largo plazo de las empresas para que operen con éxito tanto al interior como en el contexto en el que actúan, lo cual les permite administrar sus recursos, organizarlas internamente, dirigirlas, gerenciarlas y controlarlas.

La planeación parte de la definición clara de los objetivos y de la estrategia general.

Clases De Planeación

- Planeación Estratégica
- Planeación Operativa
- Planeación Financiera

Planeación Estratégica

Es el proceso mediante el cual se determina la misión, visión y valores de la empresa, estableciendo un diagnóstico situacional mediante la determinación de los factores internos y externos que influyen en el entorno del negocio, permitiendo formular estrategias que ayuden al cumplimiento de los objetivos propuestos.

Planeación Operativa

Consiste en establecer claramente la aplicación de un plan estratégico basada en los objetivos específicos mediante la formulación y asignación de actividades que deben desarrollarse a corto plazo para que la empresa funcione adecuadamente, estos planes no se encargan a los altos directivos, sino la responsabilidad es conducida y ejecutada por los jefes

departamentales. Cuando se aplica un plan táctico el objetivo es que por medio de este se logre el éxito del plan estratégico, se aplican en áreas específicas de la empresa.

PLANEACIÓN FINANCIERA

Origen

“Las finanzas se ocupan del financiamiento e inversión necesarios para incrementar el valor en las empresas, sin embargo, no siempre ha sido así, fue a partir de la crisis de 1929 en Estados Unidos de Norteamérica cuando muchas empresas quebraron.

A partir de ese entonces es necesario hacer un análisis de la evaluación del desempeño financiero de las empresas y con base en él, formular una planeación financiera que ayude a resolver los problemas concernientes en la obtención de recursos (con un criterio donde se usen fuentes al menor costo posible y condiciones posibles para su pago), así como los relacionados a la aplicación de los recursos en activos de la empresa, es decir las inversiones.

Las decisiones de financiamiento e inversión combinadas se enfocan a aumentar los beneficios de las empresas. De 1950 a 1959 la dirección financiera ha ido adoptando su actual aspecto. El papel del director

financiero ya no es solamente obtener fondos, sino la concreta aplicación de los mismos”⁸

Concepto

“La planeación financiera es un aspecto importante de la empresa porque proporciona una guía para dirigir, controlar y coordinar las acciones de la misma, pretendiendo plantear diferentes objetivos a cumplir, ya sean estos posibles u óptimos para luego ser evaluados”⁹

“La planeación Financiera enuncia la manera en que se van a alcanzar las metas financieras. Por consiguiente, un plan financiero es una declaración de lo que se va hacer en el futuro.”¹⁰

Se puede decir que la planeación financiera establece pautas para el cambio y el crecimiento de una empresa mediante una técnica que reúne un conjunto de métodos, instrumentos, objetivos con el fin de establecer los pronósticos y las metas económicas financieras de una empresa, con la finalidad de maximizar utilidades y minimizar riesgos futuros.

⁸ MORALES, Arturo. “Planeación Financiera”. Editorial Patria. Primera edición S.A. México 2004. Pág. 22

⁹ GITMAN, Lawrence. “Principios de Administración Financiera”. Editorial Prentice Hall. Décima edición. México 2003. Pág. 97

¹⁰ ROSS, Westerfield. “Fundamentos de finanzas Corporativas”. Editorial McGraw-Hill Interamericana editores, S.A. Novena edición. México 2012. Pág. 88.

Importancia

“Es importante porque propicia el desarrollo de la empresa al establecer métodos de utilización racional de los recursos, reduciendo los niveles de incertidumbre que se puede presentar en el futuro para hacer frente a las contingencias que se presenten, manteniendo una mentalidad futurista y permitiendo al ejecutivo evaluar alternativas antes de la toma de decisiones”¹¹

La planeación financiera es importante porque busca mantener el equilibrio económico en todos los niveles de la empresa, definiendo el rumbo que tiene que seguir para lograr los objetivos propuestos, permitiendo tomar decisiones oportunas y disminuyendo el riesgo de las inversiones.

Objetivos

El principal objetivo que tiene la planeación financiera es aprovechar los recursos financieros, pronosticar las necesidades de dinero y su correcta aplicación, buscando el mayor rendimiento y la seguridad financiera.

Propósito

- Alcanzar los objetivos deseados

¹¹ GOMEZ, Guillermo. “Planeación y organización de las empresas”. Editorial Mc Graw Hill. Cuarta edición. México 2000. Pág. 30.

- Cambiar la dirección que lleva la empresa.
- Desarrollar un marco referencial para los presupuestos.
- Prevé el crecimiento y mejora la productividad de la empresa.
- Permite al administrador financiero tomar decisiones oportunas.

Características

- La planeación es una técnica que permite la coordinación e integración de varias actividades para conseguir los objetivos previstos.
- Es un proceso permanente y continuo que se realiza en la empresa.
- Busca la racionalidad en la toma de decisiones acertadas, al establecer esquemas para el futuro, ya que funciona como un medio orientador del proceso decisorio, que le da mayor racionalidad y disminuye la incertidumbre y minimiza el riesgo.
- Constituye una de las mejores maneras deliberadas de introducir cambios e innovaciones en una empresa, definidos y seleccionados con anticipación y debidamente programados para el futuro
- Tiene por objeto estudiar, evaluar y proyectar el futuro económico y financiero”¹².

¹² JOHNSON, Robert y MELICHER, Ronald. “administración Financiera”. Editorial Continental. Segunda edición. México 2000. Pág. 118.

Beneficios

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

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

El análisis de la situación actual de la empresa y el establecimiento de objetivos conducen a un plan o estrategia financiera que abarca las decisiones de inversión y de financiamiento de la compañía, debido a que los resultados de la empresa son producto de dichas decisiones.”¹³

Ventajas

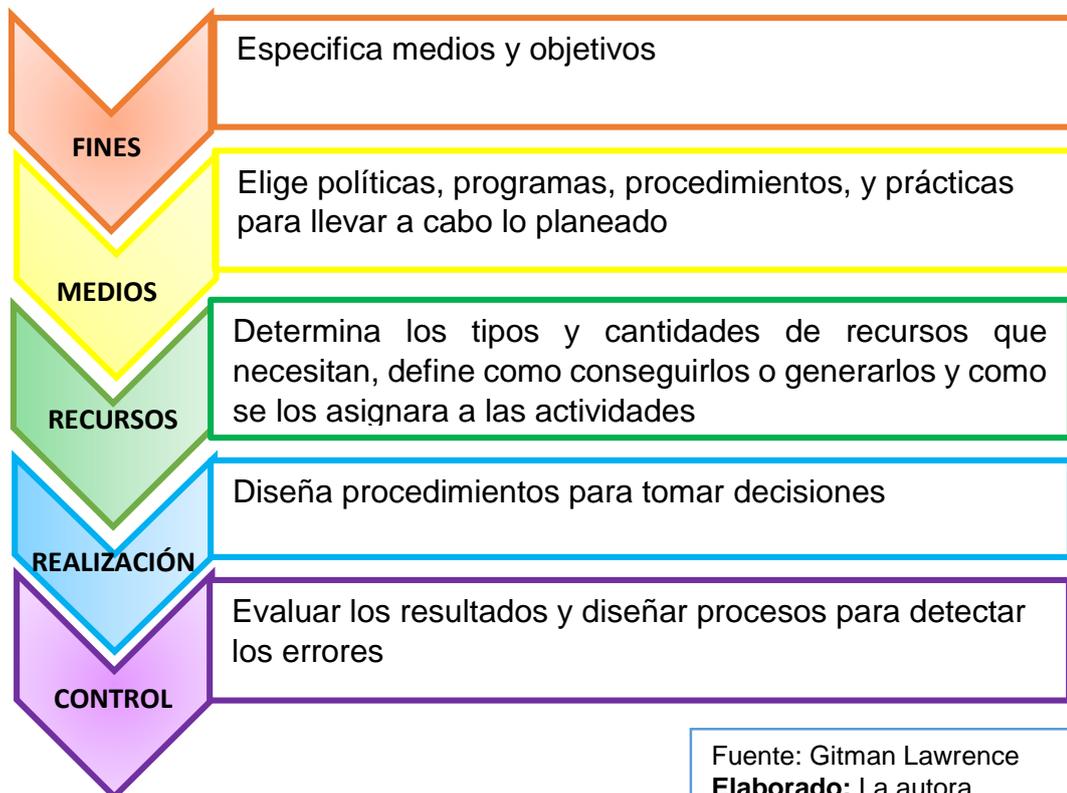
- Obliga a la administración a incluir las posibles desviaciones de la ruta

¹³ MORALES, Castro Arturo. “Planeación Financiera”. Editorial Patria S.A. Primera edición. México 2014. Pág. 10.

que establece para compañía.

- Prevé los diferentes escenarios y establece acciones para cada uno de ellos.
- Se establece un control para verificar el cumplimiento de los objetivos financieros.
- Le permite al administrador establecer prioridades cuando un plan financiero no funciona.

Partes del proceso de Planeación



Aspectos claves de la Planeación Financiera

- **La planeación del efectivo.-** Consiste en la elaboración del presupuesto de efectivo de la empresa considerando todas las posibles situaciones que pueden darse.

- **La planeación de utilidades.-** Se centra en la elaboración de estados financieros proforma como es el estado de resultados y el balance, la elaboración de dichos estados financieros requieren una cuidadosa combinación de ciertos procedimientos que permiten estimar los ingresos, costos, gastos, activos, pasivos y patrimonio. ”¹⁴

Dimensiones de la Planeación Financiera

- Planeación financiera a largo plazo
- Planeación Financiera a corto plazo

Planeación Financiera a largo plazo

“Son las actividades financieras planeadas a largo plazo y el impacto financiero anticipado de las acciones durante periodos que varían de 2 a 10 años. Hay planes estratégicos de 5 años y se revisan a medida que

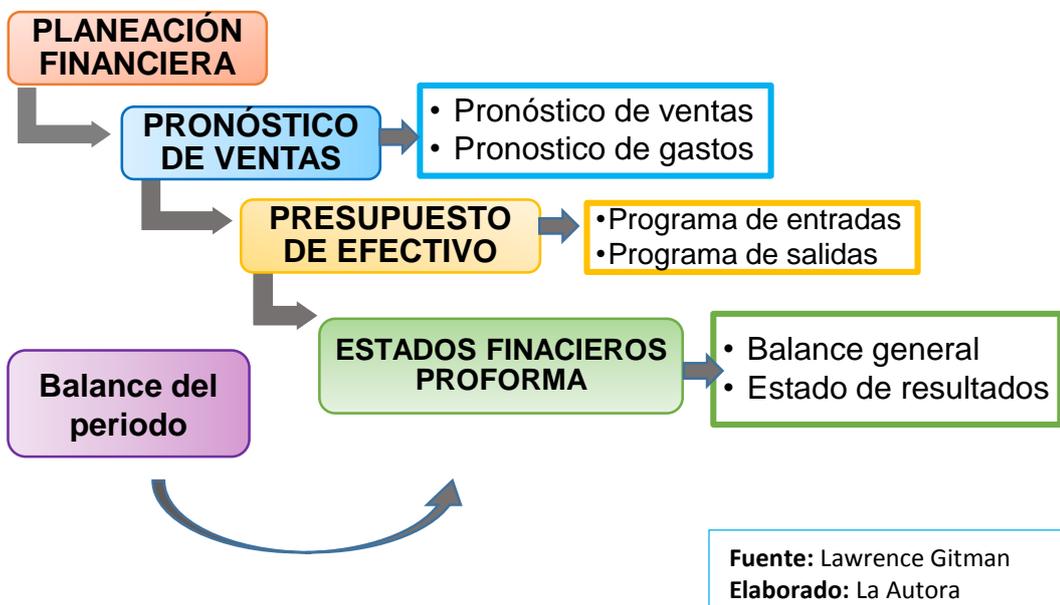
¹⁴ MORALES, Castro Arturo. “Planeación Financiera”. Editorial Patria S.A. Primera edición. México 2014. Pág 7

surge una nueva información significativa, parte de una estrategia integrada que conjuntamente con los planes de producción, guían a la empresa hacia el logro de objetivos significativos.¹⁵

Planeación Financiera a corto plazo

“planificación financiera a corto plazo es aquella parte de la planificación general que presta una atención especial al aspecto financiero de la empresa y no financieros de la misma. La mayoría de las veces los planes cubren un periodo de uno a dos años.”¹⁶

PROCESO DE PLANEACIÓN



¹⁵ GITMAN, Lawrence. "Principios de Administración Financiera". Editorial Pearson. Decimosegunda edición. México 2012. Pág. 117-118

¹⁶ DOUGLAS, Emery. "Fundamentos de Administración Financiera". Editorial Prentice Hall Hispanoamericana. S.A. Primera edición. México 2000. Pág. 97.

Elementos de la Planeación Financiera

- Presupuesto de ventas
- Presupuesto del efectivo
- Estados financieros proforma

PRONÓSTICO DE VENTAS

“El pronóstico de ventas se puede basar en un análisis interno, externo o en ambos. Con un enfoque interno, se pide a los representantes de ventas que proyecten las ventas para el periodo por venir. Los gerentes de ventas de productos revisan estas estimaciones y las consolidan en estimaciones de ventas por líneas de productos. Las estimaciones para las diferentes líneas de productos se combinan después en una estimación global de ventas para la empresa.”¹⁷

El pronóstico de ventas en una planeación financiera es la forma de anticipar las ventas que se va a realizar en un periodo determinado sirve para poder realizar el presupuesto de compra de las mercaderías y lograr una mejor gestión en el negocio, la misma que permite planificar, coordinar, controlar actividades y recursos, permitiendo conocer la utilidad que generará el proyecto en el futuro.

¹⁷ VAN HORNE, James C. “Administración financiera”. Editorial Prentice Hall de Pearson. Decimotercera edición. México 2010. Pág. 180.

Objetivos

- Fija metas de ventas
- Ayuda a preparar el presupuesto de venta.
- Ayuda a administrar de mejor manera las ventas para no caer en excesos

Importancia

“El pronóstico de ventas es de mucha importancia porque permite decidir cuánto gastar en las diversas actividades planeadas en forma anticipada y tomar decisiones de mercadotecnia, producción, aprovisionamiento y de los flujos de caja. Por tanto, debe ser elaborado con sumo cuidado, dejando de lado el optimismo desmedido o la exagerada moderación, porque puede afectar seriamente a la empresa en su conjunto.”¹⁸

El pronóstico de ventas se usa como información clave en el proceso de planeación financiera a corto plazo, es importante porque permite desarrollar nuevas estrategias de ventas, cumplir con las metas propuestas y protegerse de la competencia siendo de gran importancia para la preparación del presupuesto del efectivo.

¹⁸ STANTON, William. “Fundamentos de Marketing.” Editorial McGraw-Hill Interamericana Decimotercera edición. Estados Unidos 2006. Pág. 188.

Ventajas

- “Apoya a la toma de decisiones por parte de las gerencias, de mercadeo, ventas y producción al proveerlos con información congruente.
- Mayor seguridad en el manejo de la información relacionada con las ventas de la empresa.
- Gran flexibilidad en la elaboración de pronóstico y para la creación y comparación de múltiples escenarios para efectos de análisis de ventas proyectadas.
- Apoya las decisiones del departamento de ventas de una manera eficaz y oportuna, al pronosticar los lineamientos de las mercaderías.”¹⁹

El pronóstico externo

Se basa en las relaciones observadas entre las ventas de la empresa y ciertos indicadores económicos externos clave como el producto interno bruto. Debido a que las ventas de la empresa se relacionan mucho con algún aspecto de la actividad económica nacional, el pronóstico de la actividad económica debe proporcionar una perspectiva de las ventas

¹⁹ SCOTT BESLEY, Eugene Brigham, FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACIÓN FINANCIERA, Editorial Thomson/South. decimocuarta edición. México .2008. Pág 642-643

futuras.

El pronóstico interno

Se basa en una encuesta o consenso de pronóstico de ventas obtenidas a través de los propios canales de ventas de la empresa. Por lo general, se les pide a los vendedores de la empresa que calculen cuantas unidades de cada tipo de productos esperan vender el año siguiente.”²⁰

Métodos del Pronóstico

➤ **Método de Pronóstico de porcentaje sobre las ventas**

“Aunque los estados proforma 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 las ventas.

El crecimiento de las ventas requiere inversiones adicionales en cuentas por cobrar, inventarios y activos fijos, así que la compañía necesita financiamiento para crecer.

²⁰ GITMAN, Lawrence. J. “Principios de la Administración Financiera”. Editorial Prentice Hall. Décima edición. México 2003. Pág.: 104-105.

Una parte del financiamiento a corto plazo se obtiene espontáneamente de las ventas adicionales, porque las cuentas por pagar y partidas acumulables, como salarios e impuestos, aumentan naturalmente cuando las ventas aumentan. Otra parte del financiamiento puede provenir de las ventas retenidas, cualquier financiamiento adicional que se necesite deberá provenir de otras fuentes como préstamos adicionales”²¹

El método de porcentaje de ventas es un pronóstico financiero que consiste en expresar las necesidades del negocio en términos de porcentaje, al aplicar este método es importante tener en cuenta que al momento de establecer los porcentajes del incremento debemos ser realistas y no optimistas en las estimaciones de las ventas.

Fórmula:

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

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

En donde:

IP = Incremento porcentual

²¹ DOUGLAS, Emery. “Fundamentos de Administración Financiera”. Editorial Prentice Hall Hispanoamericana. S.A. Primera edición 2000. Pág. 657.

V(R) = Ventas del periodo real

PVM = Pronóstico de ventas mensuales

% IP = Porcentaje incremento porcentual

**FORMATO MÉTODO PORCENTAJE SOBRE VENTAS
DE ENERO A DICIEMBRE**

MESES	VENTAS REALES	% IP
Enero		
Febrero		
Marzo		
Abril		
Mayo		
Junio		
Julio		
Agosto		
Septiembre		
Octubre		
Noviembre		
Diciembre		

➤ **Pronóstico del incremento porcentual**

“El método del incremento porcentual consiste en calcular el aumento o disminución porcentual del volumen de actividad para cada año con el fin de determinar un promedio de aumento (disminución) para la muestra.”²²

²² SINISTERRA, Gonzalo. POLANCO, Luis. Contabilidad Administrativa, ECOE. Edición Ltda. Segunda edición. Colombia 2007. Pág. 198

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

**FORMATO DEL PRONÓSTICO DE VENTAS MÉTODO PORCENTUAL
AÑO 2016
VENTAS**

MESES	A	B	C=(A*B)	D= (C+A)
	VALOR MES AÑO 2015	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
Enero				
Febrero				
Marzo				
Abril				
Mayo				
Junio				
Julio				
Agosto				
Septiembre				
Octubre				
Noviembre				
Diciembre				
TOTAL				

➤ **Mínimos Cuadrados**

“El método de mínimos cuadrados o regresión lineal permite proyectar la información histórica, este método es muy útil cuando se desea calcular los pronósticos de ventas para largo plazo. Su principal característica es que minimiza los errores entre las ventas reales y las previstas o proyectadas. Es normalmente utilizado para productos de rápida rotación y ciclos cortos

de vida, permite el cálculo de los pronósticos para períodos futuros basados en registros históricos que sean consistentes, reales y precisos.”²³

Es necesario que se aplique en este método las fórmulas que permitan determinar el saldo del mínimo de caja requerido:

$$\text{Saldo mínimo requerido} = \text{Ventas} \times \% \text{ de caja}$$

$$\text{Saldo Mínimo Requerido} = \frac{\text{Ventas Anuales}}{360} \times \text{días de caja}$$

➤ **Método de Regresión Lineal Simple**

“Este método calcula las relaciones a lo largo de un periodo de tiempo, por lo tanto, no depende en gran medida de los datos actuales en un punto particular en el tiempo, generalmente es casi exacto, ya que abarca varios años históricos.”²⁴

PRESUPUESTO

“Un presupuesto puede definirse como la presentación ordenada de los

²³ PINILLA, Moreno Carlos. “Presupuesto de Ventas”. Editorial Universidad Cooperativa, Sede Ibagué. Colombia 2016. Pág. 21

²⁴ DOUGLAS, Emery. “Fundamentos de Administración Financiera”. Editorial Prentice Hall Hispanoamericana. S.A. Primera edición 2000. Pág. 658.

resultados previstos de un plan, un proyecto o una estrategia, Es una previsión del futuro expresada cuantitativamente en términos monetarios, siendo el elemento central del control presupuestario”²⁵

El presupuesto es una herramienta importante dentro de una planeación y control, el mismo que muestra una información cuantitativa y cualitativa de los gastos e ingresos que se obtienen en un periodo determinado prevé los diferentes escenarios económicos, ayuda a cumplir con los objetivos y metas ayudando a minimizar en las operaciones de la organización.

Objetivos

- Proyectar los resultados de la organización en dinero y volúmenes.
- Controlar las entradas y salidas del dinero de la empresa
- Coordinar las actividades de la empresa.

Importancia

“El presupuesto surge como una herramienta moderna de planeación y control al reflejar el comportamiento de la competencia y de indicadores económicos como los enunciados y en virtud de sus relaciones con los

²⁵ PERE, Nicolás. “Elaboración y Control Presupuestario”. Ediciones Gestión 2000. Primera Edición. Barcelona 2007. Pág. 140

diferentes aspectos administrativos, contables y financieros de la empresa”²⁶

La importancia de los presupuestos en las empresas radica en que ayuda a conocer cuánto de dinero va a necesitar para desarrollar sus actividades en el futuro y le permite tomar decisiones financieras que incrementen el potencial de la organización y facilita la gestión administrativa.

Ventajas

- Se escogen aquellas decisiones que reporten mayores beneficios a la empresa.
- “Determina los recursos que se utilizarán en las actividades.
- Ayuda a la planeación adecuada de los costos de producción.
- Se busca optimizar los resultados mediante el manejo adecuado de los recursos.
- Se crea la necesidad de idear medidas para utilizar con eficacia los recursos de la empresa, dado el costo de los mismos.

²⁶ BURBANO, Ruíz Jorge. “Presupuestos”. Editorial McGraw-Hill Interamericana. S.A. Cuarta edición. Bogotá-Colombia 2011. Pág. 11

- Facilita la vigilancia efectiva de cada una de las funciones y actividades de la empresa.

Limitaciones

- La precisión de sus datos depende del juicio o la experiencia de quienes los determinan.
- Es solo una herramienta de gerencia. El Plan presupuestal como instrumento se construye para que sirva de orientación a la administración.
- Su implementación y funcionamiento necesita tiempo; por tanto, sus beneficios se tendrán después del segundo o tercer período.”²⁷

Clasificación del presupuesto

- Según el sector en que se utilizan: públicos y privados;
- Mediante el campo de aplicación: económicos y financieros,
- Según el periodo que cubren: corto y largo plazo,
- Por su flexibilidad: rígidos y flexibles.

²⁷ BURBANO, Ruíz Jorge. “Presupuestos”. Editorial McGraw-Hill Interamericana. S.A. Cuarta edición. Bogotá-Colombia 2011. Pág. 17-18

PRESUPUESTO DE EFECTIVO

“El presupuesto de efectivo dentro de la planeación es el movimiento del efectivo de la empresa, es el proceso de estimar entradas y salidas de efectivo para un periodo futuro determinado.”²⁸

“El presupuesto del efectivo es uno de los instrumentos más importantes de la Administración Financiera porque en él incluyen todos los movimientos de efectivo de la empresa y se resume el plan financiero.”²⁹

El presupuesto del efectivo es un pronóstico nos permite prever las entradas y salidas del dinero que tendrá la empresa en el futuro para tomar decisiones correctas si existe excedente

Objetivos

- Detectar en qué año habrá faltantes y sobrantes de efectivo
- Comprobar si las políticas de cobro y de pago son las óptimas
- Determinar el monto que se necesitará para el desarrollo de las actividades.
- Conocer si la empresa necesitará financiamiento

²⁸ LEÓN, García, Oscar. “Administración Financiera, Fundamentos y Aplicaciones”. Editorial Mc Graw Hill. Tercera edición. México 1999. Pág. 507

²⁹ MADROÑO Cosío, Manuel. “Administración financiera del circulante”. Editorial Instituto Mexicano de Contadores Públicos. Tercera edición. México 2005. Pág. 47

Importancia

La importancia consiste en que permite prever la disponibilidad del efectivo y conocer si las inversiones serán rentables o no para la organización, permitiéndonos conocer el futuro escenario de un proyecto y los excedentes o faltantes de caja.

Ingresos del efectivo

Son los ingresos que el negocio tiene por sus actividades como:

- Las ventas de bienes o servicios al contado
- Las cuentas por cobrar
- Obtención de préstamos
- Venta de activos fijos (propiedad, planta y equipo)

Egresos del efectivo

Son todos los gastos que incurre la empresa durante un periodo específico:

- Compras de mercaderías
- Cuentas por pagar
- Sueldos
- Pago de impuestos

➤ Adquisición de activos,

PROGRAMA DE ENTRADAS DEL EFECTIVO ENERO A DICIEMBRE

DESCRIPCIÓN	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO
Ventas al 12%	xxx							
Ctas. doc. por co	xxx							
TOTAL	xxx							

PROGRAMA DE SALIDAS DEL EFECTIVO ENERO A DICIEMBRE

DESCRIPCIÓN	ENE	FEB	MAR	ABRI	MAY	JUN	JUL	AGOS
Compras al 12%	xxx	Xxx	Xxx	xxx	xxx	Xxx	xxx	xxx
Ctas. o doc. por pagar	xxx	Xxx	Xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
TOTAL	xxx	Xxx	Xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx

PRESUPUESTO DEL EFECTIVO ENERO A DICIEMBRE

DESCRIPCIÓN	ENE	FEB	MAR	ABRI	MAY	JUN	JUL	AGOS
Total de ingresos en efectivo	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
(-) Total de egresos en efectivo	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
(=) Flujo neto del efectivo	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
(+) efectivo inicial	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
(=) Efectivo final	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
(-) saldo del efectivo final	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
(=) Financiamiento total requerido		xxx						
Saldo del efectivo excedente	xxx		xxx	xxx	xxx		xxx	xxx

FUENTE: Gitman Lawrence
ELABORADO: La autora

ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA

“Los estados financieros proforma muestran los efectos de las decisiones de la compañía sobre sus estados financieros futuros. Las compañías usan estados financieros proforma durante todo el proceso de planeación para evaluar los efectos de las decisiones alternativas sobre varias partidas de interés, como las ventas y la utilidad neta. Además de ayudar en el proceso de toma de decisiones, los estados financieros proforma también ayudan a crear planes de contingencia que le permitan responder a situaciones inesperadas.”³⁰

Los estados financieros proforma son la fuente de información donde se demuestra el comportamiento que tendrá la empresa en los años proyectados sirviendo como base para realizar el análisis y evaluación financiera del negocio, permitiendo dar a conocer las utilidades que se obtendrá en el negocio y tomar correctivos si fuera necesario para el logro de los objetivos.

Objetivo

- Proporcionar información financiera en forma anticipada de la situación que tendrá la empresa en el futuro y el resultado de las operaciones

³⁰ DOUGLAS, Emery. “Fundamentos de Administración Financiera”. Editorial Prentice Hall Hispanoamericana. S.A. Primera edición 2000. Pág. 655.

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

- Permite tomar decisiones oportunas para el mejoramiento de su rentabilidad

Estado de Resultados Proforma

“Es un resumen de los ingresos y egresos esperados de las empresas durante un determinado periodo en el futuro, que termina con el ingreso neto de dicho periodo”³¹

“El estado de resultados proyectado es la estimación de las utilidades o pérdidas, es decir, estimación de los resultados de las operaciones que se planea realizar en el futuro.”³²

“En la preparación del estado de resultados proforma se sigue cuatro pasos de gran importancia:

- Establecimiento de una proyección de ventas
- Determinación de un programa de producción.
- Cálculo de otros gastos.

³¹ VAN HORNE, James. “Administración financiera”. Editorial Prentice Hall de Pearson. Decimotercera edición. México 2010. Pág. 188.

³² ORTIZ, Anaya Héctor. “Flujo de Caja y Proyecciones Financiera”. Editorial Universidad. Externado de Colombia. Segunda edición. Bogotá- Colombia 2009. Pág: 150

- Precisión de la utilidad completando el estado financiero real.³³

Importancia

El estado de resultados proforma es de vital importancia porque permite conocer la rentabilidad que tendrá en el futuro la empresa y tomar decisiones oportunas que ayuden a conseguir los objetivos y metas propuestos.

Para el desarrollo del estado de resultados proforma se utiliza el método porcentual de ventas prediciendo las ventas para después predecir los costos de los bienes vendidos, gastos de intereses y costos de operación para esto se basa en datos del año anterior. El cálculo de los valores monetarios se obtiene de las siguientes formulas:

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

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

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

³³ BLOCK, Stanley. "Fundamentos de la Administración Financiera". Editorial McGraw-Hill/Interamericana Editores, S.A. Duodécima edición. México 2008. Pág. 93.

ESTADO DE RESULTADO PROFORMA
DEL.....AL.....DE DICIEMBRE.....

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas Totales	XX	XX	XX	XX	XX
- Costo de ventas	XX	XX	XX	XX	XX
UTILIDAD BRUTA	XX	XX	XX	XX	XX
- Gastos Operativos	XX	XX	XX	XX	XX
UTILIDAD OPERATIVA	XX	XX	XX	XX	XX
- Gastos financieros	XX	XX	XX	XX	XX
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTO	XX	XX	XX	XX	XX
- Impuestos	XX	XX	XX	XX	XX
UTILIDAD NETA DESP. DE IMPUESTOS	XX	XX	XX	XX	XX
Dividendo de acciones comunes	XX	XX	XX	XX	XX
Utilidades Retenidas	XX	XX	XX	XX	XX

FUENTE: Gitman Lawrence
ELABORADO: La autora

Balance General Proforma

“Se lo considera como documento que analiza los activos, pasivos y capital de un ejercicio o periodo futuro.”³⁴

“Finalmente, deben sustraerse de los activos requeridos los pasivos y el capital contable proyectados para estimar así los Fondos Adicionales Necesarios (FAN) para apoyar a el nivel de operaciones pronosticadas.”³⁵

Es un documento que refleja la situación económica de los años presupuestados demostrando los activos, pasivos y capital del ejercicio

³⁴ GARCIA, Cadena Alma, Finanzas II – Métodos de Planeación Financiera. Editorial Pearson. México 2009. Pág.65

³⁵ BESLEY SCOTT, Brigham Eugene, “FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACIÓN FINANCIERA”. Editorial Thomson/South. decimocuarta edición. México 2008. Pág. 153

proyectado.

Para calcular el Balance General Proforma se lo puede realizar por estimaciones o mediante cálculos, su importancia radica en que permite conocer la situación económica y financiera de la empresa en el futuro, así como determinar la capacidad de pago de la misma.

Características

- Es un estado financiero.
- Muestra el activo, el pasivo y el capital contable futuro de una empresa.
- La información que proporciona corresponde a una fecha fija futura (estático).

Importancia

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

**BALANCE GENRAL PROFORMA
DEL...AL....DE DICIEMBRE....**

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVO					
ACTIVO CORRIENTE					
Caja	XX	XX	XX	XX	XX
Valores negociables	XX	XX	XX	XX	XX
Cuentas por cobrar	XX	XX	XX	XX	XX
Inventarios	XX	XX	XX	XX	XX
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	XX	XX	XX	XX	XX
ACTIVOS NO CORRIENTES	XX	XX	XX	XX	XX
TOTAL ACTIVOS	XX	XX	XX	XX	XX
PASIVOS					
Cuentas por cobrar	XX	XX	XX	XX	XX
Documentos por cobrar	XX	XX	XX	XX	XX
Deudas a largo plazo	XX	XX	XX	XX	XX
TOTAL PASIVOS	XX	XX	XX	XX	XX
PATRIMONIO					
Capital	XX	XX	XX	XX	XX
Utilidades retenidas	XX	XX	XX	XX	XX
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	XX	XX	XX	XX	XX

FUENTE: Gitman Lawrence
ELABORADO: La autora

e. MATERIALES Y METODOS

Materiales de Oficina

- Papel bond
- Cuadernos
- Lápices
- Esferos gráficos
- Resaltadores
- Carpetas
- Perforadoras
- Grapadora
- Perfiles
- Borrador

Equipo de Oficina

- Calculadora

Equipo de Computación

- Flash Memory
- Computadora
- Impresora

- CD.

MÉTODOS

- **Científico**

Este método permitió obtener y profundizar los fundamentos teóricos que se requirieron para llevar a cabo el proceso investigativo, así como también ayudó a conceptualizar y a estructurar la revisión de literatura de los diferentes autores con el proceso de la planeación.

- **Deductivo**

Permitió realizar el estudio de los fundamentos de la planeación financiera en forma general logrando determinar la situación económica y financiera que presenta American Boutique, además permitió sustentar la aplicación de la práctica.

- **Inductivo**

Facilitó el estudio de los distintos aspectos específicos como económicos y financieros de la empresa obteniendo una visión global del objeto de estudio, además sirvió para aplicar las fases de la planeación financiera

como la elaboración de los diferentes pronósticos, elaboración de presupuesto del efectivo y estados financieros proforma.

➤ **Descriptivo**

Este método se lo empleó en la descripción detallada de cada uno de los procesos que integran la planeación financiera, así como también se utilizó para proponer las recomendaciones al propietario de American Boutique

➤ **Matemático**

Este método se lo empleó en la parte práctica del trabajo permitiendo aplicar las fórmulas y los diferentes cálculos que se emplean en los diferentes procesos de la planeación financiera y todos los resultados expuestos en esta tesis.

➤ **Sintético**

Se aplicó este método para resumir y esquematizar el proceso teórico del trabajo de tesis, mediante los resultados proyectados llegar a determinar las conclusiones y recomendaciones para que el dueño tome las mejores decisiones.

f. RESULTADOS

CONTEXTO EMPRESARIAL DE AMERICAN BOUTIQUE

American Boutique empieza a formar parte de la empresa comercial en la ciudad de Loja el 3 de mayo de 1991, con RUC 1103394266001, fue creada por iniciativa del Sr. German Jaramillo Cabrera quién con un espíritu emprendedor y con muchas ganas de triunfar en el mercado comercial y hacer de su empresa un negocio exitoso y conocido a nivel nacional, empieza su ardua labor de comerciante de prendas de vestir de ropa nacional para damas y caballeros en un local ubicado en las calles Sucre entre Eguiguren y Colón frente a la Corte de Justicia con un capital de 40.000,00 sucres. Con el tiempo el negocio tuvo acogida en la localidad y se ve en la necesidad de expandir su negocio el mismo que se traslada a las calles Sucre y Rocafuerte esquina, cambiando su línea de prendas nacionales a prendas de marcas americanas como La Coste, Levis , Guess, Diesel, Nautica, Tommy, Gap, entre otras.

OBJETIVO PROPUESTO

Ofrecer prendas de vestir de alta calidad, exclusivas y a la moda, satisfaciendo las expectativas de sus clientes a la hora de vestir.

MISIÓN PROPUESTA

Brindar a la ciudadanía una satisfacción total, ofreciendo prendas de vestir y calzado para damas y caballeros de la más alta calidad y moda, teniendo en cuenta un estilo juvenil, deportivo y casual para nuestra distinguida clientela, ofreciendo los mejores precios con un servicio personalizado.

VISIÓN PROPUESTA

Ser una empresa líder y reconocida a nivel local y nacional, que sabe las necesidades de sus clientes a la hora de vestir cómodamente conforme a tendencia actual de la moda, brindándoles excelente calidad a sus clientes.

VALORES

- **Compromiso:** Cumplimos nuestras obligaciones y nos comprometemos con nuestros clientes.
- **Ética:** Hacemos lo moralmente correcto y bueno.
- **Integridad:** cumplimos y tomamos decisiones con rectitud.
- **Responsabilidad:** Esta comprometidos a cumplir con todas las

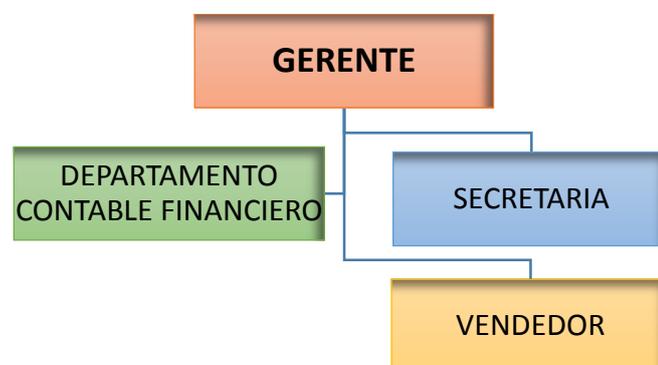
exigencias de nuestros clientes.

- **Calidad.** Otorgamos garantía total en nuestros productos.

BASE LEGAL

- Constitución de la República del Ecuador
- Ley de Régimen Tributario Interno y código Tributario
- Ley de Seguridad Social
- Ley de la defensa del consumidor
- Código de trabajo
- Código de comercio
- Reglamento Interno
- Reglamento de comprobantes de venta
- Ordenanzas Municipales.

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL



FUENTE: American Boutique
ELABORADO: La Autora

➤ ESTRUCTURA ORGÁNICA

Nivel Ejecutivo

Se encuentra el Gerente Propietario Sr. Edgar Modesto Jaramillo Cabrera el cual adopta las estrategias y toma las decisiones en la empresa.

Nivel Auxiliar

Contador. Dr. Darwin Arteaga quién ejecuta actividades pertinentes con respecto a lo financiero y presenta las declaraciones.

Secretaria. Sra. María Jaramillo quien se encarga de llenar las facturas, cobrar e ingresar la mercadería al sistema.

Nivel Operativo

Vendedor el Sr. Carlos Montesinos quien se encarga de recibir, embodegar, clasificar de acuerdo a las diferentes tallas además es encargado de atender a los clientes y controlar las mercaderías.

PRONÓSTICO DE VENTAS Y COMPRAS AÑO 2016

PRONÓSTICO DE VENTAS

Para realizar el pronóstico de ventas se tomó como base el año 2015 Y 2014 otorgadas por el departamento de contabilidad de American Boutique que corresponden a los siguientes datos:



AMERICAN BOUTIQUE CUADRO DE INGRESOS MENSUALES ENERO A DICIEMBRE 2014

MESES	VENTAS 12% (\$)	TOTALES (\$)
ENERO	25.423,12	25.423,12
FEBRERO	10.425,43	10.425,43
MARZO	7.432,54	7.432,54
ABRIL	6.595,56	6.595,56
MAYO	12.287,63	12.287,63
JUNIO	29.182,24	29.182,24
JULIO	18.039,67	18.039,67
AGOSTO	7.246,43	7.246,43
SEPTIEMBRE	24.428,64	24.428,64
OCTUBRE	18.312,56	18.312,56
NOVIEMBRE	38.435,12	38.435,12
DICIEMBRE	39.831,86	39.831,86
TOTAL	237.640,80	237.640,80



AMERICAN BOUTIQUE
CUADRO DE INGRESOS MENSUALES
ENERO A DICIEMBRE 2015

MESES	VENTAS 12% (\$)	TOTALES (\$)
ENERO	24.662,29	24.662,29
FEBRERO	17.251,90	17.251,90
MARZO	18.529,35	18.529,35
ABRIL	13.075,09	13.075,09
MAYO	19.474,62	19.474,62
JUNIO	22.492,32	22.492,32
JULIO	14.755,94	14.755,94
AGOSTO	21.315,83	21.315,83
SEPTIEMBRE	21.986,84	21.986,84
OCTUBRE	24.821,24	24.821,24
NOVIEMBRE	32.854,45	32.854,45
DICIEMBRE	42.756,90	42.756,90
TOTAL	273.976,77	273.976,77

FUENTE: Documentos American Boutique

ELABORADO: La autora

Procedimiento para el Cálculo

1.- Con los totales de las ventas del 2014 y 2015 se calculó la tasa de crecimiento la misma que se la ocupo para determinar todos los pronósticos del 2016- 2020.

Cálculo de la tasa de crecimiento de ventas:

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

$$Tasa\ de\ crecimiento = \frac{273.976,77 - 237.640,80}{237.640,80}$$

$$Tasa\ de\ crecimiento = \frac{36.335,97}{237.640,80}$$

$$Tasa\ de\ crecimiento = 0,15$$

2.- Una vez determinado la tasa de crecimiento que en este caso es del 0,15 se calcula la variación multiplicando el valor de las ventas de cada mes del año base (2015) por la tasa de crecimiento y se obtiene la variación correspondiente a cada mes.

3.- Finalmente se determina el valor promedio mensual del año pronosticado el mismo que se lo obtiene sumando la variación más las ventas de cada mes correspondiente.

CUADRO N° 1

 AMERICAN BOUTIQUE PRONÓSTICO VENTAS AÑO 2016 VENTAS				
MESES	A	B	C= (A * B)	D = (A+C)
	VALOR AÑO 2015	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	24.662,29	0,15	\$ 3.699,34	28.361,63
FEBRERO	17.251,90	0,15	\$ 2.587,79	19.839,69
MARZO	18.529,35	0,15	\$ 2.779,40	21.308,75
ABRIL	13.075,09	0,15	\$ 1.961,26	15.036,35
MAYO	19.474,62	0,15	\$ 2.921,19	22.395,81
JUNIO	22.492,32	0,15	\$ 3.373,85	25.866,17
JULIO	14.755,94	0,15	\$ 2.213,39	16.969,33
AGOSTO	21.315,83	0,15	\$ 3.197,37	24.513,20
SEPTIEMBRE	21.986,84	0,15	\$ 3.298,03	25.284,87
OCTUBRE	24.821,24	0,15	\$ 3.723,19	28.544,43
NOVIEMBRE	32.854,45	0,15	\$ 4.928,17	37.782,62
DICIEMBRE	42.756,90	0,15	\$ 6.413,54	49.170,44
TOTAL	273.976,77			315.073,29

PRONÓSTICO DE COMPRAS

Para realizar el pronóstico de compras y gastos se tomó como base las compras del año 2015, la tasa de incremento es la calculada anteriormente que es de 0,15; el mismo procedimiento se aplica para todos los pronósticos excepto para determinar sueldos y beneficios sociales que se calcula otra tasa de crecimiento en la cual se utiliza el sueldo básico del 2015 menos el sueldo básico del 2014 y se divide para el sueldo básico del 2014

CUADRO N° 2

MESES	A	B	C= (A * B)	D = (A+C)
	VALOR AÑO 2015	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	19.130,19	0,15	2.869,53	21.999,72
FEBRERO	9.992,85	0,15	1.498,93	11.491,78
MARZO	8.032,01	0,15	1.204,80	9.236,81
ABRIL	3.141,92	0,15	471,29	3.613,21
MAYO	34.256,96	0,15	5.138,54	39.395,50
JUNIO	30.948,19	0,15	4.642,23	35.590,42
JULIO	37.460,45	0,15	5.619,07	43.079,52
AGOSTO	8.132,58	0,15	1.219,89	9.352,47
SEPTIEMBRE	21.857,74	0,15	3.278,66	25.136,40
OCTUBRE	35.298,21	0,15	5.294,73	40.592,94
NOVIEMBRE	16.188,56	0,15	2.428,28	18.616,84
DICIEMBRE	19.632,70	0,15	2.944,91	22.577,61
TOTAL	244.072,36			280.683,21

CUADRO N° 3

MESES	A	B	C= (A * B)	D = (A+C)
	VALOR AÑO 2015	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	30,00	0,15	4,50	34,50
FEBRERO	30,00	0,15	4,50	34,50
MARZO	30,00	0,15	4,50	34,50
ABRIL	30,00	0,15	4,50	34,50
MAYO	30,00	0,15	4,50	34,50
JUNIO	30,00	0,15	4,50	34,50
JULIO	30,00	0,15	4,50	34,50
AGOSTO	30,00	0,15	4,50	34,50
SEPTIEMBRE	30,00	0,15	4,50	34,50
OCTUBRE	30,00	0,15	4,50	34,50
NOVIEMBRE	30,00	0,15	4,50	34,50
DICIEMBRE	30,00	0,15	4,50	34,50
TOTAL	360,00			414,00

CUADRO N° 4

MESES	A	B	C= (A * B)	D = (A+C)
	VALOR AÑO 2015	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	462,09	0,15	69,31	531,40
FEBRERO	150,00	0,15	22,50	172,50
MARZO	35,00	0,15	5,25	40,25
ABRIL	45,76	0,15	6,86	52,62
MAYO	70,00	0,15	10,50	80,50
JUNIO	95,50	0,15	14,33	109,83
JULIO	49,84	0,15	7,48	57,32
AGOSTO	75,20	0,15	11,28	86,48
SEPTIEMBRE	85,95	0,15	12,89	98,84
OCTUBRE	81,32	0,15	12,20	93,52
NOVIEMBRE	98,00	0,15	14,70	112,70
DICIEMBRE	120,14	0,15	18,02	138,16
TOTAL	1.368,80			1.574,12

CUADRO N° 5

MESES	A	B	C= (A * B)	D = (A+C)
	VALOR AÑO 2015	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	332,15	0,15	49,82	381,97
FEBRERO	125,32	0,15	18,80	144,12
MARZO	67,34	0,15	10,10	77,44
ABRIL	84,37	0,15	12,66	97,03
MAYO	126,54	0,15	18,98	145,52
JUNIO	99,42	0,15	14,91	114,33
JULIO	142,68	0,15	21,40	164,08
AGOSTO	364,48	0,15	54,67	419,15
SEPTIEMBRE	112,43	0,15	16,86	129,29
OCTUBRE	225,12	0,15	33,77	258,89
NOVIEMBRE	165,39	0,15	24,81	190,20
DICIEMBRE	423,96	0,15	63,59	487,55
TOTAL	2.269,20			2.609,58

CUADRO N° 6

MESES	A	B	C= (A * B)	D = (A+C)
	VALOR AÑO 2015	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	10,39	0,15	1,56	11,95
FEBRERO	10,39	0,15	1,56	11,95
MARZO	10,39	0,15	1,56	11,95
ABRIL	10,39	0,15	1,56	11,95
MAYO	10,39	0,15	1,56	11,95
JUNIO	10,39	0,15	1,56	11,95
JULIO	10,39	0,15	1,56	11,95
AGOSTO	10,39	0,15	1,56	11,95
SEPTIEMBRE	10,39	0,15	1,56	11,95
OCTUBRE	10,39	0,15	1,56	11,95
NOVIEMBRE	10,39	0,15	1,56	11,95
DICIEMBRE	10,39	0,15	1,56	11,95
TOTAL	124,65			143,35

CUADRO N° 7

MESES	A	B	C= (A * B)	D = (A+C)
	VALOR AÑO 2015	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	5,00	0,15	0,75	5,75
FEBRERO	5,00	0,15	0,75	5,75
MARZO	5,00	0,15	0,75	5,75
ABRIL	5,00	0,15	0,75	5,75
MAYO	5,00	0,15	0,75	5,75
JUNIO	5,00	0,15	0,75	5,75
JULIO	5,00	0,15	0,75	5,75
AGOSTO	5,00	0,15	0,75	5,75
SEPTIEMBRE	5,00	0,15	0,75	5,75
OCTUBRE	5,00	0,15	0,75	5,75
NOVIEMBRE	5,00	0,15	0,75	5,75
DICIEMBRE	5,00	0,15	0,75	5,75
TOTAL	60,00			69,00

CUADRO N° 8

MESES	A	B	C= (A * B)	D = (A+C)
	VALOR AÑO 2015	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	15,00	0,15	2,25	17,25
FEBRERO	15,00	0,15	2,25	17,25
MARZO	15,00	0,15	2,25	17,25
ABRIL	15,00	0,15	2,25	17,25
MAYO	15,00	0,15	2,25	17,25
JUNIO	15,00	0,15	2,25	17,25
JULIO	15,00	0,15	2,25	17,25
AGOSTO	15,00	0,15	2,25	17,25
SEPTIEMBRE	15,00	0,15	2,25	17,25
OCTUBRE	15,00	0,15	2,25	17,25
NOVIEMBRE	15,00	0,15	2,25	17,25
DICIEMBRE	15,00	0,15	2,25	17,25
TOTAL	180,00			207,00

Pronóstico del gasto Sueldos y Salarios

Para determinar el pronóstico de los Sueldos, aporte patronal, fondos de reserva y honorarios profesionales se utilizó la tasa de crecimiento del 0,04 que se la obtuvo mediante la variación de los salarios básicos del 2015 y 2014 para la cual se aplicó la siguiente fórmula:

$$Tasa de crecimiento = \frac{\text{Salario básico del 2015} - \text{Salario básico del 2014}}{\text{Salario básico 2014}}$$

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

$$Tasa de crecimiento = 0,04$$

CUADRO N° 9

MESES	A	B	C= (A * B)	D = (A+C)
	VALOR AÑO 2015	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	-	-	-	500,00
FEBRERO	-	-	-	500,00
MARZO	-	-	-	500,00
ABRIL	-	-	-	500,00
MAYO	-	-	-	500,00
JUNIO	-	-	-	500,00
JULIO	-	-	-	500,00
AGOSTO	-	-	-	500,00
SEPTIEMBRE	-	-	-	500,00
OCTUBRE	-	-	-	500,00
NOVIEMBRE	-	-	-	500,00
DICIEMBRE	-	-	-	500,00
TOTAL	-	-	-	6.000,00

CUADRO N° 10

MESES	A	B	C= (A * B)	D = (A+C)
	VALOR AÑO 2015	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	570,21	0,04	22,81	593,02
FEBRERO	570,21	0,04	22,81	593,02
MARZO	570,21	0,04	22,81	593,02
ABRIL	570,21	0,04	22,81	593,02
MAYO	570,21	0,04	22,81	593,02
JUNIO	570,21	0,04	22,81	593,02
JULIO	570,21	0,04	22,81	593,02
AGOSTO	570,21	0,04	22,81	593,02
SEPTIEMBRE	570,21	0,04	22,81	593,02
OCTUBRE	570,21	0,04	22,81	593,02
NOVIEMBRE	570,21	0,04	22,81	593,02
DICIEMBRE	570,21	0,04	22,81	593,02
TOTAL	6.842,52			7.116,22

Cálculo del Aporte Patronal para el Gerente

Se tomó en cuenta la siguiente fórmula:

$$\text{APORTE PATRONAL} = \text{sueldo gerente} * 12,15\%$$

$$\text{APORTE PATRONAL} = 500 * 12,15\%$$

$$\text{APORTE PATRONAL} = \$ 60,75 \text{ mensual}$$

Cálculo de los Fondos de Reserva

$$\text{FONDOS DE RESERVA} = \text{SUELDOS Y SALARIOS} * 8,33\%$$

$$\text{FONDOS DE RESERVA} = \text{sueldo gerente} + \text{sueldo empleados} * 8,33\%$$

$$\text{APORTE PATRONAL} = 500 + 593,02 * 8,33\%$$

$$\text{APORTE PATRONAL} = \$ 91,05 \text{ mensual}$$

CUADRO N°11

 AMERICAN BOUTIQUE PRONÓSTICO VENTAS AÑO 2016 APORTE PATRONAL GERENTE SUGERIDO				
MESES	A	B	C= (A * B)	D = (A+C)
	VALOR AÑO 2015	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	-	-	-	60,75
FEBRERO	-	-	-	60,75
MARZO	-	-	-	60,75
ABRIL	-	-	-	60,75
MAYO	-	-	-	60,75
JUNIO	-	-	-	60,75
JULIO	-	-	-	60,75
AGOSTO	-	-	-	60,75
SEPTIEMBRE	-	-	-	60,75
OCTUBRE	-	-	-	60,75
NOVIEMBRE	-	-	-	60,75
DICIEMBRE	-	-	-	60,75
TOTAL	-	-	-	729,00

CUADRO N° 12

 AMERICAN BOUTIQUE PRONÓSTICO VENTAS AÑO 2016 APORTE PATRONAL EMPLEADOS				
MESES	A	B	C= (A * B)	D = (A+C)
	VALOR AÑO 2015	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	69,28	0,04	2,77	72,05
FEBRERO	69,28	0,04	2,77	72,05
MARZO	69,28	0,04	2,77	72,05
ABRIL	69,28	0,04	2,77	72,05
MAYO	69,28	0,04	2,77	72,05
JUNIO	69,28	0,04	2,77	72,05
JULIO	69,28	0,04	2,77	72,05
AGOSTO	69,28	0,04	2,77	72,05
SEPTIEMBRE	69,28	0,04	2,77	72,05
OCTUBRE	69,28	0,04	2,77	72,05
NOVIEMBRE	69,28	0,04	2,77	72,05
DICIEMBRE	69,29	0,04	2,77	72,06
TOTAL	831,37			864,62

CUADRO N° 13

MESES	A	B	C= (A * B)	D = (A+C)
	VALOR AÑO 2015	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	-	-	-	91,05
FEBRERO	-	-	-	91,05
MARZO	-	-	-	91,05
ABRIL	-	-	-	91,05
MAYO	-	-	-	91,05
JUNIO	-	-	-	91,05
JULIO	-	-	-	91,05
AGOSTO	-	-	-	91,05
SEPTIEMBRE	-	-	-	91,05
OCTUBRE	-	-	-	91,05
NOVIEMBRE	-	-	-	91,05
DICIEMBRE	-	-	-	91,03
TOTAL	-	-	-	1.092,58

CUADRO N° 14

MESES	A	B	C= (A * B)	D = (A+C)
	VALOR AÑO 2015	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	100,00	0,04	4,00	104,00
FEBRERO	100,00	0,04	4,00	104,00
MARZO	100,00	0,04	4,00	104,00
ABRIL	100,00	0,04	4,00	104,00
MAYO	100,00	0,04	4,00	104,00
JUNIO	100,00	0,04	4,00	104,00
JULIO	100,00	0,04	4,00	104,00
AGOSTO	100,00	0,04	4,00	104,00
SEPTIEMBRE	100,00	0,04	4,00	104,00
OCTUBRE	100,00	0,04	4,00	104,00
NOVIEMBRE	100,00	0,04	4,00	104,00
DICIEMBRE	400,00	0,04	16,00	416,00
TOTAL	1.500,00			1.560,00

PRONÓSTICO DE VENTAS Y COMPRAS AÑO 2017

PRONÓSTICO DE VENTAS

Para realizar el pronóstico para el año 2017 se tomó como base el pronóstico de ventas del año 2016, la tasa de incremento que se utilizó es del 0,15 que se lo obtuvo mediante la aplicación de la siguiente formula en donde se utilizó las ventas pronosticadas del 2016 y las ventas reales del 2015.

Cálculo de la tasa de crecimiento de ventas año 2017:

$$Tasa\ de\ crecimiento = \frac{ventas\ año\ 1 - ventas\ año\ 0}{ventas\ año\ 0}$$

$$Tasa\ de\ crecimiento = \frac{ventas\ 2016 - ventas\ 2015}{ventas\ 2015}$$

$$Tasa\ de\ crecimiento = \frac{315.073,29 - 273.976,77}{273.976,77}$$

$$Tasa\ de\ crecimiento = \frac{41.096,52}{273.976,77}$$

$$Tasa\ de\ crecimiento = 0,15$$

CUADRO N° 15

 AMERICAN BOUTIQUE PRONÓSTICO VENTAS AÑO 2017 VENTAS				
MESES	A VALOR AÑO 2016	B TASA	C= (A * B) VARIACIÓN	D = (A+C) VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	28.361,63	0,15	\$ 4.254,25	32.615,87
FEBRERO	19.839,69	0,15	\$ 2.975,95	22.815,64
MARZO	21.308,75	0,15	\$ 3.196,31	24.505,06
ABRIL	15.036,35	0,15	\$ 2.255,45	17.291,80
MAYO	22.395,81	0,15	\$ 3.359,37	25.755,18
JUNIO	25.866,17	0,15	\$ 3.879,93	29.746,10
JULIO	16.969,33	0,15	\$ 2.545,40	19.514,73
AGOSTO	24.513,20	0,15	\$ 3.676,98	28.190,18
SEPTIEMBRE	25.284,87	0,15	\$ 3.792,73	29.077,60
OCTUBRE	28.544,43	0,15	\$ 4.281,66	32.826,09
NOVIEMBRE	37.782,62	0,15	\$ 5.667,39	43.450,01
DICIEMBRE	49.170,44	0,15	\$ 7.375,57	56.546,01
TOTAL	315.073,29			362.334,27

PRONÓSTICO DE COMPRAS

Para realizar el pronóstico de compras y gastos se tomó como base el pronóstico de compras del año 2016, la tasa de incremento es la calculada anteriormente que es de 0,15; el mismo procedimiento se aplica para todos los pronósticos excepto para determinar sueldos y beneficios sociales que se calcula otra tasa de crecimiento en la cual se utiliza el sueldo básico del 2015 menos el sueldo básico del 2014 y se divide para el sueldo básico del 2014

CUADRO N° 16

	A	B	C= (A * B)	D = (A+C)
	VALOR AÑO 2016	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	21.999,72	0,15	3.299,96	25.299,68
FEBRERO	11.491,78	0,15	1.723,77	13.215,55
MARZO	9.236,81	0,15	1.385,52	10.622,33
ABRIL	3.613,21	0,15	541,98	4.155,19
MAYO	39.395,50	0,15	5.909,33	45.304,83
JUNIO	35.590,42	0,15	5.338,56	40.928,98
JULIO	43.079,52	0,15	6.461,93	49.541,45
AGOSTO	9.352,47	0,15	1.402,87	10.755,34
SEPTIEMBRE	25.136,40	0,15	3.770,46	28.906,86
OCTUBRE	40.592,94	0,15	6.088,94	46.681,88
NOVIEMBRE	18.616,84	0,15	2.792,53	21.409,37
DICIEMBRE	22.577,61	0,15	3.386,64	25.964,25
TOTAL	280.683,22			322.785,71

CUADRO N° 15

	A	B	C= (A * B)	D = (A+C)
	VALOR AÑO 2016	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	34,50	0,15	5,18	39,68
FEBRERO	34,50	0,15	5,18	39,68
MARZO	34,50	0,15	5,18	39,68
ABRIL	34,50	0,15	5,18	39,68
MAYO	34,50	0,15	5,18	39,68
JUNIO	34,50	0,15	5,18	39,68
JULIO	34,50	0,15	5,18	39,68
AGOSTO	34,50	0,15	5,18	39,68
SEPTIEMBRE	34,50	0,15	5,18	39,68
OCTUBRE	34,50	0,15	5,18	39,68
NOVIEMBRE	34,50	0,15	5,18	39,68
DICIEMBRE	34,50	0,15	5,18	39,68
TOTAL	414,00			476,16

CUADRO N° 17

	A	B	C= (A * B)	D = (A+C)
	VALOR AÑO 2016	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	531,40	0,15	79,71	611,11
FEBRERO	172,50	0,15	25,88	198,38
MARZO	40,25	0,15	6,04	46,29
ABRIL	52,62	0,15	7,89	60,51
MAYO	80,50	0,15	12,08	92,58
JUNIO	109,83	0,15	16,47	126,30
JULIO	77,32	0,15	11,60	88,92
AGOSTO	86,48	0,15	12,97	99,45
SEPTIEMBRE	98,84	0,15	14,83	113,67
OCTUBRE	93,52	0,15	14,03	107,55
NOVIEMBRE	112,70	0,15	16,91	129,61
DICIEMBRE	138,16	0,15	20,72	158,88
TOTAL	1.594,12			1.833,25

CUADRO N° 18

	A	B	C= (A * B)	D = (A+C)
	VALOR AÑO 2016	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	381,97	0,15	57,30	439,27
FEBRERO	144,12	0,15	21,62	165,74
MARZO	77,44	0,15	11,62	89,06
ABRIL	97,03	0,15	14,55	111,58
MAYO	145,52	0,15	21,83	167,35
JUNIO	114,33	0,15	17,15	131,48
JULIO	164,08	0,15	24,61	188,69
AGOSTO	419,15	0,15	62,87	482,02
SEPTIEMBRE	129,29	0,15	19,39	148,68
OCTUBRE	258,89	0,15	38,83	297,72
NOVIEMBRE	190,20	0,15	28,53	218,73
DICIEMBRE	487,55	0,15	73,13	560,68
TOTAL	2.609,57			3.001,00

CUADRO N° 19

MESES	A	B	C= (A * B)	D = (A+C)
	VALOR AÑO 2016	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	11,95	0,15	1,79	13,74
FEBRERO	11,95	0,15	1,79	13,74
MARZO	11,95	0,15	1,79	13,74
ABRIL	11,95	0,15	1,79	13,74
MAYO	11,95	0,15	1,79	13,74
JUNIO	11,95	0,15	1,79	13,74
JULIO	11,95	0,15	1,79	13,74
AGOSTO	11,95	0,15	1,79	13,74
SEPTIEMBRE	11,95	0,15	1,79	13,74
OCTUBRE	11,95	0,15	1,79	13,74
NOVIEMBRE	11,95	0,15	1,79	13,74
DICIEMBRE	11,95	0,15	1,79	13,74
TOTAL	143,35			164,88

CUADRO N° 20

MESES	A	B	C= (A * B)	D = (A+C)
	VALOR AÑO 2016	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	5,75	0,15	0,86	6,61
FEBRERO	5,75	0,15	0,86	6,61
MARZO	5,75	0,15	0,86	6,61
ABRIL	5,75	0,15	0,86	6,61
MAYO	5,75	0,15	0,86	6,61
JUNIO	5,75	0,15	0,86	6,61
JULIO	5,75	0,15	0,86	6,61
AGOSTO	5,75	0,15	0,86	6,61
SEPTIEMBRE	5,75	0,15	0,86	6,61
OCTUBRE	5,75	0,15	0,86	6,61
NOVIEMBRE	5,75	0,15	0,86	6,61
DICIEMBRE	5,75	0,15	0,86	6,61
TOTAL	69,00			79,32

CUADRO N° 21

MESES	A	B	C= (A * B)	D = (A+C)
	VALOR AÑO 2016	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	17,25	0,15	2,59	19,84
FEBRERO	17,25	0,15	2,59	19,84
MARZO	17,25	0,15	2,59	19,84
ABRIL	17,25	0,15	2,59	19,84
MAYO	17,25	0,15	2,59	19,84
JUNIO	17,25	0,15	2,59	19,84
JULIO	17,25	0,15	2,59	19,84
AGOSTO	17,25	0,15	2,59	19,84
SEPTIEMBRE	17,25	0,15	2,59	19,84
OCTUBRE	17,25	0,15	2,59	19,84
NOVIEMBRE	17,25	0,15	2,59	19,84
DICIEMBRE	17,25	0,15	2,59	19,84
TOTAL	207,00			238,08

CUADRO N° 22

MESES	A	B	C= (A * B)	D = (A+C)
	VALOR AÑO 2016	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	500,00	0,04	20,00	520,00
FEBRERO	500,00	0,04	20,00	520,00
MARZO	500,00	0,04	20,00	520,00
ABRIL	500,00	0,04	20,00	520,00
MAYO	500,00	0,04	20,00	520,00
JUNIO	500,00	0,04	20,00	520,00
JULIO	500,00	0,04	20,00	520,00
AGOSTO	500,00	0,04	20,00	520,00
SEPTIEMBRE	500,00	0,04	20,00	520,00
OCTUBRE	500,00	0,04	20,00	520,00
NOVIEMBRE	500,00	0,04	20,00	520,00
DICIEMBRE	500,00	0,04	20,00	520,00
TOTAL	6.000,00			6.240,00

CUADRO N° 23

MESES	A	B	C= (A * B)	D = (A+C)
	VALOR AÑO 2016	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	593,02	0,04	23,72	616,74
FEBRERO	593,02	0,04	23,72	616,74
MARZO	593,02	0,04	23,72	616,74
ABRIL	593,02	0,04	23,72	616,74
MAYO	593,02	0,04	23,72	616,74
JUNIO	593,02	0,04	23,72	616,74
JULIO	593,02	0,04	23,72	616,74
AGOSTO	593,02	0,04	23,72	616,74
SEPTIEMBRE	593,02	0,04	23,72	616,74
OCTUBRE	593,02	0,04	23,72	616,74
NOVIEMBRE	593,02	0,04	23,72	616,74
DICIEMBRE	593,02	0,04	23,72	616,74
TOTAL	7.116,22			7.400,88

CUADRO N° 24

MESES	A	B	C= (A * B)	D = (A+C)
	VALOR AÑO 2016	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	60,75	0,04	2,43	63,18
FEBRERO	60,75	0,04	2,43	63,18
MARZO	60,75	0,04	2,43	63,18
ABRIL	60,75	0,04	2,43	63,18
MAYO	60,75	0,04	2,43	63,18
JUNIO	60,75	0,04	2,43	63,18
JULIO	60,75	0,04	2,43	63,18
AGOSTO	60,75	0,04	2,43	63,18
SEPTIEMBRE	60,75	0,04	2,43	63,18
OCTUBRE	60,75	0,04	2,43	63,18
NOVIEMBRE	60,75	0,04	2,43	63,18
DICIEMBRE	60,75	0,04	2,43	63,18
TOTAL	729,00			758,16

CUADRO N° 25

MESES	A	B	C= (A * B)	D = (A+C)
	VALOR AÑO 2016	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	72,05	0,04	2,88	74,93
FEBRERO	72,05	0,04	2,88	74,93
MARZO	72,05	0,04	2,88	74,93
ABRIL	72,05	0,04	2,88	74,93
MAYO	72,05	0,04	2,88	74,93
JUNIO	72,05	0,04	2,88	74,93
JULIO	72,05	0,04	2,88	74,93
AGOSTO	72,05	0,04	2,88	74,93
SEPTIEMBRE	72,05	0,04	2,88	74,93
OCTUBRE	72,05	0,04	2,88	74,93
NOVIEMBRE	72,05	0,04	2,88	74,93
DICIEMBRE	72,06	0,04	2,88	74,94
TOTAL	864,62			899,17

CUADRO N° 26

MESES	A	B	C= (A * B)	D = (A+C)
	VALOR AÑO 2016	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	91,05	0,04	3,64	94,69
FEBRERO	91,05	0,04	3,64	94,69
MARZO	91,05	0,04	3,64	94,69
ABRIL	91,05	0,04	3,64	94,69
MAYO	91,05	0,04	3,64	94,69
JUNIO	91,05	0,04	3,64	94,69
JULIO	91,05	0,04	3,64	94,69
AGOSTO	91,05	0,04	3,64	94,69
SEPTIEMBRE	91,05	0,04	3,64	94,69
OCTUBRE	91,05	0,04	3,64	94,69
NOVIEMBRE	91,05	0,04	3,64	94,69
DICIEMBRE	91,03	0,04	3,64	94,67
TOTAL	1.092,58			1.136,26

CUADRO N° 27

MESES	A	B	C= (A * B)	D = (A+C)
	VALOR AÑO 2016	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	104,00	0,04	4,16	108,16
FEBRERO	104,00	0,04	4,16	108,16
MARZO	104,00	0,04	4,16	108,16
ABRIL	104,00	0,04	4,16	108,16
MAYO	104,00	0,04	4,16	108,16
JUNIO	104,00	0,04	4,16	108,16
JULIO	104,00	0,04	4,16	108,16
AGOSTO	104,00	0,04	4,16	108,16
SEPTIEMBRE	104,00	0,04	4,16	108,16
OCTUBRE	104,00	0,04	4,16	108,16
NOVIEMBRE	104,00	0,04	4,16	108,16
DICIEMBRE	416,00	0,04	16,64	432,64
TOTAL	1.560,00			1.622,40

PRONOSTICO DE VENTAS Y COMPRAS 2018

PRONÓSTICO DE VENTAS

Para realizar el pronóstico para el año 2018 se tomó como base el pronóstico de ventas del año 2017, la tasa de incremento que se utilizó es del 0,15 que se lo obtuvo mediante la aplicación de la siguiente fórmula en donde se utilizó las ventas pronosticadas del 2017 y las ventas del 2016.

Cálculo de la tasa de crecimiento de ventas año 2018:

$$Tasa\ de\ crecimiento = \frac{ventas\ 1 - ventas\ 0}{ventas\ 0}$$

$$Tasa\ de\ crecimiento = \frac{ventas\ 2017 - ventas\ 2016}{ventas\ 2016}$$

$$Tasa\ de\ crecimiento = \frac{362.334,27 - 315073,29}{315073,29}$$

$$Tasa\ de\ crecimiento = \frac{47.260,98}{315073,29}$$

Tasa de crecimiento = 0,15

CUADRO N° 28

MESES	A	B	C= (A * B)	D = (A+C)
	VALOR AÑO 2017	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	32.615,87	0,15	\$ 4.892,38	37.508,25
FEBRERO	22.815,64	0,15	\$ 3.422,35	26.237,99
MARZO	24.505,06	0,15	\$ 3.675,76	28.180,82
ABRIL	17.291,80	0,15	\$ 2.593,77	19.885,57
MAYO	25.755,18	0,15	\$ 3.863,28	29.618,46
JUNIO	29.746,10	0,15	\$ 4.461,92	34.208,02
JULIO	19.514,73	0,15	\$ 2.927,21	22.441,94
AGOSTO	28.190,18	0,15	\$ 4.228,53	32.418,71
SEPTIEMBRE	29.077,60	0,15	\$ 4.361,64	33.439,24
OCTUBRE	32.826,09	0,15	\$ 4.923,91	37.750,00
NOVIEMBRE	43.450,01	0,15	\$ 6.517,50	49.967,51
DICIEMBRE	56.546,01	0,15	\$ 8.481,90	65.027,91
TOTAL	362.334,27			416.684,42

PRONÓSTICO DE COMPRAS

Para realizar el pronóstico de compras y gastos se tomó como base el pronóstico de compras del año 2017, la tasa de incremento es la calculada anteriormente que es de 0,15; el mismo procedimiento se aplica para todos los pronósticos excepto para determinar sueldos y beneficios sociales que se calcula otra tasa de crecimiento en la cual se utiliza el sueldo básico del 2015 menos el sueldo básico del 2014 y se divide para el sueldo básico del 2017.

CUADRO N° 29

 AMERICAN BOUTIQUE PRONÓSTICO VENTAS AÑO 2018 COMPRAS				
MESES	A VALOR AÑO 2017	B TASA	C= (A * B) VARIACIÓN	D = (A+C) VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	25.299,68	0,15	3.794,95	29.094,63
FEBRERO	13.215,55	0,15	1.982,33	15.197,88
MARZO	10.622,33	0,15	1.593,35	12.215,68
ABRIL	4.155,19	0,15	623,28	4.778,47
MAYO	45.304,83	0,15	6.795,72	52.100,55
JUNIO	40.928,98	0,15	6.139,35	47.068,33
JULIO	49.541,45	0,15	7.431,22	56.972,67
AGOSTO	10.755,34	0,15	1.613,30	12.368,64
SEPTIEMBRE	28.906,86	0,15	4.336,03	33.242,89
OCTUBRE	46.681,88	0,15	7.002,28	53.684,16
NOVIEMBRE	21.409,37	0,15	3.211,41	24.620,78
DICIEMBRE	25.964,25	0,15	3.894,64	29.858,89
TOTAL	322.785,71			371.203,57

CUADRO N° 30

 AMERICAN BOUTIQUE PRONÓSTICO VENTAS AÑO 2018 PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD				
MESES	A	B	C= (A * B)	D = (A+C)
	VALOR AÑO 2017	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	39,68	0,15	5,95	45,63
FEBRERO	39,68	0,15	5,95	45,63
MARZO	39,68	0,15	5,95	45,63
ABRIL	39,68	0,15	5,95	45,63
MAYO	39,68	0,15	5,95	45,63
JUNIO	39,68	0,15	5,95	45,63
JULIO	39,68	0,15	5,95	45,63
AGOSTO	39,68	0,15	5,95	45,63
SEPTIEMBRE	39,68	0,15	5,95	45,63
OCTUBRE	39,68	0,15	5,95	45,63
NOVIEMBRE	39,68	0,15	5,95	45,63
DICIEMBRE	39,68	0,15	5,95	45,63
TOTAL	476,16			547,56

CUADRO N° 31

 AMERICAN BOUTIQUE PRONÓSTICO VENTAS AÑO 2018 GASTOS DE GESTIÓN				
MESES	A	B	C= (A * B)	D = (A+C)
	VALOR AÑO 2017	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	611,11	0,15	91,67	702,78
FEBRERO	198,38	0,15	29,76	228,14
MARZO	46,29	0,15	6,94	53,23
ABRIL	60,51	0,15	9,08	69,59
MAYO	92,58	0,15	13,89	106,47
JUNIO	126,30	0,15	18,95	145,25
JULIO	88,92	0,15	13,34	102,26
AGOSTO	99,45	0,15	14,92	114,37
SEPTIEMBRE	113,67	0,15	17,05	130,72
OCTUBRE	107,55	0,15	16,13	123,68
NOVIEMBRE	129,61	0,15	19,44	149,05
DICIEMBRE	158,88	0,15	23,83	182,71
TOTAL	1.833,25			2.108,25

CUADRO N° 32

MESES	A	B	C= (A * B)	D = (A+C)
	VALOR AÑO 2017	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	439,27	0,15	65,89	505,16
FEBRERO	165,74	0,15	24,86	190,60
MARZO	89,06	0,15	13,36	102,42
ABRIL	111,58	0,15	16,74	128,32
MAYO	167,35	0,15	25,10	192,45
JUNIO	131,48	0,15	19,72	151,20
JULIO	188,69	0,15	28,30	216,99
AGOSTO	482,02	0,15	72,30	554,32
SEPTIEMBRE	148,68	0,15	22,30	170,98
OCTUBRE	297,72	0,15	44,66	342,38
NOVIEMBRE	218,73	0,15	32,81	251,54
DICIEMBRE	560,68	0,15	84,10	644,78
TOTAL	3.001,00			3.451,14

CUADRO N° 33

MESES	A	B	C= (A * B)	D = (A+C)
	VALOR AÑO 2017	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	13,74	0,15	2,06	15,80
FEBRERO	13,74	0,15	2,06	15,80
MARZO	13,74	0,15	2,06	15,80
ABRIL	13,74	0,15	2,06	15,80
MAYO	13,74	0,15	2,06	15,80
JUNIO	13,74	0,15	2,06	15,80
JULIO	13,74	0,15	2,06	15,80
AGOSTO	13,74	0,15	2,06	15,80
SEPTIEMBRE	13,74	0,15	2,06	15,80
OCTUBRE	13,74	0,15	2,06	15,80
NOVIEMBRE	13,74	0,15	2,06	15,80
DICIEMBRE	13,74	0,15	2,06	15,80
TOTAL	164,88			189,60

CUADRO N° 34

MESES	A	B	C= (A * B)	D = (A+C)
	VALOR AÑO 2017	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	6,61	0,15	0,99	7,60
FEBRERO	6,61	0,15	0,99	7,60
MARZO	6,61	0,15	0,99	7,60
ABRIL	6,61	0,15	0,99	7,60
MAYO	6,61	0,15	0,99	7,60
JUNIO	6,61	0,15	0,99	7,60
JULIO	6,61	0,15	0,99	7,60
AGOSTO	6,61	0,15	0,99	7,60
SEPTIEMBRE	6,61	0,15	0,99	7,60
OCTUBRE	6,61	0,15	0,99	7,60
NOVIEMBRE	6,61	0,15	0,99	7,60
DICIEMBRE	6,61	0,15	0,99	7,60
TOTAL	79,32			91,20

CUADRO N° 35

MESES	A	B	C= (A * B)	D = (A+C)
	VALOR AÑO 2017	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	19,84	0,15	2,98	22,82
FEBRERO	19,84	0,15	2,98	22,82
MARZO	19,84	0,15	2,98	22,82
ABRIL	19,84	0,15	2,98	22,82
MAYO	19,84	0,15	2,98	22,82
JUNIO	19,84	0,15	2,98	22,82
JULIO	19,84	0,15	2,98	22,82
AGOSTO	19,84	0,15	2,98	22,82
SEPTIEMBRE	19,84	0,15	2,98	22,82
OCTUBRE	19,84	0,15	2,98	22,82
NOVIEMBRE	19,84	0,15	2,98	22,82
DICIEMBRE	19,84	0,15	2,98	22,82
TOTAL	238,08			273,84

CUADRO N° 36

MESES	A	B	C= (A * B)	D = (A+C)
	VALOR AÑO 2017	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	520,00	0,04	20,80	540,80
FEBRERO	520,00	0,04	20,80	540,80
MARZO	520,00	0,04	20,80	540,80
ABRIL	520,00	0,04	20,80	540,80
MAYO	520,00	0,04	20,80	540,80
JUNIO	520,00	0,04	20,80	540,80
JULIO	520,00	0,04	20,80	540,80
AGOSTO	520,00	0,04	20,80	540,80
SEPTIEMBRE	520,00	0,04	20,80	540,80
OCTUBRE	520,00	0,04	20,80	540,80
NOVIEMBRE	520,00	0,04	20,80	540,80
DICIEMBRE	520,00	0,04	20,80	540,80
TOTAL	6.240,00			6.489,60

CUADRO N° 37

MESES	A	B	C= (A * B)	D = (A+C)
	VALOR AÑO 2017	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	616,74	0,04	24,67	641,41
FEBRERO	616,74	0,04	24,67	641,41
MARZO	616,74	0,04	24,67	641,41
ABRIL	616,74	0,04	24,67	641,41
MAYO	616,74	0,04	24,67	641,41
JUNIO	616,74	0,04	24,67	641,41
JULIO	616,74	0,04	24,67	641,41
AGOSTO	616,74	0,04	24,67	641,41
SEPTIEMBRE	616,74	0,04	24,67	641,41
OCTUBRE	616,74	0,04	24,67	641,41
NOVIEMBRE	616,74	0,04	24,67	641,41
DICIEMBRE	616,74	0,04	24,67	641,41
TOTAL	7.400,88			7.696,92

CUADRO N° 38

MESES	A	B	C= (A * B)	D = (A+C)
	VALOR AÑO 2017	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	63,18	0,04	2,53	65,71
FEBRERO	63,18	0,04	2,53	65,71
MARZO	63,18	0,04	2,53	65,71
ABRIL	63,18	0,04	2,53	65,71
MAYO	63,18	0,04	2,53	65,71
JUNIO	63,18	0,04	2,53	65,71
JULIO	63,18	0,04	2,53	65,71
AGOSTO	63,18	0,04	2,53	65,71
SEPTIEMBRE	63,18	0,04	2,53	65,71
OCTUBRE	63,18	0,04	2,53	65,71
NOVIEMBRE	63,18	0,04	2,53	65,71
DICIEMBRE	63,18	0,04	2,53	65,71
TOTAL	758,16			788,52

CUADRO N° 39

MESES	A	B	C= (A * B)	D = (A+C)
	VALOR AÑO 2017	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	74,93	0,04	3,00	77,93
FEBRERO	74,93	0,04	3,00	77,93
MARZO	74,93	0,04	3,00	77,93
ABRIL	74,93	0,04	3,00	77,93
MAYO	74,93	0,04	3,00	77,93
JUNIO	74,93	0,04	3,00	77,93
JULIO	74,93	0,04	3,00	77,93
AGOSTO	74,93	0,04	3,00	77,93
SEPTIEMBRE	74,93	0,04	3,00	77,93
OCTUBRE	74,93	0,04	3,00	77,93
NOVIEMBRE	74,93	0,04	3,00	77,93
DICIEMBRE	74,94	0,04	3,00	77,94
TOTAL	899,17			935,17

CUADRO N° 40

MESES	A	B	C= (A * B)	D = (A+C)
	VALOR AÑO 2017	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	94,69	0,04	3,79	98,48
FEBRERO	94,69	0,04	3,79	98,48
MARZO	94,69	0,04	3,79	98,48
ABRIL	94,69	0,04	3,79	98,48
MAYO	94,69	0,04	3,79	98,48
JUNIO	94,69	0,04	3,79	98,48
JULIO	94,69	0,04	3,79	98,48
AGOSTO	94,69	0,04	3,79	98,48
SEPTIEMBRE	94,69	0,04	3,79	98,48
OCTUBRE	94,69	0,04	3,79	98,48
NOVIEMBRE	94,69	0,04	3,79	98,48
DICIEMBRE	94,67	0,04	3,79	98,46
TOTAL	1.136,26			1.181,74

CUADRO N° 41

MESES	A	B	C= (A * B)	D = (A+C)
	VALOR AÑO 2017	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	108,16	0,04	4,33	112,49
FEBRERO	108,16	0,04	4,33	112,49
MARZO	108,16	0,04	4,33	112,49
ABRIL	108,16	0,04	4,33	112,49
MAYO	108,16	0,04	4,33	112,49
JUNIO	108,16	0,04	4,33	112,49
JULIO	108,16	0,04	4,33	112,49
AGOSTO	108,16	0,04	4,33	112,49
SEPTIEMBRE	108,16	0,04	4,33	112,49
OCTUBRE	108,16	0,04	4,33	112,49
NOVIEMBRE	108,16	0,04	4,33	112,49
DICIEMBRE	432,64	0,04	17,31	449,95
TOTAL	1.622,40			1.687,34

PRONOSTICO DE VENTAS Y COMPRAS 2019

PRONÓSTICO DE VENTAS

Para realizar el pronóstico para el año 2019 se tomó como base el pronóstico de ventas del año 2018, la tasa de incremento que se utilizó es del 0,15 que se lo obtuvo mediante la aplicación de la siguiente formula en donde se utilizó las ventas pronosticadas del 2018 y las ventas del 2017.

Cálculo de la tasa de crecimiento de ventas año 2019:

$$Tasa\ de\ crecimiento = \frac{ventas\ 1 - ventas\ 0}{ventas\ 0}$$

$$Tasa\ de\ crecimiento = \frac{ventas\ 2018 - ventas\ 2017}{ventas\ 2017}$$

$$Tasa\ de\ crecimiento = \frac{416.684,42 - 362.334,27}{362.334,27}$$

$$Tasa\ de\ crecimiento = \frac{54.350,15}{362.334,27}$$

$$Tasa\ de\ crecimiento = 0,15$$

CUADRO N° 42

MESES	A	B	C= (A * B)	D = (A+C)
	VALOR AÑO 2018	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	37.508,25	0,15	\$ 5.626,24	43.134,49
FEBRERO	26.237,99	0,15	\$ 3.935,70	30.173,69
MARZO	28.180,82	0,15	\$ 4.227,12	32.407,94
ABRIL	19.885,57	0,15	\$ 2.982,84	22.868,41
MAYO	29.618,46	0,15	\$ 4.442,77	34.061,23
JUNIO	34.208,02	0,15	\$ 5.131,20	39.339,22
JULIO	22.441,94	0,15	\$ 3.366,29	25.808,23
AGOSTO	32.418,71	0,15	\$ 4.862,81	37.281,52
SEPTIEMBRE	33.439,24	0,15	\$ 5.015,89	38.455,13
OCTUBRE	37.750,00	0,15	\$ 5.662,50	43.412,50
NOVIEMBRE	49.967,51	0,15	\$ 7.495,13	57.462,64
DICIEMBRE	65.027,91	0,15	\$ 9.754,19	74.782,10
TOTAL	416684,42			479.187,10

PRONÓSTICO DE COMPRAS

Para realizar el pronóstico de compras y gastos se tomó como base el pronóstico de compras del año 2018, la tasa de incremento es la calculada anteriormente que es de 0,15; el mismo procedimiento se aplica para todos los pronósticos excepto para determinar sueldos y beneficios sociales que se calcula otra tasa de crecimiento en la cual se utiliza el sueldo básico del 2015 menos el sueldo básico del 2014 y se divide para el sueldo básico del 2014.

CUADRO N° 43

MESES	A	B	C= (A * B)	D = (A+C)
	VALOR AÑO 2018	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	29.094,63	0,15	4.364,19	33.458,82
FEBRERO	15.197,88	0,15	2.279,68	17.477,56
MARZO	12.215,68	0,15	1.832,35	14.048,03
ABRIL	4.778,47	0,15	716,77	5.495,24
MAYO	52.100,55	0,15	7.815,08	59.915,63
JUNIO	47.068,33	0,15	7.060,25	54.128,58
JULIO	56.972,67	0,15	8.545,90	65.518,57
AGOSTO	12.368,64	0,15	1.855,30	14.223,94
SEPTIEMBRE	33.242,89	0,15	4.986,43	38.229,32
OCTUBRE	53.684,16	0,15	8.052,62	61.736,78
NOVIEMBRE	24.620,78	0,15	3.693,12	28.313,90
DICIEMBRE	29.858,89	0,15	4.478,83	34.337,72
TOTAL	371.203,57			426.884,09

CUADRO N° 44

MESES	A	B	C= (A * B)	D = (A+C)
	VALOR AÑO 2018	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	45,63	0,15	6,84	52,47
FEBRERO	45,63	0,15	6,84	52,47
MARZO	45,63	0,15	6,84	52,47
ABRIL	45,63	0,15	6,84	52,47
MAYO	45,63	0,15	6,84	52,47
JUNIO	45,63	0,15	6,84	52,47
JULIO	45,63	0,15	6,84	52,47
AGOSTO	45,63	0,15	6,84	52,47
SEPTIEMBRE	45,63	0,15	6,84	52,47
OCTUBRE	45,63	0,15	6,84	52,47
NOVIEMBRE	45,63	0,15	6,84	52,47
DICIEMBRE	45,63	0,15	6,84	52,47
TOTAL	547,56			629,64

CUADRO N° 45

MESES	A	B	C= (A * B)	D = (A+C)
	VALOR AÑO 2018	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	702,78	0,15	105,42	808,20
FEBRERO	228,14	0,15	34,22	262,36
MARZO	53,23	0,15	7,98	61,21
ABRIL	69,59	0,15	10,44	80,03
MAYO	106,47	0,15	15,97	122,44
JUNIO	145,25	0,15	21,79	167,04
JULIO	102,26	0,15	15,34	117,60
AGOSTO	114,37	0,15	17,16	131,53
SEPTIEMBRE	130,72	0,15	19,61	150,33
OCTUBRE	123,68	0,15	18,55	142,23
NOVIEMBRE	149,05	0,15	22,36	171,41
DICIEMBRE	182,71	0,15	27,41	210,12
TOTAL	2.108,25			2.424,50

CUADRO N° 46

MESES	A	B	C= (A * B)	D = (A+C)
	VALOR AÑO 2018	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	505,16	0,15	75,77	580,93
FEBRERO	190,60	0,15	28,59	219,19
MARZO	102,42	0,15	15,36	117,78
ABRIL	128,32	0,15	19,25	147,57
MAYO	192,45	0,15	28,87	221,32
JUNIO	151,20	0,15	22,68	173,88
JULIO	216,99	0,15	32,55	249,54
AGOSTO	554,32	0,15	83,15	637,47
SEPTIEMBRE	170,98	0,15	25,65	196,63
OCTUBRE	342,38	0,15	51,36	393,74
NOVIEMBRE	251,54	0,15	37,73	289,27
DICIEMBRE	644,78	0,15	96,72	741,50
TOTAL	3.451,14			3.968,82

CUADRO N° 47

MESES	A	B	C= (A * B)	D = (A+C)
	VALOR AÑO 2018	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	15,80	0,15	2,37	18,17
FEBRERO	15,80	0,15	2,37	18,17
MARZO	15,80	0,15	2,37	18,17
ABRIL	15,80	0,15	2,37	18,17
MAYO	15,80	0,15	2,37	18,17
JUNIO	15,80	0,15	2,37	18,17
JULIO	15,80	0,15	2,37	18,17
AGOSTO	15,80	0,15	2,37	18,17
SEPTIEMBRE	15,80	0,15	2,37	18,17
OCTUBRE	15,80	0,15	2,37	18,17
NOVIEMBRE	15,80	0,15	2,37	18,17
DICIEMBRE	15,80	0,15	2,37	18,17
TOTAL	189,60			218,04

CUADRO N° 48

MESES	A	B	C= (A * B)	D = (A+C)
	VALOR AÑO 2018	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	7,60	0,15	1,14	8,74
FEBRERO	7,60	0,15	1,14	8,74
MARZO	7,60	0,15	1,14	8,74
ABRIL	7,60	0,15	1,14	8,74
MAYO	7,60	0,15	1,14	8,74
JUNIO	7,60	0,15	1,14	8,74
JULIO	7,60	0,15	1,14	8,74
AGOSTO	7,60	0,15	1,14	8,74
SEPTIEMBRE	7,60	0,15	1,14	8,74
OCTUBRE	7,60	0,15	1,14	8,74
NOVIEMBRE	7,60	0,15	1,14	8,74
DICIEMBRE	7,60	0,15	1,14	8,74
TOTAL	91,20			104,88

CUADRO N° 49

MESES	A	B	C= (A * B)	D = (A+C)
	VALOR AÑO 2018	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	22,82	0,15	3,42	26,24
FEBRERO	22,82	0,15	3,42	26,24
MARZO	22,82	0,15	3,42	26,24
ABRIL	22,82	0,15	3,42	26,24
MAYO	22,82	0,15	3,42	26,24
JUNIO	22,82	0,15	3,42	26,24
JULIO	22,82	0,15	3,42	26,24
AGOSTO	22,82	0,15	3,42	26,24
SEPTIEMBRE	22,82	0,15	3,42	26,24
OCTUBRE	22,82	0,15	3,42	26,24
NOVIEMBRE	22,82	0,15	3,42	26,24
DICIEMBRE	22,82	0,15	3,42	26,24
TOTAL	273,84			314,88

CUADRO N°50

MESES	A	B	C= (A * B)	D = (A+C)
	VALOR AÑO 2018	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	540,80	0,04	21,63	562,43
FEBRERO	540,80	0,04	21,63	562,43
MARZO	540,80	0,04	21,63	562,43
ABRIL	540,80	0,04	21,63	562,43
MAYO	540,80	0,04	21,63	562,43
JUNIO	540,80	0,04	21,63	562,43
JULIO	540,80	0,04	21,63	562,43
AGOSTO	540,80	0,04	21,63	562,43
SEPTIEMBRE	540,80	0,04	21,63	562,43
OCTUBRE	540,80	0,04	21,63	562,43
NOVIEMBRE	540,80	0,04	21,63	562,43
DICIEMBRE	540,80	0,04	21,63	562,43
TOTAL	6.489,60			6.749,16

CUADRO N° 51

MESES	A	B	C= (A * B)	D = (A+C)
	VALOR AÑO 2018	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	641,41	0,04	25,66	667,07
FEBRERO	641,41	0,04	25,66	667,07
MARZO	641,41	0,04	25,66	667,07
ABRIL	641,41	0,04	25,66	667,07
MAYO	641,41	0,04	25,66	667,07
JUNIO	641,41	0,04	25,66	667,07
JULIO	641,41	0,04	25,66	667,07
AGOSTO	641,41	0,04	25,66	667,07
SEPTIEMBRE	641,41	0,04	25,66	667,07
OCTUBRE	641,41	0,04	25,66	667,07
NOVIEMBRE	641,41	0,04	25,66	667,07
DICIEMBRE	641,41	0,04	25,66	667,07
TOTAL	7.696,92			8.004,84

CUADRO N° 52

MESES	A	B	C= (A * B)	D = (A+C)
	VALOR AÑO 2018	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	65,71	0,04	2,63	68,34
FEBRERO	65,71	0,04	2,63	68,34
MARZO	65,71	0,04	2,63	68,34
ABRIL	65,71	0,04	2,63	68,34
MAYO	65,71	0,04	2,63	68,34
JUNIO	65,71	0,04	2,63	68,34
JULIO	65,71	0,04	2,63	68,34
AGOSTO	65,71	0,04	2,63	68,34
SEPTIEMBRE	65,71	0,04	2,63	68,34
OCTUBRE	65,71	0,04	2,63	68,34
NOVIEMBRE	65,71	0,04	2,63	68,34
DICIEMBRE	65,71	0,04	2,63	68,34
TOTAL	788,52			820,08

CUADRO N° 53

MESES	A	B	C= (A * B)	D = (A+C)
	VALOR AÑO 2018	TASA	VARIACIÓN N	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	77,93	0,04	3,12	81,05
FEBRERO	77,93	0,04	3,12	81,05
MARZO	77,93	0,04	3,12	81,05
ABRIL	77,93	0,04	3,12	81,05
MAYO	77,93	0,04	3,12	81,05
JUNIO	77,93	0,04	3,12	81,05
JULIO	77,93	0,04	3,12	81,05
AGOSTO	77,93	0,04	3,12	81,05
SEPTIEMBRE	77,93	0,04	3,12	81,05
OCTUBRE	77,93	0,04	3,12	81,05
NOVIEMBRE	77,93	0,04	3,12	81,05
DICIEMBRE	77,94	0,04	3,12	81,06
TOTAL	935,17			972,61

CUADRO N° 54

MESES	A	B	C= (A * B)	D = (A+C)
	VALOR AÑO 2018	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	98,48	0,04	3,94	102,42
FEBRERO	98,48	0,04	3,94	102,42
MARZO	98,48	0,04	3,94	102,42
ABRIL	98,48	0,04	3,94	102,42
MAYO	98,48	0,04	3,94	102,42
JUNIO	98,48	0,04	3,94	102,42
JULIO	98,48	0,04	3,94	102,42
AGOSTO	98,48	0,04	3,94	102,42
SEPTIEMBRE	98,48	0,04	3,94	102,42
OCTUBRE	98,48	0,04	3,94	102,42
NOVIEMBRE	98,48	0,04	3,94	102,42
DICIEMBRE	98,46	0,04	3,94	102,40
TOTAL	1.181,74			1.229,02

CUADRO N° 55

MESES	A	B	C= (A * B)	D = (A+C)
	VALOR AÑO 2018	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	112,49	0,04	4,50	116,99
FEBRERO	112,49	0,04	4,50	116,99
MARZO	112,49	0,04	4,50	116,99
ABRIL	112,49	0,04	4,50	116,99
MAYO	112,49	0,04	4,50	116,99
JUNIO	112,49	0,04	4,50	116,99
JULIO	112,49	0,04	4,50	116,99
AGOSTO	112,49	0,04	4,50	116,99
SEPTIEMBRE	112,49	0,04	4,50	116,99
OCTUBRE	112,49	0,04	4,50	116,99
NOVIEMBRE	112,49	0,04	4,50	116,99
DICIEMBRE	449,95	0,04	18,00	467,95
TOTAL	1.687,34			1.754,84

PRONÓSTICO DE VENTAS Y COMPRAS 2020

PRONÓSTICO DE VENTAS

Para realizar el pronóstico para el año 2020 se tomó como base el pronóstico de ventas del año 2019, la tasa de incremento que se utilizó es del 0,15 que se lo obtuvo mediante la aplicación de la siguiente fórmula en donde se utilizó las ventas pronosticadas del 2019 y las ventas del 2018.

Cálculo de la tasa de crecimiento de ventas año 2020:

$$Tasa\ de\ crecimiento = \frac{ventas\ 1 - ventas\ 0}{ventas\ 0}$$

$$Tasa\ de\ crecimiento = \frac{ventas\ 2019 - ventas\ 2018}{ventas\ 2018}$$

$$Tasa\ de\ crecimiento = \frac{479.187,10 - 416.684,42}{416.684,42}$$

$$Tasa\ de\ crecimiento = \frac{62.502,68}{416.684,42}$$

$$Tasa\ de\ crecimiento = 0,15$$

CUADRO N° 56

MESES	A	B	C= (A * B)	D = (A+C)
	VALOR AÑO 2019	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	43.134,49	0,15	\$ 6.470,17	49.604,66
FEBRERO	30.173,69	0,15	\$ 4.526,05	34.699,74
MARZO	32.407,94	0,15	\$ 4.861,19	37.269,13
ABRIL	22.868,41	0,15	\$ 3.430,26	26.298,67
MAYO	34.061,23	0,15	\$ 5.109,18	39.170,41
JUNIO	39.339,22	0,15	\$ 5.900,88	45.240,10
JULIO	25.808,23	0,15	\$ 3.871,23	29.679,46
AGOSTO	37.281,52	0,15	\$ 5.592,23	42.873,75
SEPTIEMBRE	38.455,13	0,15	\$ 5.768,27	44.223,40
OCTUBRE	43.412,50	0,15	\$ 6.511,88	49.924,38
NOVIEMBRE	57.462,64	0,15	\$ 8.619,40	66.082,04
DICIEMBRE	74.782,10	0,15	\$ 11.217,32	85.999,42
TOTAL	479187,10			551.065,16

PRONÓSTICO DE COMPRAS

Para realizar el pronóstico de compras y gastos se tomó como base el pronóstico de compras del año 2019, la tasa de incremento es la calculada anteriormente que es de 0,15; el mismo procedimiento se aplica para todos los pronósticos excepto para determinar sueldos y beneficios sociales que se calcula otra tasa de crecimiento en la cual se utiliza el sueldo básico del 2015 menos el sueldo básico del 2014 y se divide para el sueldo básico del 2014

CUADRO N° 57

 AMERICAN BOUTIQUE PRONÓSTICO VENTAS AÑO 2020 COMPRAS				
MESES	A	B	C= (A * B)	D = (A+C)
	VALOR AÑO 2019	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	33.458,82	0,15	5.018,82	38.477,64
FEBRERO	17.477,56	0,15	2.621,63	20.099,19
MARZO	14.048,03	0,15	2.107,20	16.155,23
ABRIL	5.495,24	0,15	824,29	6.319,53
MAYO	59.915,63	0,15	8.987,34	68.902,97
JUNIO	54.128,58	0,15	8.119,29	62.247,87
JULIO	65.518,57	0,15	9.827,79	75.346,36
AGOSTO	14.223,94	0,15	2.133,59	16.357,53
SEPTIEMBRE	38.229,32	0,15	5.734,40	43.963,72
OCTUBRE	61.736,78	0,15	9.260,52	70.997,30
NOVIEMBRE	28.313,90	0,15	4.247,09	32.560,99
DICIEMBRE	34.337,72	0,15	5.150,66	39.488,38
TOTAL	426.884,09			490.916,71

CUADRO N° 58

 AMERICAN BOUTIQUE PRONÓSTICO VENTAS AÑO 2020 PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD				
MESES	A	B	C= (A * B)	D = (A+C)
	VALOR AÑO 2019	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	52,47	0,15	7,87	60,34
FEBRERO	52,47	0,15	7,87	60,34
MARZO	52,47	0,15	7,87	60,34
ABRIL	52,47	0,15	7,87	60,34
MAYO	52,47	0,15	7,87	60,34
JUNIO	52,47	0,15	7,87	60,34
JULIO	52,47	0,15	7,87	60,34
AGOSTO	52,47	0,15	7,87	60,34
SEPTIEMBRE	52,47	0,15	7,87	60,34
OCTUBRE	52,47	0,15	7,87	60,34
NOVIEMBRE	52,47	0,15	7,87	60,34
DICIEMBRE	52,47	0,15	7,87	60,34
TOTAL	629,64			724,08

CUADRO N° 59

 AMERICAN BOUTIQUE PRONÓSTICO VENTAS AÑO 2020 GASTOS DE GESTIÓN				
MESES	A	B	C= (A * B)	D = (A+C)
	VALOR AÑO 2019	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	808,20	0,15	121,23	929,43
FEBRERO	262,36	0,15	39,35	301,71
MARZO	61,21	0,15	9,18	70,39
ABRIL	80,03	0,15	12,00	92,03
MAYO	122,44	0,15	18,37	140,81
JUNIO	167,04	0,15	25,06	192,10
JULIO	117,60	0,15	17,64	135,24
AGOSTO	131,53	0,15	19,73	151,26
SEPTIEMBRE	150,33	0,15	22,55	172,88
OCTUBRE	142,23	0,15	21,33	163,56
NOVIEMBRE	171,41	0,15	25,71	197,12
DICIEMBRE	210,12	0,15	31,52	241,64
TOTAL	2.424,50			2.788,17

CUADRO N° 60

MESES	A	B	C= (A * B)	D = (A+C)
	VALOR AÑO 2019	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	580,93	0,15	87,14	668,07
FEBRERO	219,19	0,15	32,88	252,07
MARZO	117,78	0,15	17,67	135,45
ABRIL	147,57	0,15	22,14	169,71
MAYO	221,32	0,15	33,20	254,52
JUNIO	173,88	0,15	26,08	199,96
JULIO	249,54	0,15	37,43	286,97
AGOSTO	637,47	0,15	95,62	733,09
SEPTIEMBRE	196,63	0,15	29,49	226,12
OCTUBRE	393,74	0,15	59,06	452,80
NOVIEMBRE	289,27	0,15	43,39	332,66
DICIEMBRE	741,50	0,15	111,23	852,73
TOTAL	3.968,82			4.564,15

CUADRO N° 61

MESES	A	B	C= (A * B)	D = (A+C)
	VALOR AÑO 2019	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	18,17	0,15	2,73	20,90
FEBRERO	18,17	0,15	2,73	20,90
MARZO	18,17	0,15	2,73	20,90
ABRIL	18,17	0,15	2,73	20,90
MAYO	18,17	0,15	2,73	20,90
JUNIO	18,17	0,15	2,73	20,90
JULIO	18,17	0,15	2,73	20,90
AGOSTO	18,17	0,15	2,73	20,90
SEPTIEMBRE	18,17	0,15	2,73	20,90
OCTUBRE	18,17	0,15	2,73	20,90
NOVIEMBRE	18,17	0,15	2,73	20,90
DICIEMBRE	18,17	0,15	2,73	20,90
TOTAL	218,04			250,80

CUADRO N° 62

MESES	A	B	C= (A * B)	D = (A+C)
	VALOR AÑO 2019	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	8,74	0,15	1,31	10,05
FEBRERO	8,74	0,15	1,31	10,05
MARZO	8,74	0,15	1,31	10,05
ABRIL	8,74	0,15	1,31	10,05
MAYO	8,74	0,15	1,31	10,05
JUNIO	8,74	0,15	1,31	10,05
JULIO	8,74	0,15	1,31	10,05
AGOSTO	8,74	0,15	1,31	10,05
SEPTIEMBRE	8,74	0,15	1,31	10,05
OCTUBRE	8,74	0,15	1,31	10,05
NOVIEMBRE	8,74	0,15	1,31	10,05
DICIEMBRE	8,74	0,15	1,31	10,05
TOTAL	104,88			120,60

CUADRO N° 63

MESES	A	B	C= (A * B)	D = (A+C)
	VALOR AÑO 2019	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	26,24	0,15	3,94	30,18
FEBRERO	26,24	0,15	3,94	30,18
MARZO	26,24	0,15	3,94	30,18
ABRIL	26,24	0,15	3,94	30,18
MAYO	26,24	0,15	3,94	30,18
JUNIO	26,24	0,15	3,94	30,18
JULIO	26,24	0,15	3,94	30,18
AGOSTO	26,24	0,15	3,94	30,18
SEPTIEMBRE	26,24	0,15	3,94	30,18
OCTUBRE	26,24	0,15	3,94	30,18
NOVIEMBRE	26,24	0,15	3,94	30,18
DICIEMBRE	26,24	0,15	3,94	30,18
TOTAL	314,88			362,16

CUADRO N° 64

MESES	A	B	C= (A * B)	D = (A+C)
	VALOR AÑO 2019	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	562,43	0,04	22,50	584,93
FEBRERO	562,43	0,04	22,50	584,93
MARZO	562,43	0,04	22,50	584,93
ABRIL	562,43	0,04	22,50	584,93
MAYO	562,43	0,04	22,50	584,93
JUNIO	562,43	0,04	22,50	584,93
JULIO	562,43	0,04	22,50	584,93
AGOSTO	562,43	0,04	22,50	584,93
SEPTIEMBRE	562,43	0,04	22,50	584,93
OCTUBRE	562,43	0,04	22,50	584,93
NOVIEMBRE	562,43	0,04	22,50	584,93
DICIEMBRE	562,43	0,04	22,50	584,93
TOTAL	6.749,16			7.019,16

CUADRO N° 65

MESES	A	B	C= (A * B)	D = (A+C)
	VALOR AÑO 2019	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	667,07	0,04	26,68	693,75
FEBRERO	667,07	0,04	26,68	693,75
MARZO	667,07	0,04	26,68	693,75
ABRIL	667,07	0,04	26,68	693,75
MAYO	667,07	0,04	26,68	693,75
JUNIO	667,07	0,04	26,68	693,75
JULIO	667,07	0,04	26,68	693,75
AGOSTO	667,07	0,04	26,68	693,75
SEPTIEMBRE	667,07	0,04	26,68	693,75
OCTUBRE	667,07	0,04	26,68	693,75
NOVIEMBRE	667,07	0,04	26,68	693,75
DICIEMBRE	667,07	0,04	26,68	693,75
TOTAL	8.004,84			8.325,00

CUADRO N° 66

MESES	A	B	C= (A * B)	D = (A+C)
	VALOR AÑO 2019	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	68,34	0,04	2,73	71,07
FEBRERO	68,34	0,04	2,73	71,07
MARZO	68,34	0,04	2,73	71,07
ABRIL	68,34	0,04	2,73	71,07
MAYO	68,34	0,04	2,73	71,07
JUNIO	68,34	0,04	2,73	71,07
JULIO	68,34	0,04	2,73	71,07
AGOSTO	68,34	0,04	2,73	71,07
SEPTIEMBRE	68,34	0,04	2,73	71,07
OCTUBRE	68,34	0,04	2,73	71,07
NOVIEMBRE	68,34	0,04	2,73	71,07
DICIEMBRE	68,34	0,04	2,73	71,07
TOTAL	820,08			852,84

CUADRO N° 67

MESES	A	B	C= (A * B)	D = (A+C)
	VALOR AÑO 2019	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	81,05	0,04	3,24	84,29
FEBRERO	81,05	0,04	3,24	84,29
MARZO	81,05	0,04	3,24	84,29
ABRIL	81,05	0,04	3,24	84,29
MAYO	81,05	0,04	3,24	84,29
JUNIO	81,05	0,04	3,24	84,29
JULIO	81,05	0,04	3,24	84,29
AGOSTO	81,05	0,04	3,24	84,29
SEPTIEMBRE	81,05	0,04	3,24	84,29
OCTUBRE	81,05	0,04	3,24	84,29
NOVIEMBRE	81,05	0,04	3,24	84,29
DICIEMBRE	81,06	0,04	3,24	84,29
TOTAL	972,61			1.011,48

CUADRO N° 68

MESES	A	B	C= (A * B)	D = (A+C)
	VALOR AÑO 2019	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	102,42	0,04	4,10	106,52
FEBRERO	102,42	0,04	4,10	106,52
MARZO	102,42	0,04	4,10	106,52
ABRIL	102,42	0,04	4,10	106,52
MAYO	102,42	0,04	4,10	106,52
JUNIO	102,42	0,04	4,10	106,52
JULIO	102,42	0,04	4,10	106,52
AGOSTO	102,42	0,04	4,10	106,52
SEPTIEMBRE	102,42	0,04	4,10	106,52
OCTUBRE	102,42	0,04	4,10	106,52
NOVIEMBRE	102,42	0,04	4,10	106,52
DICIEMBRE	102,40	0,04	4,10	106,50
TOTAL	1.229,02			1.278,22

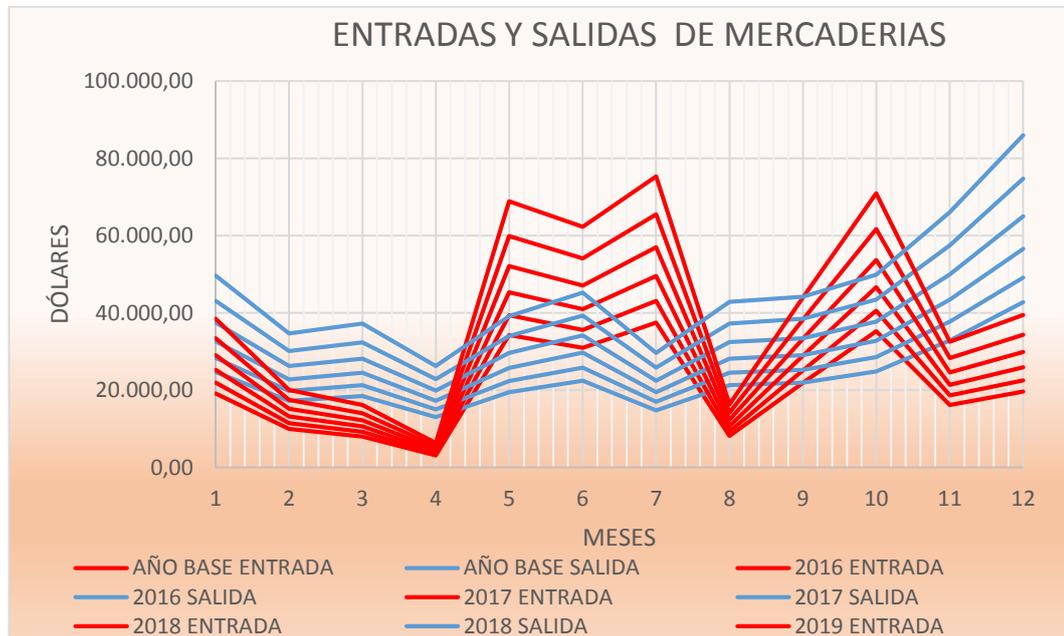
CUADRO N° 69

MESES	A	B	C= (A * B)	D = (A+C)
	VALOR AÑO 2019	TASA	VARIACIÓN	VALOR PROMEDIO MENSUAL
ENERO	116,99	0,04	4,68	121,67
FEBRERO	116,99	0,04	4,68	121,67
MARZO	116,99	0,04	4,68	121,67
ABRIL	116,99	0,04	4,68	121,67
MAYO	116,99	0,04	4,68	121,67
JUNIO	116,99	0,04	4,68	121,67
JULIO	116,99	0,04	4,68	121,67
AGOSTO	116,99	0,04	4,68	121,67
SEPTIEMBRE	116,99	0,04	4,68	121,67
OCTUBRE	116,99	0,04	4,68	121,67
NOVIEMBRE	116,99	0,04	4,68	121,67
DICIEMBRE	467,95	0,04	18,72	486,67
TOTAL	1.754,84			1.825,04

CUADRO N° 70

AÑOS	AÑO BASE		2016		2017		2018		2019		2020	
	ENTRADAS	SALIDAS										
ENERO	19.130,19	24.662,29	21.999,72	28.361,63	25.299,68	32.615,87	29.094,63	37.508,25	33.458,82	43.134,49	38.477,64	49.604,66
FEBRERO	9.992,85	17.251,90	11.491,78	19.839,69	13.215,55	22.815,64	15.197,88	26.237,99	17.477,56	30.173,69	20.099,19	34.699,74
MARZO	8.032,01	18.529,35	9.236,81	21.308,75	10.622,33	24.505,06	12.215,68	28.180,82	14.048,03	32.407,94	16.155,23	37.269,13
ABRIL	3.141,92	13.075,09	3.613,21	15.036,35	4.155,19	17.291,80	4.778,47	19.885,57	5.495,24	22.868,41	6.319,53	26.298,67
MAYO	34.256,96	19.474,62	39.395,50	22.395,81	45.304,83	25.755,18	52.100,55	29.618,46	59.915,63	34.061,23	68.902,97	39.170,41
JUNIO	30.948,19	22.492,32	35.590,42	25.866,17	40.928,98	29.746,10	47.068,33	34.208,02	54.128,58	39.339,22	62.247,87	45.240,10
JULIO	37.460,45	14.755,94	43.079,52	16.969,33	49.541,45	19.514,73	56.972,67	22.441,94	65.518,57	25.808,23	75.346,36	29.679,46
AGOSTO	8.132,58	21.315,83	9.352,47	24.513,20	10.755,34	28.190,18	12.368,64	32.418,71	14.223,94	37.281,52	16.357,53	42.873,75
SEPTIEMBRE	21.857,74	21.986,84	25.136,40	25.284,87	28.906,86	29.077,60	33.242,89	33.439,24	38.229,32	38.455,13	43.963,72	44.223,40
OCTUBRE	35.298,21	24.821,24	40.592,94	28.544,43	46.681,88	32.826,09	53.684,16	37.750,00	61.736,78	43.412,50	70.997,30	49.924,38
NOVIEMBRE	16.188,56	32.854,45	18.616,84	37.782,62	21.409,37	43.450,01	24.620,78	49.967,51	28.313,90	57.462,64	32.560,99	66.082,04
DICIEMBRE	19.632,70	42.756,90	22.577,61	49.170,44	25.964,25	56.546,01	29.858,89	65.027,91	34.337,72	74.782,10	39.488,38	85.999,42

FIG. 1



Como se puede observar en la figura N° 1, las entradas de las mercaderías para los años 2015 al 2020, los meses de mayo, junio, julio y octubre las compras son elevadas debido a que se abastecen de productos para satisfacer a sus clientes, mientras que las salidas de mercadería son bajas en estos meses con respecto a las entradas de los productos. lo que significa que en estos meses existen demasiadas compras que afectarían los ingresos de efectivo en la empresa, mientras que en los meses de abril y agosto las entradas de las mercaderías son bajas, a pesar de que existe un incremento notorio de las salidas de las mercaderías en los años pronosticados es conveniente que American Boutique distribuya sus compras equitativamente para no perjudicar a la empresa con gastos excesivos en los meses mencionados anteriormente y contar todos los meses con efectivo suficiente para cubrir sus obligaciones.

PRESUPUESTO DEL EFECTIVO AÑO 2016

Permite determinar el total disponible del efectivo que tendrá American Boutique, en los períodos pronosticados se toma como base los rubros del estado de resultados en donde se determina las entradas y salidas del efectivo, así como también se tiene en cuenta las políticas de la empresa como son:

- **Ventas.-** Los datos utilizados fueron proporcionados por el contador de American Boutique, los mismos que de las ventas totales de cada mes el 95% es la contado y el 5% restante es a crédito a 30 días plazo.

- **Compras .-** Las compras se efectúan mensualmente las mismas que son pagadas el 30% al contado, el 40% a 30 días plazo y el 30% restante a 60 días plazo.

Con estos datos proporcionados se realizó los diferentes cálculos para los años 2016, 2017, 2018, 2019 y 2020, como se muestra a continuación:

- 1.- Se registra los valores de las ventas mensuales que se van a obtener en los meses pronosticados.

- 2.- A las ventas proyectadas por cada mes se aplica el 95% que corresponde a las ventas en efectivo y el 5% que corresponden a las ventas

a crédito en su plazo determinado.

3.- Se registra las compras mensuales pronosticadas y se les aplica el porcentaje respectivo al contado y a crédito para determinar salida del efectivo y se suma los gastos administrativos, de ventas, varios y servicios básicos calculados anteriormente obteniendo así el total de gastos, estos datos se registran en el cuadro del presupuesto de ingresos y egresos.

4.- De la resta del total de entradas y salidas del efectivo se obtiene el Flujo Neto de Efectivo y se le suma el saldo inicial disponible que corresponde al valor de caja-bancos del balance general del año base (2015) para el mes de enero obteniendo de la suma el saldo disponible para el próximo mes.

5.- Al saldo disponible se le resta la meta fijada del efectivo disponible o el saldo mínimo requerido el cual se lo calcula primeramente el porcentaje del efectivo mínimo el mismo que se lo utiliza en todos los pronósticos, luego se calcula el efectivo mínimo el mismo que varía para los años pronosticados de acuerdo a las ventas totales del año anterior.

Cálculo de la meta fijada del efectivo disponible o efectivo mínimo:

Porcentaje del efectivo mínimo para los años pronosticados

$$\text{Porcentaje del efectivo mínimo} = \frac{\text{efectivo disponible caja - bancos}}{\text{ventas 2015}} \times 100$$

$$\text{Porcentaje del efectivo mínimo} = \frac{10.532,87}{273.976,77} \times 100$$

$$\text{Porcentaje del efectivo mínimo} = 0,0384 \times 100$$

$$\text{Porcentaje del efectivo mínimo} = \mathbf{3,84\%}$$

Efectivo mínimo para el año 2016

$$\text{Efectivo mínimo} = \text{ventas 2015} * \% \text{ del efectivo mínimo}$$

$$\text{Efectivo mínimo} = 273.976,77 * 3,84\%$$

$$\text{Efectivo mínimo} = \mathbf{10.520,71}$$

6.- Finalmente se obtiene el saldo disponible de cada mes el saldo disponible menos la meta fijada del efectivo disponible y de esta manera se determina el presupuesto del efectivo que sirve para conocer las entradas y salidas de los recursos como también permite determinar cuando la empresa tendrá excedentes o faltantes.

Aporte Patronal	132.80	132.80	132.80	132.80	132.80	132.80	132.80	132.80	132.80	132.80	132.80	132.81
aporte patronal gerente	60.75	60.75	60.75	60.75	60.75	60.75	60.75	60.75	60.75	60.75	60.75	60.75
aporte patronal empleados	72.05	72.05	72.05	72.05	72.05	72.05	72.05	72.05	72.05	72.05	72.05	72.06
Fondos de Reserva	91.05	91.05	91.05	91.05	91.05	91.05	91.05	91.05	91.05	91.05	91.05	91.03
Honorarios Profesionales	104.00	104.00	104.00	104.00	104.00	104.00	104.00	104.00	104.00	104.00	104.00	416.00
GASTOS DE VENTAS	34.50	34.50	34.50	34.50	34.50	34.50	34.50	34.50	34.50	34.50	34.50	34.50
Promoción y Publicidad	34.50	34.50	34.50	34.50	34.50	34.50	34.50	34.50	34.50	34.50	34.50	34.50
GASTOS VARIOS	913.37	316.62	117.69	149.65	226.02	224.16	241.40	505.63	228.13	352.41	302.90	625.71
Gastos de Gestión	531.40	172.50	40.25	52.62	80.50	109.83	77.32	86.48	98.84	93.52	112.70	138.16
Otros gastos	381.97	144.12	77.44	97.03	145.52	114.33	164.08	419.15	129.29	258.89	190.20	487.55
GASTOS SERVICIOS BÁSICOS	34.95	34.95	34.95	34.95	34.95	34.95	34.95	34.95	34.95	34.95	34.95	34.95
Energía eléctrica	11.95	11.95	11.95	11.95	11.95	11.95	11.95	11.95	11.95	11.95	11.95	11.95
Agua Potable	5.75	5.75	5.75	5.75	5.75	5.75	5.75	5.75	5.75	5.75	5.75	5.75
Servicio telefónico	17.25	17.25	17.25	17.25	17.25	17.25	17.25	17.25	17.25	17.25	17.25	17.25
TOTAL GASTOS (=) UTILIDAD O PÉRDIDA OPERA. DEL EJERCICIO	21.713.26	19.944.17	15.575.68	9.866.18	17.751.31	29.233.77	40.710.40	32.710.63	25.924.22	26.880.91	31.156.37	28.825.92
UTILIDAD O PÉRDIDA NETA DEL EJERCICIO	7.368.14	321.61	5.659.61	5.483.79	4.276.52	-3.541.12	-23.296.23	-8.574.62	-677.93	1.500.54	6.164.34	19.775.13
SALDO FINAL DISPONIBLE	7.368.14	321.61	5.659.61	5.483.79	4.276.52	-3.541.12	-23.296.23	-8.574.62	-677.93	1.500.54	6.164.34	19.775.13

Nota: El valor del ingreso en enero del 5% es de la venta a crédito del mes de diciembre del 2015

CUADRO N° 72

												
AMERICAN BOUTIQUE PRESUPUESTO DE EFECTIVO AÑO 2016												
MESES	ENERO	FEBRER	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEM	OCTUBR	NOVIEM	DICIEMB
TOTAL ENTRADAS DE EFECTIVO	29.081,40	20.265,79	21.235,29	15.349,97	22.027,84	25.692,65	17.414,17	24.136,01	25.246,29	28.381,45	37.320,71	48.601,05
(-) TOTA SALIDAS DE EFECTIVO	21.713,26	19.944,17	15.575,68	9.866,18	17.751,31	29.233,77	40.710,40	32.710,63	25.924,22	26.880,91	31.156,37	28.825,92
(=) FLUJO NETO DE EFECTIVO (Ingresos - egresos)	7.368,14	321,61	5.659,61	5.483,79	4.276,52	-3.541,12	-23.296,23	-8.574,62	-677,93	1.500,54	6.164,34	19.775,13
(+) SALDO INICIAL DE EFECTIVO	10.532,87	17.901,01	18.222,62	23.882,23	29.366,02	33.642,54	30.101,43	6.805,20	-1.769,42	-2.447,35	-946,81	5.217,53
(=) SALDO DISPONIBLE	17.901,01	18.222,62	23.882,23	29.366,02	33.642,54	30.101,43	6.805,20	-1.769,42	-2.447,35	-946,81	5.217,53	24.992,66
(-) META FIJADA DE EFECTIVO DISPONIBLE	10.520,71	10.520,71	10.520,71	10.520,71	10.520,71	10.520,71	10.520,71	10.520,71	10.520,71	10.520,71	10.520,71	10.520,71
SALDO FINAL DISPONIBLE	7.380,30	7.701,91	13.361,52	18.845,31	23.121,83	19.580,72	-3.715,51	-12.290,13	-12.968,06	-11.467,52	-5.303,18	14.471,95

PRESUPUESTO DEL EFECTIVO AÑO 2017

Para determinar el presupuesto del efectivo se tomó en cuenta lo siguiente:

1.- Se realiza el presupuesto de ingresos y egresos en donde se utiliza las ventas y compras pronosticadas del 2017 teniendo en cuenta las políticas de crédito mencionadas anterior mente en el pronóstico del 2016.

2.- Se registra todos los gastos pronosticados del año y se suman al total de las salidas del efectivo generadas por las compras mes a mes.

3.- Una vez obtenido el total de salidas del efectivo se resta las entradas del efectivo para obtener el flujo neto del efectivo al cual se le suma el saldo inicial del efectivo que le corresponde a caja-bancos del año base (2015) y se obtiene el saldo disponible para el mes siguiente.

4.- Al saldo disponible se le resta la meta fijada del efectivo disponible para obtener el saldo final disponible en el presupuesto del efectivo del 2017, el mismo que nos permite conocer si la empresa necesitará financiamiento o cuando esta tendrá excedente de efectivo.

El cálculo se lo realiza de la siguiente manera:

Efectivo mínimo requerido para el año 2017

$$\text{Porcentaje del efectivo mínimo} = \frac{\text{caja 2016} + \text{bancos 2016}}{\text{ventas 2016}} \times 100$$

$$\text{Porcentaje del efectivo mínimo} = \frac{667,86 + 11.444,94}{315.073,29} \times 100$$

$$\text{Porcentaje del efectivo mínimo} = \frac{12.112,80}{315.073,29} \times 100$$

$$\text{Porcentaje del efectivo mínimo} = 3,84\%$$

Efectivo mínimo para el año 2017

$$\text{Efectivo mínimo} = \text{ventas 2016} \times \% \text{ del efectivo mínimo}$$

$$\text{Efectivo mínimo} = 315.073,29 \times 3,84\%$$

$$\text{Efectivo mínimo} = 12.098,81$$

sueldo empleados	616,74	616,74	616,74	616,74	616,74	616,74	616,74	616,74	616,74	616,74	593,02	616,74
Aporte Patronal	138,11	138,11	138,11	138,11	138,11	138,11	138,11	138,11	138,11	138,11	138,11	138,12
aporte patronal gerente	63,18	63,18	63,18	63,18	63,18	63,18	63,18	63,18	63,18	63,18	63,18	63,18
aporte patronal empleados	74,93	74,93	74,93	74,93	74,93	74,93	74,93	74,93	74,93	74,93	74,93	74,94
Fondos de Reserva	94,69	94,69	94,69	94,69	94,69	94,69	94,69	94,69	94,69	94,69	94,69	94,67
Honorarios Profesionales	108,16	108,16	108,16	108,16	108,16	108,16	108,16	108,16	108,16	108,16	108,16	432,64
GASTOS DE VENTAS	39,68	39,68	39,68	39,68	39,68	39,68						
Promoción y Publicidad	39,68	39,68	39,68	39,68	39,68	39,68	39,68	39,68	39,68	39,68	39,68	39,68
GASTOS VARIOS	1.050,38	364,12	135,35	172,09	259,93	257,78	277,61	581,47	262,35	405,27	348,34	719,56
Gastos de Gestión	611,11	198,38	46,29	60,51	92,58	126,30	88,92	99,45	113,67	107,55	129,61	158,88
Otros gastos	439,27	165,74	89,06	111,58	167,35	131,48	188,69	482,02	148,68	297,72	218,73	560,68
GASTOS SERVICIOS BÁSICOS	40,19	40,19	40,19	40,19	40,19	40,19						
Energía eléctrica	13,74	13,74	13,74	13,74	13,74	13,74	13,74	13,74	13,74	13,74	13,74	13,74
Agua Potable	6,61	6,61	6,61	6,61	6,61	6,61	6,61	6,61	6,61	6,61	6,61	6,61
Servicio telefónico	19,84	19,84	19,84	19,84	19,84	19,84	19,84	19,84	19,84	19,84	19,84	19,84
TOTAL GASTOS	24.813,94	22.779,51	17.755,74	11.189,82	20.257,73	33.462,53	46.660,66	37.460,91	29.656,56	30.756,74	35.649,81	32.959,19
(=) UTILIDAD O PÉRDIDA OPERACIO. DEL EJERCICIO	8.629,66	526,14	6.664,85	6.462,65	5.074,29	-3.915,98	-26.634,36	-9.704,51	-623,33	1.881,92	7.269,00	22.932,02
UTILIDAD O PÉRDIDA NETA DEL EJERCICIO	8.629,66	526,14	6.664,85	6.462,65	5.074,29	-3.915,98	-26.634,36	-9.704,51	-623,33	1.881,92	7.269,00	22.932,02
SALDO FINAL DISPONIBLE	8.629,66	526,14	6.664,85	6.462,65	5.074,29	-3.915,98	-26.634,36	-9.704,51	-623,33	1.881,92	7.269,00	22.932,02

CUADRO N° 74

												
AMERICAN BOUTIQUE PRESUPUESTO DE EFECTIVO AÑO 2017												
MESES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEM	OCTUBR	NOVIEMB	DICIEMB
TOTAL ENTRADAS DE EFECTIVO	33.443,60	23.305,65	24.420,59	17.652,46	25.332,01	29.546,56	20.026,30	27.756,41	29.033,23	32.638,67	42.918,81	55.891,21
(-) TOTA SALIDAS DE EFECTIVO	24.813,94	22.779,51	17.755,74	11.189,82	20.257,73	33.462,53	46.660,66	37.460,91	29.656,56	30.756,74	35.649,81	32.959,19
(=) FLUJO NETO DE EFECTIVO	8.629,66	526,14	6.664,85	6.462,65	5.074,29	-3.915,98	-26.634,36	-9.704,51	-623,33	1.881,92	7.269,00	22.932,02
(+) SALDO INICIAL DE EFECTIVO	12.112,80	20.742,46	21.268,60	27.933,44	34.396,09	39.470,38	35.554,40	8.920,04	-784,47	-1.407,79	474,13	7.743,13
(=) SALDO DISPONIBLE	20.742,46	21.268,60	27.933,44	34.396,09	39.470,38	35.554,40	8.920,04	-784,47	-1.407,79	474,13	7.743,13	30.675,16
(-) META FIJADA DE EFECTIVO DISPONIBLE	12.098,81	12.098,81	12.098,81	12.098,81	12.098,81	12.098,81	12.098,81	12.098,81	12.098,81	12.098,81	12.098,81	12.098,81
SALDO FINAL DISPONIBLE	8.643,64	9.169,78	15.834,63	22.297,28	27.371,56	23.455,58	-3.178,77	-12.883,28	13.506,61	-11.624,68	-4.355,68	18.576,34

PRESUPUESTO DEL EFECTIVO AÑO 2018

Para determinar el presupuesto del efectivo se tomó en cuenta lo siguiente:

- 1.- Se realiza el presupuesto de ingresos y egresos en donde se utiliza las ventas y compras pronosticadas del 2018 teniendo en cuenta las políticas de crédito mencionadas anterior mente en el pronóstico del 2016.
- 2.- Se registra todos los gastos pronosticados del año y se suman al total de las salidas del efectivo generadas por las compras mes a mes.
- 3.- Una vez obtenido el total de salidas del efectivo se resta las entradas del efectivo, para obtener el flujo neto del efectivo se le suma el saldo inicial del efectivo que le corresponde a caja bancos del año base (2017) y se obtiene el saldo disponible para el mes siguiente.
- 4.- Al saldo disponible se le resta la meta fijada o efectivo mínimo disponible para obtener el saldo final disponible en el presupuesto del efectivo del 2018, el mismo que nos indica cuando la empresa necesitará financiamiento extra o cuando tendrá excedentes.

Efectivo mínimo requerido para el año 2018

$$\text{Porcentaje del efectivo mínimo} = \frac{\text{caja 2017} + \text{bancos 2017}}{\text{ventas 2017}} \times 100$$

$$\text{Porcentaje del efectivo mínimo} = \frac{768,04 + 13.161,68}{362.334,28} \times 100$$

$$\text{Porcentaje del efectivo mínimo} = \frac{13.929,72}{362.334,28} \times 100$$

$$\text{Porcentaje del efectivo mínimo} = 3,84\%$$

Efectivo mínimo para el año 2018

$$\text{Efectivo mínimo} = \text{ventas 2017} \times \% \text{ del efectivo mínimo}$$

$$\text{Efectivo mínimo} = 362.334,28 \times 3,84\%$$

$$\text{Efectivo mínimo} = 13.913,64$$

sueldo empleados	641,41	641,41	641,41	641,41	641,41	641,41	641,41	641,41	641,41	641,41	641,41	641,41
Aporte Patronal	143,64	143,64	143,64	143,64	143,64	143,64	143,64	143,64	143,64	143,64	143,64	143,65
aporte patronal gerente	65,71	65,71	65,71	65,71	65,71	65,71	65,71	65,71	65,71	65,71	65,71	65,71
aporte patronal empleados	77,93	77,93	77,93	77,93	77,93	77,93	77,93	77,93	77,93	77,93	77,93	77,94
Fondos de Reserva	98,48	98,48	98,48	98,48	98,48	98,48	98,48	98,48	98,48	98,48	98,48	98,46
Honorarios Profesionales	112,49	112,49	112,49	112,49	112,49	112,49	112,49	112,49	112,49	112,49	112,49	449,95
GASTOS DE VENTAS	45,63	45,63	45,63	45,63	45,63	45,63						
Promoción y Publicidad	45,63	45,63	45,63	45,63	45,63	45,63	45,63	45,63	45,63	45,63	45,63	45,63
GASTOS VARIOS	1.207,94	418,74	155,65	197,91	298,92	296,45	319,25	668,69	301,70	466,06	400,59	827,49
Gastos de Gestión	702,78	228,14	53,23	69,59	106,47	145,25	102,26	114,37	130,72	123,68	149,05	182,71
Otros gastos	505,16	190,60	102,42	128,32	192,45	151,20	216,99	554,32	170,98	342,38	251,54	644,78
GASTOS SERVICIOS	46,22	46,22	46,22	46,22	46,22	46,22						
Energía eléctrica	15,80	15,80	15,80	15,80	15,80	15,80	15,80	15,80	15,80	15,80	15,80	15,80
Agua Potable	7,60	7,60	7,60	7,60	7,60	7,60	7,60	7,60	7,60	7,60	7,60	7,60
Servicio telefónico	22,82	22,82	22,82	22,82	22,82	22,82	22,82	22,82	22,82	22,82	22,82	22,82
TOTAL GASTOS	28.373,51	26.033,90	20.256,56	12.705,75	23.133,85	38.319,38	53.497,22	42.917,52	33.942,50	35.207,73	40.862,02	37.704,84
(=) UTILIDAD O PÉRDIDA OPERACIONAL DEL	10.086,63	767,61	7.827,11	7.594,58	5.997,97	-4.340,84	-30.466,97	-10.997,65	-554,28	2.326,73	8.494,61	26.570,05
UTILIDAD O PÉRDIDA NETA DEL EJERCICIO	10.086,63	767,61	7.827,11	7.594,58	5.997,97	-4.340,84	-30.466,97	-10.997,65	-554,28	2.326,73	8.494,61	26.570,05
SALDO FINAL DISPONIBLE	10.086,63	767,61	7.827,11	7.594,58	5.997,97	-4.340,84	-30.466,97	-10.997,65	-554,28	2.326,73	8.494,61	26.570,05

CUADRO N° 76

												
AMERICAN BOUTIQUE PRESUPUESTO DE EFECTIVO AÑO 2018												
MESES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEM	OCTUBR	NOVIEMB	DICIEMB
TOTAL ENTRADAS DE EFECTIVO	38.460,14	26.801,50	28.083,68	20.300,33	29.131,82	33.978,54	23.030,24	31.919,87	33.388,22	37.534,46	49.356,63	64.274,89
(-) TOTA SALIDAS DE EFECTIVO	28.373,51	26.033,90	20.256,56	12.705,75	23.133,85	38.319,38	53.497,22	42.917,52	33.942,50	35.207,73	40.862,02	37.704,84
(=) FLUJO NETO DE EFECTIVO	10.086,63	767,61	7.827,11	7.594,58	5.997,97	4.340,84	30.466,97	10.997,65	-554,28	2.326,73	8.494,61	26.570,05
(+) SALDO INICIAL DE EFECTIVO	13.929,72	24.016,35	24.783,95	32.611,07	40.205,65	46.203,62	41.862,78	11.395,80	398,16	-156,13	2.170,60	10.665,22
(=) SALDO DISPONIBLE	24.016,35	24.783,95	32.611,07	40.205,65	46.203,62	41.862,78	11.395,80	398,16	-156,13	2.170,60	10.665,22	37.235,27
(-) META FIJADA DE EFECTIVO DISPONIBLE	13.913,64	13.913,64	13.913,64	13.913,64	13.913,64	13.913,64	13.913,64	13.913,64	13.913,64	13.913,64	13.913,64	13.913,64
SALDO FINAL DISPONIBLE	10.102,71	10.870,32	18.697,43	26.292,01	32.289,98	27.949,14	-2.517,83	-13.515,48	-14.069,76	-11.743,03	-3.248,42	23.321,63

PRESUPUESTO DEL EFECTIVO AÑO 2019

1.- Se realiza el presupuesto de ingresos y egresos en donde se utiliza las ventas y compras pronosticadas del 2018 teniendo en cuenta las políticas de crédito mencionadas anterior mente en el pronóstico del 2016.

2.- Se registra todos los gastos pronosticados del año y se suman al total de las salidas del efectivo generadas por las compras mes a mes.

3.- Una vez obtenido el total de salidas del efectivo se resta las entradas del efectivo para obtener el flujo neto del efectivo suma el saldo inicial del efectivo que le corresponde a caja bancos del año 2018 y se obtiene el saldo disponible para el mes siguiente.

4.- Al saldo disponible se le resta la meta fijada del efectivo mínimo para obtener el saldo final disponible en el presupuesto del efectivo del año 2019, el mismo que nos indica cuando la empresa necesitará financiamiento extra o cuando tendrá excedentes.

Cálculo del efectivo mínimo requerido para el año 2019

$$\text{Porcentaje del efectivo mínimo} = \frac{\text{caja 2018} - \text{bancos 2018}}{\text{ventas 2018}} \times 100$$

$$\text{Porcentaje del efectivo mínimo} = \frac{883,25 + 15.135,93}{416.684,42} \times 100$$

$$\text{Porcentaje del efectivo mínimo} = \frac{16.019,18}{416.684,42} \times 100$$

$$\text{Porcentaje del efectivo mínimo} = 3,84\%$$

Efectivo mínimo para el año 2019

$$\text{Efectivo mínimo} = \text{ventas 2018} * \% \text{ del efectivo mínimo}$$

$$\text{Efectivo mínimo} = 416.684,42 * 3,84\%$$

$$\text{Efectivo mínimo} = 16.000,68$$

sueldo empleados	667,07	667,07	667,07	667,07	667,07	667,07	667,07	667,07	667,07	667,07	667,07	667,07
Aporte Patronal	149,39	149,39	149,39	149,39	149,39	149,39	149,39	149,39	149,39	149,39	149,39	149,40
aporte patronal gerente	68,34	68,34	68,34	68,34	68,34	68,34	68,34	68,34	68,34	68,34	68,34	68,34
aporte patronal empleados	81,05	81,05	81,05	81,05	81,05	81,05	81,05	81,05	81,05	81,05	81,05	81,06
Fondo de Reserva	102,42	102,42	102,42	102,42	102,42	102,42	102,42	102,42	102,42	102,42	102,42	102,40
Honorarios Profesionales	116,99	116,99	116,99	116,99	116,99	116,99	116,99	116,99	116,99	116,99	116,99	467,95
GASTOS DE VENTAS	52,47	52,47	52,47	52,47	52,47	52,47						
Promoción y Publicidad	52,47	52,47	52,47	52,47	52,47	52,47	52,47	52,47	52,47	52,47	52,47	52,47
GASTOS VARIOS	1.389,13	481,55	178,99	227,60	343,76	340,92	367,14	769,00	346,96	535,97	460,68	951,62
Gastos de Gestión	808,20	262,36	61,21	80,03	122,44	167,04	117,60	131,53	150,33	142,23	171,41	210,12
Otros gastos	580,93	219,19	117,78	147,57	221,32	173,88	249,54	637,47	196,63	393,74	289,27	741,50
GASTOS SERVICIOS	53,15	53,15	53,15	53,15	53,15	53,15						
Energía eléctrica	18,17	18,17	18,17	18,17	18,17	18,17						
Agua Potable	8,74	8,74	8,74	8,74	8,74	8,74						
Servicio telefónico	26,24	26,24	26,24	26,24	26,24	26,24						
TOTAL GASTOS	32.460,49	29.769,94	23.125,99	14.442,57	26.434,88	43.898,23	61.352,75	49.186,10	38.864,82	40.319,83	46.822,28	43.154,40
(=) UTILIDAD O PÉRDIDA OPERACIONAL DEL	11.768,68	1.051,79	9.170,24	8.902,81	7.066,71	-4.822,91	-34.867,97	-12.478,25	-468,37	2.844,80	9.937,86	30.761,73
UTILIDAD O PÉRDIDA NETA DEL EJERCICIO	11.768,68	1.051,79	9.170,24	8.902,81	7.066,71	-4.822,91	-34.867,97	-12.478,25	-468,37	2.844,80	9.937,86	30.761,73
SALDO FINAL DISPONIBLE	11.768,68	1.051,79	9.170,24	8.902,81	7.066,71	-4.822,91	-34.867,97	-12.478,25	-468,37	2.844,80	9.937,86	30.761,73

CUADRO N° 78

		AMERICAN BOUTIQUE PRESUPUESTO DE EFECTIVO AÑO 2019											
		ENERO	FEBRE	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEM	OCTUBRE	NOVIEMB	DICIEMBR
TOTAL ENTRADAS DE EFECTIVO	44.229,17	30.821,73	32.296,23	23.345,39	33.501,59	39.075,32	26.484,78	36.707,85	38.396,45	43.164,64	56.760,14	73.916,13	
(-) TOTA SALIDAS DE EFECTIVO	32.460,49	29.769,94	23.125,99	14.442,57	26.434,88	43.898,23	61.352,75	49.186,10	38.864,82	40.319,83	46.822,28	43.154,40	
(=) FLUJO NETO DE EFECTIVO	11.768,68	1.051,79	9.170,24	8.902,81	7.066,71	4.822,91	34.867,97	12.478,25	468,37	2.844,80	9.937,86	30.761,73	
(+) SALDO INICIAL DE EFECTIVO	16.019,18	27.787,86	28.839,65	38.009,89	46.912,71	53.979,42	49.156,51	14.288,53	1.810,28	1.341,91	4.186,71	14.124,57	
(=) SALDO DISPONIBLE	27.787,86	28.839,65	38.009,89	46.912,71	53.979,42	49.156,51	14.288,53	1.810,28	1.341,91	4.186,71	14.124,57	44.886,29	
(-) META FIJADA DE EFECTIVO DISPONIBLE	16.000,68	16.000,68	16.000,68	16.000,68	16.000,68	16.000,68	16.000,68	16.000,68	16.000,68	16.000,68	16.000,68	16.000,68	
SALDO FINAL DISPONIBLE	11.787,18	12.838,97	22.009,21	30.912,02	37.978,74	33.155,82	-1.712,15	-14.190,40	-14.658,77	-11.813,97	-1.876,11	28.885,61	

PRESUPUESTO DEL EFECTIVO AÑO 2020

1.- Se realiza el presupuesto de ingresos y egresos en donde se utiliza las ventas y compras pronosticadas del 2019 teniendo en cuenta las políticas de crédito mencionadas anterior mente en el pronóstico del 2016.

2.- Se registra todos los gastos pronosticados del año y se suman al total de las salidas del efectivo generadas por las compras mes a mes.

3.- Una vez obtenido el total de salidas del efectivo se resta las entradas del efectivo para obtener el flujo neto del efectivo al cual se le suma el saldo inicial del efectivo que le corresponde a caja-bancos del año 2019 y se obtiene el saldo disponible para el mes siguiente.

4.- Al saldo disponible se le resta la meta fijada del efectivo disponible para obtener el saldo final disponible en el presupuesto del efectivo del 2020, el mismo que nos indica cuando la empresa necesitará financiamiento extra o cuando tendrá excedentes.

Cálculo del efectivo mínimo requerido para el año 2020

$$\text{Porcentaje del efectivo mínimo} = \frac{\text{caja 2019} + \text{bancos 2019}}{\text{ventas 2019}} \times 100$$

$$\text{Porcentaje del efectivo mínimo} = \frac{1.015,74 + 17.406,32}{479.187,08} \times 100$$

$$\text{Porcentaje del efectivo mínimo} = \frac{18.422,06}{479.187,08} \times 100$$

$$\text{Porcentaje del efectivo mínimo} = 3,84\%$$

Efectivo mínimo para el año 2020

$$\text{Efectivo mínimo} = \text{ventas 2019} * \% \text{ del efectivo mínimo}$$

$$\text{Efectivo mínimo} = 479.187,08 \times 3,84\%$$

$$\text{Efectivo mínimo} = 18.40078,39$$

sueldo empleados	693,75	693,75	693,75	693,75	693,75	693,75	693,75	693,75	693,75	693,75	693,75	693,75
Aporte Patronal	155,36	155,36	155,36	155,36	155,36	155,36	155,36	155,36	155,36	155,36	155,36	155,37
aporte patronal gerente	71,07	71,07	71,07	71,07	71,07	71,07	71,07	71,07	71,07	71,07	71,07	71,07
aporte patronal empleados	84,29	84,29	84,29	84,29	84,29	84,29	84,29	84,29	84,29	84,29	84,29	84,30
Fondos de Reserva	106,52	106,52	106,52	106,52	106,52	106,52	106,52	106,52	106,52	106,52	106,52	106,50
Honorarios Profesionales	121,67	121,67	121,67	121,67	121,67	121,67	121,67	121,67	121,67	121,67	121,67	486,67
GASTOS DE VENTAS	60,34	60,34	60,34	60,34	60,34	60,34	60,34	60,34	60,34	60,34	60,34	60,34
Promoción y Publicidad	60,34	60,34	60,34	60,34	60,34	60,34	60,34	60,34	60,34	60,34	60,34	60,34
GASTOS VARIOS	1.597,50	553,78	205,84	261,74	395,33	392,06	422,21	884,35	399,00	616,36	529,78	1.094,37
Gastos de Gestión	929,43	301,71	70,39	92,03	140,81	192,10	135,24	151,26	172,88	163,56	197,12	241,64
Otros gastos	668,07	252,07	135,45	169,71	254,52	199,96	286,97	733,09	226,12	452,80	332,66	852,73
GASTOS SERVICIOS BASICOS	61,13	61,13	61,13	61,13	61,13	61,13	61,13	61,13	61,13	61,13	61,13	61,13
Energía eléctrica	20,90	20,90	20,90	20,90	20,90	20,90	20,90	20,90	20,90	20,90	20,90	20,90
Agua Potable	10,05	10,05	10,05	10,05	10,05	10,05	10,05	10,05	10,05	10,05	10,05	10,05
Servicio telefónico	30,18	30,18	30,18	30,18	30,18	30,18	30,18	30,18	30,18	30,18	30,18	30,18
TOTAL GASTOS	37.153,75	34.059,62	26.419,08	16.433,1	30.224,30	50.307,17	70.379,86	56.388,21	44.518,74	46.192,00	53.669,82	49.413,16
(=) UTILIDAD O PÉRDIDA OPERACIONAL DEL EJERCICIO	13.709,79	1.385,37	10.721,58	10.414,0	8.302,52	-5.370,55	-39.922,36	-14.174,18	-362,82	3.447,33	11.604,34	35.590,39
UTILIDAD O PÉRDIDA NETA DEL EJERCICIO	13.709,79	1.385,37	10.721,58	10.414,0	8.302,52	-5.370,55	-39.922,36	-14.174,18	-362,82	3.447,33	11.604,34	35.590,39
SALDO FINAL DISPONIBLE	13.709,79	1.385,37	10.721,58	10.414,0	8.302,52	-5.370,55	-39.922,36	-14.174,18	-362,82	3.447,33	11.604,34	35.590,39

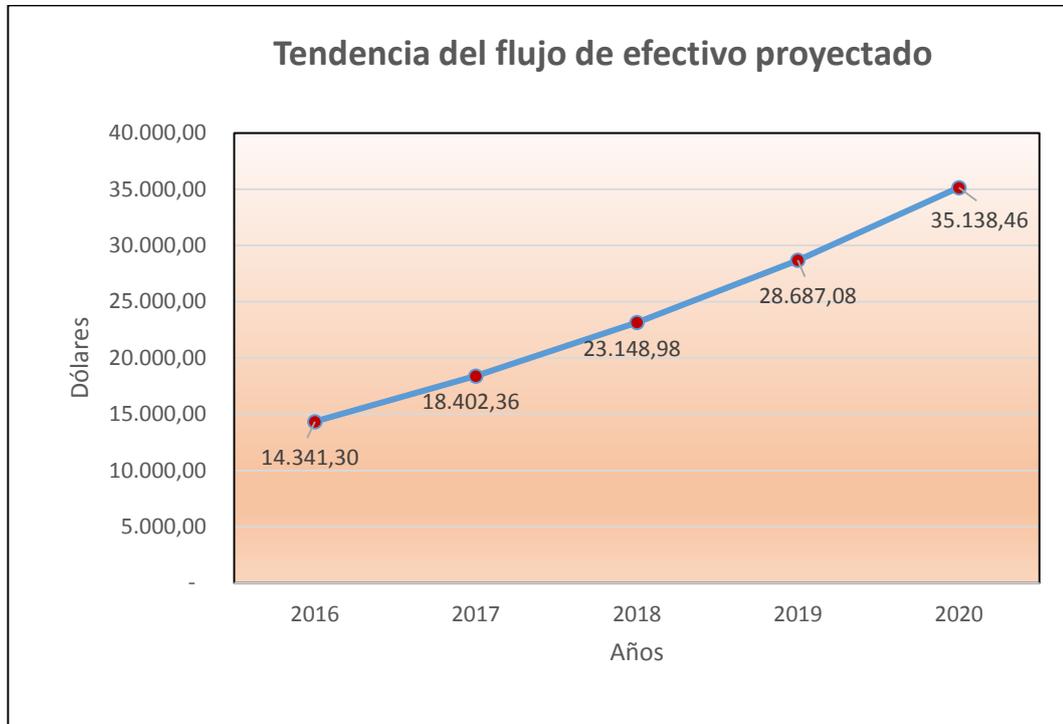
CUADRO N° 80

												
AMERICAN BOUTIQUE PRESUPUESTO DE EFECTIVO AÑO 2020												
MESES	ENERO	FEBRE	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEM	OCTUBR	NOVIEMB	DICIEMB
TOTAL, ENTRADAS DE EFECTIVO	50.863,54	35.444,98	37.140,66	26.847,20	38.526,82	44.936,62	30.457,50	42.214,03	44.155,92	49.639,33	65.274,16	85.003,55
(-) TOTA SALIDAS DE EFECTIVO	37.153,75	34.059,62	26.419,08	16.433,15	30.224,30	50.307,17	70.379,86	56.388,21	44.518,74	46.192,00	53.669,82	49.413,16
(=) FLUJO NETO DE EFECTIVO	13.709,79	1.385,37	10.721,58	10.414,05	8.302,52	-5.370,55	-39.922,36	-14.174,18	-362,82	3.447,33	11.604,34	35.590,39
(+) SALDO INICIAL DE EFECTIVO	18.422,06	32.131,84	33.517,21	44.238,79	54.652,84	62.955,36	57.584,81	17.662,45	3.488,26	3.125,45	6.572,78	18.177,12
(=) SALDO DISPONIBLE	32.131,84	33.517,21	44.238,79	54.652,84	62.955,36	57.584,81	17.662,45	3.488,26	3.125,45	6.572,78	18.177,12	53.767,51
(-) META FIJADA DE EFECTIVO DISPONIBLE	18.400,78	18.400,78	18.400,78	18.400,78	18.400,78	18.400,78	18.400,78	18.400,78	18.400,78	18.400,78	18.400,78	18.400,78
SALDO FINAL DISPONIBLE	13.731,06	15.116,42	25.838,01	36.252,06	44.554,58	39.184,02	-738,34	-14.912,52	-15.275,34	-11.828,00	-223,66	35.366,73

CUADRO N° 81

						
AMERICAN BOUTIQUE FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO DESDE EL 2016 AL 2020						
CUENTA	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018	Año 2019	Año 2020
INGRESOS OPERACIONALES						
Ingreso por ventas	273.976,77	314.752,61	361.965,49	416.260,33	478.699,40	550.504,30
(-) costo de ventas	244.072,36	277.893,30	319.577,30	367.513,90	422.640,97	486.037,13
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	29.904,41	36.859,31	42.388,20	48.746,43	56.058,43	64.467,17
TOTAL INGRESOS	29.904,41	36.859,31	42.388,20	48.746,43	56.058,43	64.467,17
GASTOS						
GASTOS ADMINISTRATIVOS	9.173,89	17.362,43	18.056,91	18.779,19	19.530,34	20.311,56
Sueldos y Salarios	6.842,52	13.116,22	13.640,87	14.186,50	14.753,96	15.344,12
Aporte Patronal	831,37	1.593,62	1.657,36	1.723,65	1.792,60	1.864,30
Fondos de Reserva	0,00	1.092,58	1.136,28	1.181,73	1.228,99	1.278,15
Honorarios Profesionales	1.500,00	1.560,00	1.622,40	1.687,30	1.754,79	1.824,98

GASTOS DE VENTAS	360,00	414,00	476,10	547,52	629,64	724,09
Promoción y Publicidad	360,00	414,00	476,10	547,52	629,64	724,09
GASTOS VARIOS	3.638,00	4.183,70	4.811,26	5.532,94	6.362,88	7.317,32
Gastos de Gestión	1.368,80	1.574,12	1.810,24	2.081,77	2.394,04	2.753,15
Otros gastos	2.269,20	2.609,58	3.001,02	3.451,17	3.968,84	4.564,17
GASTOS SERVICIOS BÁSICOS	364,65	419,35	482,25	554,59	637,78	733,44
Energía eléctrica	124,65	143,35	164,85	189,58	218,01	250,72
Agua Potable	60,00	69,00	79,35	91,25	104,94	120,68
Servicio telefónico	180,00	207,00	238,05	273,76	314,82	362,04
TOTAL GASTOS	9.173,89	22.379,47	23.826,52	25.414,23	27.160,65	29.086,40
UTILIDAD GRAVABLE	20.730,52	14.479,84	18.561,68	23.332,20	28.897,78	35.380,77
DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS	120,47	138,54	159,32	183,22	210,70	242,31
FLUJO DE CAJA PROYECTADO	20.610,05	14.341,30	18.402,36	23.148,98	28.687,08	35.138,46

FIG. N° 2

Se realizó el presupuesto del efectivo con la finalidad de conocer si American Boutique contará con la suficiente liquidez para cubrir sus obligaciones, como se puede observar en la representación gráfica de la tendencia del flujo de efectivo proyectado en American Boutique para los años 2016-2020 tiene un incremento razonable y sus saldo se incrementan paulatinamente, en el 2016 después de cubrir sus gastos obtienen un saldo de \$ 14.341,30; 2017 \$ 18.402,36; 2018 \$ 23.148,98; 2019 \$ 28.687,08; y en el 2020 contaría con un saldo de \$ 35.138,46 demostrando ser beneficioso para la empresa, la misma que contará con la suficiente liquidez para cubrir sus obligaciones a corto, mediano y largo plazo, permitiéndole al propietario de American boutique tomar decisiones de inversión para no tener capital improductivo.

Además el presupuesto de efectivo nos permitió determinar el efectivo disponible que la empresa poseerá para desarrollar sus actividades, así como también conocer en qué mes va a tener déficit y poder tomar las debidas precauciones, para la elaboración del mismo se toma en cuenta los pronósticos de ingresos como los de egresos y las políticas de la empresa que sirvieron para determinar las entradas y salidas del efectivo que corresponden a las ventas, compras y gastos, determinando que, para los años 2016-2020 los meses de julio, agosto, septiembre, octubre y noviembre tiene déficit por la razón que en los meses junio, julio y agosto septiembre y octubre la empresa cuenta con bajos ventas y compras elevadas debido que se abastecen de mercadería para solventar las necesidades de los meses posteriores, lo que se recomendaría distribuir sus compras a los diferentes meses del año para lograr que la empresa tenga liquidez suficiente para cubrir sus obligaciones.

ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA

ESTADO DE RESULTADO PROFORMA 2016

1.- Se tomó como base el estado de resultados del 2015 y se calcula la base del pronóstico 2016 con las ventas totales del año 2015 y 2014; la misma que se la ocupa para todos los pronósticos de los diferentes periodos y de las diferentes cuentas excepto los sueldos y beneficios sociales.

Los cálculos se los realiza mediante la siguiente fórmula:

$$\text{Base del pronóstico} = \frac{\text{Ventas 2015}}{\text{ventas 2014}}$$

$$\text{Base del pronóstico} = \frac{273.976,77}{237.640,80}$$

$$\text{Base del pronóstico} = 1.15$$

2.- Para la base del pronóstico del sueldo, aporte patronal y honorarios profesionales se utiliza el salario básico 2015 sobre el salario básico del 2014 y el porcentaje obtenido se lo utiliza para todos los años pronosticados.

Se emplea la siguiente fórmula:

$$\text{Base del pronóstico} = \frac{\text{Salario Básico 2015}}{\text{Salario Básico 2014}}$$

$$\text{Base del pronóstico} = \frac{354,00}{344,00}$$

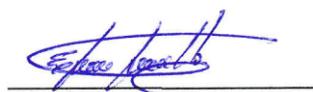
$$\text{Base del pronóstico} = \mathbf{1,04}$$

3.- Obtenido la base del pronóstico 2016 se multiplica por cada uno de las cuentas del estado de resultados del año 2015 y se obtiene el estado proforma 2016.

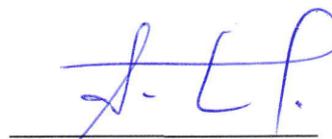
AMERICAN BOUTIQUE

JARAMILLO CABRERA EDGAR MODESTO
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS
AL 31 DE DICIEMBRE 2014

4	INGRESOS		
4.1	INGRESOS DE OPERACIONES		<u>237.640,80</u>
4.1.1	Ventas	<u>237.640,80</u>	
(-)	Costo de Ventas	<u>224.187,42</u>	<u>224.187,42</u>
	UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		<u>13.453,38</u>
5	GASTOS		
5.1	GASTOS ADMINISTRATIVOS		6.001,32
5.1.1	Sueldos y Salarios	4.141,88	
5.1.2	Aporte Patronal	1.064,44	
5.1.7	Honorarios Profesionales	<u>795,00</u>	
5.2	GASTOS DE VENTA		320
5.2.2	Promoción y Publicidad	<u>320</u>	
5.4	GASTOS VARIOS		1.666,43
5.4.10	Depreciación de Activos Fijos	373,16	
5.4.13	Gastos gestión	885,72	
5.4.15	Otros gastos	<u>407,55</u>	
5.6	GASTOS SERVICIOS BASICOS		530,95
5.6.1	Energía eléctrica	122,76	
5.6.2	Agua potable	58,19	
5.6.3	Servicio Telefónico	<u>350</u>	
	TOTAL GASTOS		<u>8.518,70</u>
	UTILIDAD DEL EJERCICIO		<u>4.934,68</u>



Sr. Edgar Jaramillo
GERENTE



Dr. Darwin Arteaga Montaña
CONTADOR
Matricula 2623d

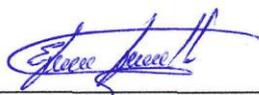
Dr. Darwin Arteaga M
CONTADOR PUBLICO AUDITOR
MATRICULA N° 26 233 CCL



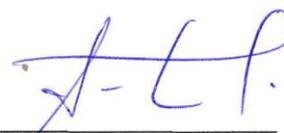
AMERICAN BOUTIQUE

JARAMILLO CABRERA EDGAR MODESTO
BALANCE GENERAL
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2014

1	ACTIVO		
1.1	ACTIVO CORRIENTE		<u>26.125,04</u>
1.1.1	ACTIVO DISPONIBLE		<u>6.767,09</u>
1.1.1.01	Caja	1.250,00	
1.1.1.02	Bancos	5.517,09	
1.1.2	ACTIVO EXIGIBLE		<u>19.357,95</u>
1.1.2.01	Inventarios Mercaderías	14.735,99	
1.1.2.02	Cuentas por cobrar	1.453,35	
1.1.2.03	Crédito Tributario	3.168,61	
1.2	ACTIVOS NO CORRIENTES		<u>35.915,43</u>
1.2.1	ACTIVOS FIJOS		<u>36.401,27</u>
1.2.1.01	INMUEBLES	25.000,00	
1.2.1.02	Muebles y Enseres	7.372,42	
1.2.1.03	Equipo de Computación	2.925,85	
1.2.1.08	Otros	1.103,00	
1.2.2	DEPRECIACIONES		<u>485,84</u>
1.2.2.05	Depreciaciones de Bienes	485,84	
	TOTAL ACTIVOS		<u>62.040,47</u>
2	PASIVOS		
2.1	PASIVO CORRIENTE		
2.1.1	CUENTAS POR PAGAR		<u>6.375,73</u>
2.1.1.03	Cuentas por pagar a proveedores	6.375,73	
	TOTAL PASIVO		<u>6.375,73</u>
3	PATRIMONIO		
3.1	CAPITAL	50.730,06	
3.2	UTILIDAD DEL EJERCICIO	4.934,68	
	TOTAL PATRIMONIO		<u>55.664,74</u>
	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO		<u>62.040,47</u>



Sr. Edgar Jaramillo
GERENTE



Dr. Darwin Arteaga Montaña
CONTADOR
Matricula 2623d



Dr. Darwin Arteaga M
CONTADOR PÚBLICO AUDITOR
MATRICULA N° 26 233 CCL

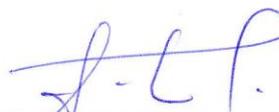
AMERICAN BOUTIQUE

JARAMILLO CABRERA EDGAR MODESTO
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS
AL 31 DE DICIEMBRE 2015

4	INGRESOS		
4.1	INGRESOS DE OPERACIONES		273.976,77
4.1.1	Ventas	273.976,77	
(-)	Costo de Ventas	244.072,36	244.072,36
	UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		29.904,41
5	GASTOS		
5.1	GASTOS ADMINISTRATIVOS		9.173,89
5.1.1	Sueldos y Salarios	6.842,52	
5.1.2	Aporte Patronal	831,37	
5.1.7	Honorarios Profesionales	1.500,00	
5.2	GASTOS DE VENTA		360,00
5.2.2	Promoción y Publicidad	360,00	
5.4	GASTOS VARIOS		3.758,47
5.4.10	Depreciación de Activos Fijos	120,47	
5.4.13	Gastos gestión	1.368,80	
5.4.15	Otros gastos	2.269,20	
5.6	GASTOS SERVICIOS BASICOS		364,65
5.6.1	Energía eléctrica	124,65	
5.6.2	Agua potable	60,00	
5.6.3	Servicio Telefónico	180,00	
	TOTAL GASTOS		13.657,01
	UTILIDAD DEL EJERCICIO		16.247,40



Sr. Edgar Jaramillo
GERENTE



Dr. Darwin Arteaga Montaña
CONTADOR
Matrícula 2623d

Dr. Darwin Arteaga M
CONTADOR PUBLICO AUDITOR
MATRICULA N° 26 233 CCL



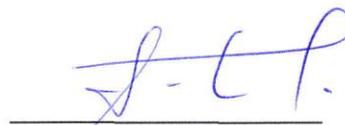
AMERICAN BOUTIQUE

JARAMILLO CABRERA EDGAR MODESTO
BALANCE GENERAL
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2015

1	ACTIVO		
1.1	ACTIVO CORRIENTE		<u>51.771,78</u>
1.1.1	ACTIVO DISPONIBLE	<u>10.532,87</u>	
1.1.1.01	Caja	580,75	
1.1.1.02	Bancos	<u>9.952,12</u>	
1.1.2	ACTIVO EXIGIBLE	<u>41.238,91</u>	
1.1.2.01	Inventarios Mercaderías	34.556,17	
1.1.2.02	Cuentas por cobrar	2.536,00	
1.1.2.03	Crédito Tributario	<u>4.146,74</u>	
1.2	ACTIVOS NO CORRIENTES		<u>34.281,97</u>
1.2.1	ACTIVOS FIJOS	<u>34.678,40</u>	
1.2.1.01	INMUEBLES	25.000,00	
1.2.1.02	Muebles y Enseres	6.522,00	
1.2.1.03	Equipo de Computación	2.156,40	
1.2.1.08	Otros	<u>1.000,00</u>	
1.2.2	DEPRECIACIONES		<u>396,43</u>
1.2.2.05	Depreciaciones de Bienes	<u>396,43</u>	
	TOTAL ACTIVOS		<u>86.053,75</u>
2	PASIVOS		
2.1	PASIVO CORRIENTE		
2.1.1	CUENTAS POR PAGAR		7.300,75
2.1.1.03	Cuentas por pagar a proveedores	<u>7.300,75</u>	
	TOTAL PASIVO		<u>7.300,75</u>
3	PATRIMONIO		
3.1	CAPITAL	62505,60	
3.2	UTILIDAD DEL EJERCICIO	16.247,40	
	TOTAL PATRIMONIO		<u>78.753,00</u>
	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO		<u><u>86.053,75</u></u>



Sr. Edgar Jaramillo
GERENTE



Dr. Darwin Arteaga Montaña
CONTADOR

Matricula 2623d

Dr. Darwin Arteaga M
CONTADOR PUBLICO AUDITOR
MATRICULA Nº 26 233 CCL



**ESTADO DE RESULTADOS REAL 2015 Y ESTADO DE RESULTADOS
PROFORMA 2016**

CUADRO N° 82

 AMERICAN BOUTIQUE ESTADO DE RESULTADOS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016				
CODIGO	CUENTA	SALDOS 2015	BASE PARA EL PRONÓSTICO 2016	VALOR PRONOSTICADO PARA EL 2016
4	INGRESOS	273.976,7		315.073,29
4.1	INGRESOS DE OPERACIONES			
4.1.1	Ventas	273.976,7	1,15	315.073,29
	Costo de Ventas	244.072,3	1,15	280.683,21
	UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	29.904,41		34.390,07
5	GASTOS			
5.1	GASTOS ADMINISTRATIVOS	9.173,89		17.362,43
5.1.1	Sueldos y Salarios	6.842,52		13.116,22
5.1.1.1	Sueldo gerente	-	-	6.000,00
5.1.1.2	Sueldo empleados	6.842,52	1,04	7.116,22
5.1.2	Aporte Patronal	831,37		1.593,62
5.1.2.1	Aporte patronal gerente	831,37	1,04	864,62
5.1.2.1	Aporte patronal empleados	-	-	729,00
5.1.3	Fondos de Reserva	-	-	1.092,58
5.1.7	Honorarios Profesionales	1.500,00	1,04	1.560,00
5.2	GASTOS DE VENTAS	360,00		414,00
5.2.2	Promoción y Publicidad	360,00	1,15	414,00
5.4	GASTOS VARIOS	3.758,47		4.322,24
5.4.10	Depreciación de activos Fijos	120,47	1,15	138,54
5.4.13	Gastos de Gestión	1.368,80	1,15	1.574,12
5.4.15	Otros gastos	2.269,20	1,15	2.609,58
5.6	GASTOS SERVICIOS BÁSICOS	364,65		419,35
5.6.1	Energía Eléctrica	124,65	1,15	143,35
5.6.2	Agua Potable	60,00	1,15	69,00
5.6.3	Servicio telefónico	180,00	1,15	207,00
	TOTAL GASTOS	13.657,01		22.518,01
	UTILIDAD DEL EJERCICIO	16.247,40		11.872,06

CUADRO N° 83

 AMERICAN BOUTIQUE ESTADO DE RESULTADOS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016		
CODIGO	CUENTA	VALORES
4	INGRESOS	315.073,29
4.1	INGRESOS DE OPERACIONES	
4.1.1	Ventas	315.073,29
	Costo de Ventas	280.683,21
	UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	34.390,07
5	GASTOS	
5.1	GASTOS ADMINISTRATIVOS	17.362,43
5.1.1	Sueldos y Salarios	13.116,22
5.1.1.1	Sueldo gerente	6.000,00
5.1.1.2	Sueldo empleados	7.116,22
5.1.2	Aporte Patronal	1.593,62
5.1.2.1	Aporte patronal gerente	864,62
5.1.2.2	Aporte patronal empleados	729,00
5.1.3	Fondos de Reserva	1.092,58
5.1.7	Honorarios Profesionales	1.560,00
5.2	GASTOS DE VENTAS	414,00
5.2.2	Promoción y Publicidad	414,00
5.4	GASTOS VARIOS	4.322,24
5.4.10	Depreciación de activos Fijos	138,54
5.4.13	Gastos de Gestión	1.574,12
5.4.15	Otros gastos	2.609,58
5.6	GASTOS SERVICIOS BÁSICOS	419,35
5.6.1	Energía Eléctrica	143,35
5.6.2	Agua Potable	69,00
5.6.3	Servicio telefónico	207,00
	TOTAL GASTOS	22.518,01
	UTILIDAD DEL EJERCICIO	11.872,06

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA 2016

Para determinar el pronóstico del estado de situación financiera del 2016 se utiliza como base el estado de situación financiera del año 2015 y la base para el pronóstico 2016 calculado anteriormente que es de 1,15 esto se multiplica por cada cuenta del estado antes mencionado de esta manera se determina el pronóstico del 2016

BALANCE GENERAL REAL 2015 Y BALANCE GENERAL PROFORMA 2016

CUADRO N° 84

		AMERICAN BOUTIQUE BALANCE GENERAL PROFORMA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016		
CODIGO	CUENTA	SALDOS 2015	BASE PARA EL PRONÓSTICO 2016	VALOR PRONOSTICADO PARA EL 2016
1	ACTIVO			
1.1	ACTIVO CORRIENTE	51.771,78		59.537,55
1.1.1	ACTIVO DISPONIBLE	10.532,87		12.112,80
1.1.1.01	Caja	580,75	1,15	667,86
1.1.1.02	Bancos	9.952,12	1,15	11.444,94
1.1.2	ACTIVO EXIGIBLE	41.238,91		47.424,75
1.1.2.01	Inventario mercaderías	34.556,17	1,15	39.739,60
1.1.2.02	Cuentas por Cobrar	2.536,00	1,15	2.916,40
1.1.2.03	Crédito Tributario	4.146,74	1,15	4.768,75
1.2	ACTIVOS NO CORRIENTES	34.281,97		39.424,27
1.2.1	ACTIVOS FIJOS	34.678,40		39.880,16
1.2.1.01	Inmuebles	25.000,00	1,15	28.750,00
1.2.1.02	Muebles y Enseres	6.522,00	1,15	7.500,30
1.2.1.03	Equipo de Computación	2.156,40	1,15	2.479,86
1.2.1.08	Otros	1.000,00	1,15	1.150,00
1.2.2	DEPRECIACIONES	396,43		455,89
1.2.2.05	Depreciación de bienes	396,43	1,15	455,89
	TOTAL ACTIVOS	86.053,75		98.961,81
2	PASIVOS			
2.1	PASIVO CORRIENTE	7.300,75		8.395,86
2.1.1	CUENTAS POR PAGAR	7.300,75		8.395,86
2.1.1.03	Cuentas por pagar a Proveedores	7.300,75	1,15	8.395,86
	TOTAL PASIVO	7.300,75		8.395,86
3	PATRIMONIO			
3.1	CAPITAL	62.505,60		78.693,89
3.2	UTILIDAD DEL EJERCICIO	16.247,40		11.872,06
	TOTAL PATRIMONIO	78.753,00		90.565,95
	TOTAL PASIV. + PATRIM.	86.053,75		98.961,81

CUADRO N° 85

		
AMERICAN BOUTIQUE BALANCE GENERAL PROFORMA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016		
CODIGO	CUENTA	VALOR PRONOSTICADO PARA EL 2016
1	ACTIVO	
1.1	ACTIVO CORRIENTE	59.537,55
1.1.1	ACTIVO DISPONIBLE	12.112,80
1.1.1.01	Caja	667,86
1.1.1.02	Bancos	11.444,94
1.1.2	ACTIVO EXIGIBLE	47.424,75
1.1.2.01	Inventario mercaderías	39.739,60
1.1.2.02	Cuentas por Cobrar	2.916,40
1.1.2.03	Crédito Tributario	4.768,75
1.2	ACTIVOS NO CORRIENTES	39.424,27
1.2.1	ACTIVOS FIJOS	39.880,16
1.2.1.01	Inmuebles	28.750,00
1.2.1.02	Muebles y Enseres	7.500,30
1.2.1.03	Equipo de Computación	2.479,86
1.2.1.08	Otros	1.150,00
1.2.2	DEPRECIACIONES	455,89
1.2.2.05	Depreciación de bienes	455,89
	TOTAL ACTIVOS	98.961,81
2	PASIVOS	
2.1	PASIVO CORRIENTE	8.395,86
2.1.1	CUENTAS POR PAGAR	8.395,86
2.1.1.03	Cuentas por pagar a Proveedores	8.395,86
	TOTAL PASIVO	8.395,86
3	PATRIMONIO	
3.1	CAPITAL	78.693,89
3.2	UTILIDAD DEL EJERCICIO	11.872,06
	TOTAL PATRIMONIO	90.565,95
	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	98.961,81

ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA AÑO 2017

ESTADO DE RESULTADO PROFORMA 2017

1.- Se tomó el estado de resultados proforma del 2016 y se calcula la base del pronóstico 2017 con las ventas totales del año 2016 y 2015; la misma que se la ocupa para todos los pronósticos de las diferentes cuentas excepto los sueldos y beneficios sociales, se la realiza mediante la siguiente fórmula los cálculos:

$$\text{Base del pronóstico} = \frac{\text{Vetas 2016}}{\text{ventas 2015}}$$

$$\text{Base del pronóstico} = \frac{315.073,29}{273.976,77}$$

$$\text{Base del pronóstico} = 1.15$$

2.- Para la base del pronóstico del sueldo, aporte patronal y honorarios profesionales se utiliza el salario básico 2015 sobre el salario básico del 2014 y el porcentaje obtenido se lo utiliza para todos los años pronosticados y se lo realiza de la siguiente manera:

$$\text{Base del pronóstico} = \frac{\text{Salario Básico 2015}}{\text{Salario Básico 2014}}$$

$$\text{Base del pronóstico} = \frac{354,00}{344,00}$$

$$\text{Base del pronóstico} = 1,04$$

3.- Obtenido la base del pronóstico 2017 se multiplica por cada uno de las cuentas del estado de resultados del año 2016 y se obtiene los estados proforma 2016.

ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA 2015 Y ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA 2017

CUADRO N° 86

		AMERICAN BOUTIQUE ESTADO DE RESULTADOS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017		
CODIG	CUENTA	SALDOS 2016	BASE PARA EL PRONÓSTICO 2017	VALOR PRONOSTICADO PARA EL 2017
4	INGRESOS	315.073,29		362.334,28
4.1	INGRESOS DE OPERACIONES			
4.1.1	Ventas	315.073,29	1,15	362.334,28
	Costo de Ventas	280.683,21	1,15	322.785,69
	UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	34.390,07		39.548,59
5	GASTOS			
5.1	GASTOS ADMINISTRATIVOS	17.362,43		18.056,91
5.1.1	Sueldos y Salarios	13.116,22	1,04	13.640,87
5.1.2	Aporte Patronal	1.593,62	1,04	1.657,36
5.1.3	Fondos de Reserva	1.092,58	1,04	1.136,28
5.1.7	Honorarios Profesionales	1.560,00	1,04	1.622,40
5.2	GASTOS DE VENTAS	414,00		476,10
5.2.2	Promoción y Publicidad	414,00	1,15	476,10
5.4	GASTOS VARIOS	4.322,24		4.970,58
5.4.10	Depreciación de activos Fijos	138,54	1,15	159,32
5.4.13	Gastos de Gestión	1.574,12	1,15	1.810,24
5.4.15	Otros gastos	2.609,58	1,15	3.001,02
5.6	GASTOS SERVICIOS BÁSICOS	419,35		482,25
5.6.1	Energía Eléctrica	143,35	1,15	164,85
5.6.2	Agua Potable	69,00	1,15	79,35
5.6.3	Servicio telefónico	207,00	1,15	238,05
	TOTAL GASTOS	22.518,01		23.985,84
	UTILIDAD DEL EJERCICIO	11.872,06		15.562,75

CUADRO N° 87

		
AMERICAN BOUTIQUE ESTADO DE RESULTADOS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017		
CODIGO	CUENTA	VALORES
4	INGRESOS	362.334,28
4.1	INGRESOS DE OPERACIONES	
4.1.1	Ventas	362.334,28
	Costo de Ventas	322.785,69
	UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	39.548,59
5	GASTOS	
5.1	GASTOS ADMINISTRATIVOS	18.056,91
5.1.1	Sueldos y Salarios	13.640,87
5.1.2	Aporte Patronal	1.657,36
5.1.3	Fondos de Reserva	1.136,28
5.1.7	Honorarios Profesionales	1.622,40
5.2	GASTOS DE VENTAS	476,10
5.2.2	Promoción y Publicidad	476,10
5.4	GASTOS VARIOS	4.970,58
5.4.10	Depreciación de activos Fijos	159,32
5.4.13	Gastos de Gestión	1.810,24
5.4.15	Otros gastos	3.001,02
5.6	GASTOS SERVICIOS BÁSICOS	482,25
5.6.1	Energía Eléctrica	164,85
5.6.2	Agua Potable	79,35
5.6.3	Servicio telefónico	238,05
	TOTAL GASTOS	23.985,84
	UTILIDAD DEL EJERCICIO	15.562,75

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA 2017

Para determinar el pronóstico del estado de situación financiera del 2017 se utiliza como base el estado de situación financiera del año 2016 y la base para el pronóstico 2017 calculado anteriormente que es de 1,15 esto se multiplica por cada cuenta del estado antes mencionado de esta manera se determina el pronóstico del 2017

**BALANCE GENERAL PROFORMA 2016 Y BALANCE GENERAL
PROFORMA 2017**

CUADRO N° 88

		AMERICAN BOUTIQUE BALANCE GENERAL PROFORMA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017		
CODIGO	CUENTA	SALDOS 2016	BASE PARA EL PRONÓSTICO 2017	VALOR PRONOSTICADO PARA EL 2017
1	ACTIVO			
1.1	ACTIVO CORRIENTE	59.537,55		68.468,18
1.1.1	ACTIVO DISPONIBLE	12.112,80		13.929,72
1.1.1.01	Caja	667,86	1,15	768,04
1.1.1.02	Bancos	11.444,94	1,15	13.161,68
1.1.2	ACTIVO EXIGIBLE	47.424,75		54.538,46
1.1.2.01	Inventario mercaderías	39.739,60	1,15	45.700,54
1.1.2.02	Cuentas por Cobrar	2.916,40	1,15	3.353,86
1.1.2.03	Crédito Tributario	4.768,75	1,15	5.484,06
1.2	ACTIVOS NO CORRIENTES	39.424,27		45.337,91
1.2.1	ACTIVOS FIJOS	39.880,16		45.862,18
1.2.1.01	INMUEBLES	28.750,00	1,15	33.062,50
1.2.1.02	Muebles y Enseres	7.500,30	1,15	8.625,35
1.2.1.03	Equipo de Computación	2.479,86	1,15	2.851,84
1.2.1.08	otros	1.150,00	1,15	1.322,50
1.2.2	DEPRECIACIONES	455,89		524,27
1.2.2.05	Depreciación de bienes	455,89	1,15	524,27
	TOTAL ACTIVOS	98.961,81		113.806,10
2	PASIVOS			
2.1	PASIVO CORRIENTE	8.395,86		9.655,24
2.1.1	CUENTAS POR PAGAR	8.395,86		9.655,24
2.1.1.03	Cuentas por pagar a Proveedores	8.395,86	1,15	9.655,24
	TOTAL PASIVO	8.395,86		9.655,24
3	PATRIMONIO			
3.1	CAPITAL	78.693,89		88.588,11
3.2	UTILIDAD DEL EJERCICIO	11.872,06		15.562,75
	TOTAL PATRIMONIO	90.565,95		104.150,86
	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	98.961,81		113.806,10

CUADRO N° 89

		
AMERICAN BOUTIQUE BALANCE GENERAL PROFORMA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017		
CODIGO	CUENTA	VALOR PRONOSTICADO PARA EL 2017
1	ACTIVO	
1.1	ACTIVO CORRIENTE	68.468,18
1.1.1	ACTIVO DISPONIBLE	13.929,72
1.1.1.01	Caja	768,04
1.1.1.02	Bancos	13.161,68
1.1.2	ACTIVO EXIGIBLE	54.538,46
1.1.2.01	Inventario mercaderías	45.700,54
1.1.2.02	Cuentas por Cobrar	3.353,86
1.1.2.03	Crédito Tributario	5.484,06
1.2	ACTIVOS NO CORRIENTES	45.337,91
1.2.1	ACTIVOS FIJOS	45.862,18
1.2.1.01	INMUEBLES	33.062,50
1.2.1.02	Muebles y Enseres	8.625,35
1.2.1.03	Equipo de Computación	2.851,84
1.2.1.08	Otros	1.322,50
1.2.2	DEPRECIACIONES	524,27
1.2.2.05	Depreciación de bienes	524,27
	TOTAL ACTIVOS	113.806,10
2	PASIVOS	
2.1	PASIVO CORRIENTE	9.655,24
2.1.1	CUENTAS POR PAGAR	9.655,24
2.1.1.03	Cuentas por pagar a Proveedores	9.655,24
	TOTAL PASIVO	9.655,24
3	PATRIMONIO	
3.1	CAPITAL	88.588,11
3.2	UTILIDAD DEL EJERCICIO	15.562,75
	TOTAL PATRIMONIO	104.150,86
	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	113.806,10

ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA AÑO 2018

ESTADO DE RESULTADO PROFORMA 2018

1.- Se tomó el estado de resultados proforma del 2017 y se calcula la base del pronóstico 2018 con las ventas totales del año 2017 y 2016; la misma que se la ocupa para todos los pronósticos de las diferentes cuentas excepto los sueldos y beneficios sociales, se la realiza mediante la siguiente fórmula los cálculos:

$$\text{Base del pronóstico} = \frac{\text{Vetas 2017}}{\text{ventas 2016}}$$

$$\text{Base del pronóstico} = \frac{362.334,28}{315.073,29}$$

$$\text{Base del pronóstico} = 1.15$$

2.- Para la base del pronóstico del sueldo, aporte patronal y honorarios profesionales se utiliza el salario básico 2015 sobre el salario básico del 2014 y el porcentaje obtenido se lo utiliza para todos los años pronosticados y se lo realiza de la siguiente manera:

$$\text{Base del pronóstico} = \frac{\text{Salario básico 2015}}{\text{Salario básico 2014}}$$

$$\text{Base del pronóstico} = \frac{354,00}{344,00}$$

$$\text{Base del pronóstico} = 1,04$$

3.- Obtenido la base del pronóstico 2017 se multiplica por cada uno de las cuentas del estado de resultados del año 2016 y se obtiene el estado proforma 2016.

ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA 2017 Y ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA 2018

CUADRO N° 90

		<p align="center">AMERICAN BOUTIQUE ESTADO DE RESULTADOS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018</p>		
CODIGO	CUENTA	SALDOS 2017	BASE PARA EL PRONÓSTICO 2018	VALOR PRONOSTICADO PARA EL 2018
4	INGRESOS	362.334,28		416.684,42
4.1	INGRESOS DE OPERACIONES			
4.1.1	Ventas	362.334,28	1,15	416.684,42
	Costo de Ventas	322.785,69	1,15	371.203,54
	UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	39.548,59		45.480,88
5	GASTOS			
5.1	GASTOS ADMINISTRATIVOS	18.056,91		18.779,19
5.1.1	Sueldos y Salarios	13.640,87	1,04	14.186,50
5.1.2	Aporte Patronal	1.657,36	1,04	1.723,65
5.1.3	Fondos de Reserva	1.136,28	1,04	1.181,73
5.1.7	Honorarios Profesionales	1.622,40	1,04	1.687,30
5.2	GASTOS DE VENTAS	476,10		547,52
5.2.2	Promoción y Publicidad	476,10	1,15	547,52
5.4	GASTOS VARIOS	4.970,58		5.716,16
5.4.10	Depreciación de activos Fijos	159,32	1,15	183,22
5.4.13	Gastos de Gestión	1.810,24	1,15	2.081,77
5.4.15	Otros gastos	3.001,02	1,15	3.451,17
5.6	GASTOS SERVICIOS BÁSICOS	482,25		554,59
5.6.1	Energía Eléctrica	164,85	1,15	189,58
5.6.2	Agua Potable	79,35	1,15	91,25
5.6.3	Servicio telefónico	238,05	1,15	273,76
	TOTAL GASTOS	23.985,84		25.597,45
	UTILIDAD DEL EJERCICIO	15.562,75		19.883,42

CUADRO N° 91

		
AMERICAN BOUTIQUE ESTADO DE RESULTADOS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018		
CODIGO	CUENTA	VALORES
4	INGRESOS	416.684,42
4.1	INGRESOS DE OPERACIONES	
4.1.1	Ventas	416.684,42
	Costo de Ventas	371.203,54
	UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	45.480,88
5	GASTOS	
5.1	GASTOS ADMINISTRATIVOS	18.779,19
5.1.1	Sueldos y Salarios	14.186,50
5.1.2	Aporte Patronal	1.723,65
5.1.3	Fondos de Reserva	1.181,73
5.1.7	Honorarios Profesionales	1.687,30
5.2	GASTOS DE VENTAS	547,52
5.2.2	Promoción y Publicidad	547,52
5.4	GASTOS VARIOS	5.716,16
5.4.10	Depreciación de activos Fijos	183,22
5.4.13	Gastos de Gestión	2.081,77
5.4.15	Otros gastos	3.451,17
5.6	GASTOS SERVICIOS BÁSICOS	554,59
5.6.1	Energía Eléctrica	189,58
5.6.2	Agua Potable	91,25
5.6.3	Servicio telefónico	273,76
	TOTAL GASTOS	25.597,45
	UTILIDAD DEL EJERCICIO	19.883,42

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA 2018

Para determinar el pronóstico del estado de situación financiera del 2018 se utiliza como base el estado de situación financiera del año 2017 y la base para el pronóstico 2018 calculado anteriormente que es de 1,15 esto se multiplica por cada cuenta del Estado antes mencionado de esta manera se determina el pronóstico del 2018

BALANCE GENERAL PROFORMA 2017 Y BALANCE GENERAL PROFORMA 2018

CUADRO N° 92

		AMERICAN BOUTIQUE BALANCE GENERAL PROFORMA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018		
CODIGO	CUENTA	SALDOS 2017	BASE PARA EL PRONÓSTICO 2018	VALOR PRONOSTICADO PARA EL 2018
1	ACTIVO			
1.1	ACTIVO CORRIENTE	68.468,18		78.738,41
1.1.1	ACTIVO DISPONIBLE	13.929,72		16.019,18
1.1.1.01	Caja	768,04	1,15	883,25
1.1.1.02	Bancos	13.161,68	1,15	15.135,93
1.1.2	ACTIVO EXIGIBLE	54.538,46		62.719,23
1.1.2.01	Inventario mercaderías	45.700,54	1,15	52.555,62
1.1.2.02	Cuentas por Cobrar	3.353,86	1,15	3.856,94
1.1.2.03	Crédito Tributario	5.484,06	1,15	6.306,67
1.2	ACTIVOS NO CORRIENTES	45.337,91		52.138,61
1.2.1	ACTIVOS FIJOS	45.862,18		52.741,52
1.2.1.01	INMUEBLES	33.062,50	1,15	38.021,88
1.2.1.02	Muebles y Enseres	8.625,35	1,15	9.919,15
1.2.1.03	Equipo de Computación	2.851,84	1,15	3.279,62
1.2.1.08	otros	1.322,50	1,15	1.520,88
1.2.2	DEPRECIACIONES	524,27		602,91
1.2.2.05	Depreciación de bienes	524,27	1,15	602,91
	TOTAL ACTIVOS	113.806,10		130.877,02
2	PASIVOS			
2.1	PASIVO CORRIENTE	9.655,24		11.103,53
2.1.1	CUENTAS POR PAGAR	9.655,24		11.103,53
2.1.1.03	Cuentas por pagar a Proveedores	9.655,24	1,15	11.103,53
	TOTAL PASIVO	9.655,24		11.103,53
3	PATRIMONIO			
3.1	CAPITAL	88.588,11		99.890,07
3.2	UTILIDAD DEL EJERCICIO	15.562,75		19.883,42
	TOTAL PATRIMONIO	104.150,86		119.773,49
	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	113.806,10		130.877,02

CUADRO N° 93

		AMERICAN BOUTIQUE BALANCE GENERAL PROFORMA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018	
CODIGO	CUENTA	VALOR PRONOSTICADO PARA EL 2018	
1	ACTIVO		
1.1	ACTIVO CORRIENTE		78.738,41
1.1.1	ACTIVO DISPONIBLE		16.019,18
1.1.1.01	Caja		883,25
1.1.1.02	Bancos		15.135,93
1.1.2	ACTIVO EXIGIBLE		62.719,23
1.1.2.01	Inventario mercaderías		52.555,62
1.1.2.02	Cuentas por Cobrar		3.856,94
1.1.2.03	Crédito Tributario		6.306,67
1.2	ACTIVOS NO CORRIENTES		52.138,61
1.2.1	ACTIVOS FIJOS		52.741,52
1.2.1.01	INMUEBLES		38.021,88
1.2.1.02	Muebles y Enseres		9.919,15
1.2.1.03	Equipo de Computación		3.279,62
1.2.1.08	Otros		1.520,88
1.2.2	DEPRECIACIONES		602,91
1.2.2.05	Depreciación de bienes		602,91
	TOTAL ACTIVOS		130.877,02
2	PASIVOS		
2.1	PASIVO CORRIENTE		11.103,53
2.1.1	CUENTAS POR PAGAR		11.103,53
2.1.1.03	Cuentas por pagar a Proveedores		11.103,53
	TOTAL PASIVO		11.103,53
3	PATRIMONIO		
3.1	CAPITAL		99.890,07
3.2	UTILIDAD DEL EJERCICIO		19.883,42
	TOTAL PATRIMONIO		119.773,49
	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO		130.877,02

ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA 2019

ESTADO DE RESULTADO PROFORMA 2019

1.- Se tomó el estado de resultados proforma del 2018 y se calcula la base del pronóstico 2019 con las ventas totales del año 2018 y 2017; la misma que se la ocupa para todos los pronósticos de las diferentes cuentas excepto los sueldos y beneficios sociales, se la realiza mediante la siguiente fórmula los cálculos:

$$\text{Base del pronóstico} = \frac{\text{Vetas 2018}}{\text{ventas 2017}}$$

$$\text{Base del pronóstico} = \frac{416.684,42}{362.334,28}$$

$$\text{Base del pronóstico} = 1.15$$

2.- Para la base del pronóstico del sueldo, aporte patronal y honorarios profesionales se utiliza el salario básico 2015 sobre el salario básico del 2014 y el porcentaje obtenido se lo utiliza para todos los años pronosticados y se lo realiza de la siguiente manera:

$$\text{Base del pronóstico} = \frac{\text{Salario básico 2015}}{\text{Salario básico 2014}}$$

$$\text{Base del pronóstico} = \frac{354,00}{344,00}$$

$$\text{Base del pronóstico} = 1,04$$

3.- Obtenido la base del pronóstico 2019 se multiplica por cada uno de las cuentas del estado de resultados del año 2018 y se obtiene el estado proforma 2019.

ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA 2018 Y ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA 2019

CUADRO N° 94

				
AMERICAN BOUTIQUE ESTADO DE AMERICAN BOUTIQUE ESTADO DE RESULTADOS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019				
CODIGO	CUENTA	SALDOS 2018	BASE PARA EL PRONÓSTICO 2019	VALOR PRONOSTICADO PARA EL 2019
4	INGRESOS	416.684,42		479.187,08
4.1	INGRESOS DE OPERACIONES			
4.1.1	Ventas	416.684,42	1,15	479.187,08
	Costo de Ventas	371.203,54	1,15	426.884,07
	UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	45.480,88		52.303,01
5	GASTOS			
5.1	GASTOS ADMINISTRATIVOS	18.779,19		19.530,34
5.1.1	Sueldos y Salarios	14.186,50	1,04	14.753,96
5.1.2	Aporte Patronal	1.723,65	1,04	1.792,60
5.1.3	Fondos de Reserva	1.181,73	1,04	1.228,99
5.1.7	Honorarios Profesionales	1.687,30	1,04	1.754,79
5.2	GASTOS DE VENTAS	547,52		629,64
5.2.2	Promoción y Publicidad	547,52	1,15	629,64
5.4	GASTOS VARIOS	5.716,16		6.573,59
5.4.10	Depreciación de activos Fijos	183,22	1,15	210,70
5.4.13	Gastos de Gestión	2.081,77	1,15	2.394,04
5.4.15	Otros gastos	3.451,17	1,15	3.968,84
5.6	GASTOS SERVICIOS BÁSICOS	554,59		637,78
5.6.1	Energía Eléctrica	189,58	1,15	218,01
5.6.2	Agua Potable	91,25	1,15	104,94
5.6.3	Servicio telefónico	273,76	1,15	314,82
	TOTAL GASTOS	25.597,45		27.371,35
	UTILIDAD DEL EJERCICIO	19.883,42		24.931,67

CUADRO N° 95

		
AMERICAN BOUTIQUE ESTADO DE RESULTADOS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019		
CODIGO	CUENTA	VALORES
4	INGRESOS	479.187,08
4.1	INGRESOS DE OPERACIONES	
4.1.1	Ventas	479.187,08
	Costo de Ventas	426.884,07
	UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	52.303,01
5	GASTOS	
5.1	GASTOS ADMINISTRATIVOS	19.530,34
5.1.1	Sueldos y Salarios	14.753,96
5.1.2	Aporte Patronal	1.792,60
5.1.3	Fondos de Reserva	1.228,99
5.1.7	Honorarios Profesionales	1.754,79
5.2	GASTOS DE VENTAS	629,64
5.2.2	Promoción y Publicidad	629,64
5.4	GASTOS VARIOS	6.573,59
5.4.10	Depreciación de activos Fijos	210,70
5.4.13	Gastos de Gestión	2.394,04
5.4.15	Otros gastos	3.968,84
5.6	GASTOS SERVICIOS BÁSICOS	637,78
5.6.1	Energía Eléctrica	218,01
5.6.2	Agua Potable	104,94
5.6.3	Servicio telefónico	314,82
	TOTAL GASTOS	27.371,35
	UTILIDAD DEL EJERCICIO	24.931,67

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA 2019

Para determinar el pronóstico del estado de situación financiera del 2019 se utiliza como base el estado de situación financiera del año 2018 y la base para el pronóstico 2019 calculado anteriormente es de 1,15 esto se multiplica por cada cuenta del estado antes mencionado de esta manera se determina el pronóstico del 2019.

BALANCE GENERAL PROFORMA 2018 Y BALANCE GENERAL PROFORMA 2019

CUADRO N° 96

		AMERIC AMERICAN BOUTIQUE BALANCE GENERAL PROFORMA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019		
CODIGO	CUENTA	SALDOS 2018	BASE PARA EL PRONÓSTICO 2019	VALOR PRONOSTICADO PARA EL 2019
1	ACTIVO			
1.1	ACTIVO CORRIENTE	78.738,41		90.549,17
1.1.1	ACTIVO DISPONIBLE	16.019,18		18.422,06
1.1.1.01	Caja	883,25	1,15	1.015,74
1.1.1.02	Bancos	15.135,93	1,15	17.406,32
1.1.2	ACTIVO EXIGIBLE	62.719,23		72.127,12
1.1.2.01	Inventario mercaderías	52.555,62	1,15	60.438,96
1.1.2.02	Cuentas por Cobrar	3.856,94	1,15	4.435,48
1.1.2.03	Crédito Tributario	6.306,67	1,15	7.252,67
1.2	ACTIVOS NO CORRIENTES	52.138,61		59.959,40
1.2.1	ACTIVOS FIJOS	52.741,52		60.652,74
1.2.1.01	INMUEBLES	38.021,88	1,15	43.725,16
1.2.1.02	Muebles y Enseres	9.919,15	1,15	11.407,02
1.2.1.03	Equipo de Computación	3.279,62	1,15	3.771,56
1.2.1.08	Otros	1.520,88	1,15	1.749,01
1.2.2	DEPRECIACIONES	602,91		693,35
1.2.2.05	Depreciación de bienes	602,91	1,15	693,35
	TOTAL ACTIVOS	130.877,02		150.508,57
2	PASIVOS			
2.1	PASIVO CORRIENTE	11.103,53		12.769,06
2.1.1	CUENTAS POR PAGAR	11.103,53		12.769,06
2.1.1.03	Cuentas por pagar a Proveedores	11.103,53	1,15	12.769,06
	TOTAL PASIVO	11.103,53		12.769,06
3	PATRIMONIO			
3.1	CAPITAL	99.890,07		112.807,85
3.2	UTILIDAD DEL EJERCICIO	19.883,42		24.931,67
	TOTAL PATRIMONIO	119.773,49		137.739,51
	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	130.877,02		150.508,57

CUADRO N° 97

		AMERICA AMERICAN BOUTIQUE BALANCE GENERAL PROFORMA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019	
CODIGO	CUENTA	VALOR PRONOSTICADO PARA EL 2019	
1	ACTIVO		
1.1	ACTIVO CORRIENTE		90.549,17
1.1.1	ACTIVO DISPONIBLE		18.422,06
1.1.1.01	Caja		1.015,74
1.1.1.02	Bancos		17.406,32
1.1.2	ACTIVO EXIGIBLE		72.127,12
1.1.2.01	Inventario mercaderías		60.438,96
1.1.2.02	Cuentas por Cobrar		4.435,48
1.1.2.03	Crédito Tributario		7.252,67
1.2	ACTIVOS NO CORRIENTES		59.959,40
1.2.1	ACTIVOS FIJOS		60.652,74
1.2.1.01	INMUEBLES		43.725,16
1.2.1.02	Muebles y Enseres		11.407,02
1.2.1.03	Equipo de Computación		3.771,56
1.2.1.08	Otros		1.749,01
1.2.2	DEPRECIACIONES		693,35
1.2.2.05	Depreciación de bienes		693,35
	TOTAL ACTIVOS		150.508,57
2	PASIVOS		
2.1	PASIVO CORRIENTE		12.769,06
2.1.1	CUENTAS POR PAGAR		12.769,06
2.1.1.03	Cuentas por pagar a Proveedores		12.769,06
	TOTAL PASIVO		12.769,06
3	PATRIMONIO		
3.1	CAPITAL		112.807,85
3.2	UTILIDAD DEL EJERCICIO		24.931,67
	TOTAL PATRIMONIO		137.739,51
	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO		150.508,57

ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA AÑO 2020

ESTADO DE RESULTADO PROFORMA 2020

1.- Se tomó el estado de resultados proforma del 2019 y se calcula la base del pronóstico para el 2020 con las ventas totales del año 2019 y 2018; la misma que se la ocupa para todos los pronósticos de las diferentes cuentas excepto los sueldos y beneficios sociales, se utiliza la siguiente fórmula:

$$\text{Base del pronóstico} = \frac{\text{Vetas 2019}}{\text{ventas 2018}}$$

$$\text{Base del pronóstico} = \frac{479.187,08}{416.684,42}$$

$$\text{Base del pronóstico} = 1.15$$

2.- Para la base del pronóstico del sueldo, aporte patronal y honorarios profesionales se utilizó el salario básico 2015 dividido para el salario básico del 2014 y el porcentaje obtenido se lo utiliza para el cálculo de todos los años pronosticados y se lo realiza de la siguiente manera:

$$\text{Base del pronóstico} = \frac{\text{Salario básico 2015}}{\text{Salario básico 2014}}$$

$$\text{Base del pronóstico} = \frac{354,00}{344,00}$$

$$\text{Base del pronóstico} = 1,04$$

3.- Obtenido la base del pronóstico 2020 se multiplica por cada uno de las cuentas del estado de resultados del año 2019 y de esta manera se obtiene el estado proforma 2020.

ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA 2019 Y ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA 2020

CUADRO N° 98

		AMERICAN BOUTIQUE ESTADO DE RESULTADOS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2020		
CODIGO	CUENTA	SALDOS 2019	BASE PARA EL PRONÓSTICO 2020	VALOR PRONOSTICADO PARA EL 2020
4	INGRESOS	479.187,08		551.065,14
4.1	INGRESOS DE OPERACIONES			
4.1.1	Ventas	479.187,08	1,15	551.065,14
	Costo de Ventas	426.884,07	1,15	490.916,68
	UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	52.303,01		60.148,46
5	GASTOS			
5.1	GASTOS ADMINISTRATIVOS	19.530,34		20.311,56
5.1.1	Sueldos y Salarios	14.753,96	1,04	15.344,12
5.1.2	Aporte Patronal	1.792,60	1,04	1.864,30
5.1.3	Fondos de Reserva	1.228,99	1,04	1.278,15
5.1.7	Honorarios Profesionales	1.754,79	1,04	1.824,98
5.2	GASTOS DE VENTAS	629,64		724,09
5.2.2	Promoción y Publicidad	629,64	1,15	724,09
5.4	GASTOS VARIOS	6.573,59		7.559,63
5.4.10	Depreciación de activos Fijos	210,70	1,15	242,31
5.4.13	Gastos de Gestión	2.394,04	1,15	2.753,15
5.4.15	Otros gastos	3.968,84	1,15	4.564,17
5.6	GASTOS SERVICIOS BÁSICOS	637,78		733,44
5.6.1	Energía Eléctrica	218,01	1,15	250,72
5.6.2	Agua Potable	104,94	1,15	120,68
5.6.3	Servicio telefónico	314,82	1,15	362,04
	TOTAL GASTOS	27.371,35		29.328,71
	UTILIDAD DEL EJERCICIO	24.931,67		30.819,75

CUADRO N° 99

		
AMERICAN BOUTIQUE ESTADO DE RESULTADOS AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2020		
CODIGO	CUENTA	VALORES
4	INGRESOS	551.065,14
4.1	INGRESOS DE OPERACIONES	
4.1.1	Ventas	551.065,14
	Costo de Ventas	490.916,68
	UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	60.148,46
5	GASTOS	
5.1	GASTOS ADMINISTRATIVOS	20.311,56
5.1.1	Sueldos y Salarios	15.344,12
5.1.2	Aporte Patronal	1.864,30
5.1.3	Fondos de Reserva	1.278,15
5.1.7	Honorarios Profesionales	1.824,98
5.2	GASTOS DE VENTAS	724,09
5.2.2	Promoción y Publicidad	724,09
5.4	GASTOS VARIOS	7.559,63
5.4.10	Depreciación de activos Fijos	242,31
5.4.13	Gastos de Gestión	2.753,15
5.4.15	Otros gastos	4.564,17
5.6	GASTOS SERVICIOS BÁSICOS	733,44
5.6.1	Energía Eléctrica	250,72
5.6.2	Agua Potable	120,68
5.6.3	Servicio telefónico	362,04
	TOTAL GASTOS	29.328,71
	UTILIDAD DEL EJERCICIO	30.819,75

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA 2020

Para determinar el pronóstico del estado de situación financiera del 2020 se utiliza como base el estado de situación financiera del año 2019 y la base para el pronóstico 2020 calculado anteriormente que es de 1,15 esta se multiplica por cada cuenta del Estado, de esta manera se determina el pronóstico del 2020

BALANCE GENERAL PROFORMA 2019 Y BALANCE GENERAL PROFORMA 2020

CUADRO N° 100

		AMERICAN BOUTIQUE BALANCE GENERAL PROFORMA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2020		
CODIGO	CUENTA	SALDOS 2019	BASE PARA EL PRONÓSTICO 2020	VALOR PRONOSTICADO PARA EL 2020
1	ACTIVO			
1.1	ACTIVO CORRIENTE	90.549,17		104.131,54
1.1.1	ACTIVO DISPONIBLE	18.422,06		21.185,36
1.1.1.01	Caja	1.015,74	1,15	1.168,10
1.1.1.02	Bancos	17.406,32	1,15	20.017,27
1.1.2	ACTIVO EXIGIBLE	72.127,12		82.946,17
1.1.2.01	Inventario mercaderías	60.438,96	1,15	69.504,80
1.1.2.02	Cuentas por Cobrar	4.435,48	1,15	5.100,80
1.1.2.03	Crédito Tributario	7.252,67	1,15	8.340,57
1.2	ACTIVOS NO CORRIENTES	59.959,40		68.953,30
1.2.1	ACTIVOS FIJOS	60.652,74		69.750,65
1.2.1.01	INMUEBLES	43.725,16	1,15	50.283,93
1.2.1.02	Muebles y Enseres	11.407,02	1,15	13.118,07
1.2.1.03	Equipo de Computación	3.771,56	1,15	4.337,29
1.2.1.08	otros	1.749,01	1,15	2.011,36
1.2.2	DEPRECIACIONES	693,35		797,35
1.2.2.05	Depreciación de bienes	693,35	1,15	797,35
	TOTAL ACTIVOS	150.508,57		173.084,83
2	PASIVOS			
2.1	PASIVO CORRIENTE	12.769,06		14.684,42
2.1.1	CUENTAS POR PAGAR	12.769,06		14.684,42
2.1.1.03	Cuentas por pagar a Proveedores	12.769,06	1,15	14.684,42
	TOTAL PASIVO	12.769,06		14.684,42
3	PATRIMONIO			
3.1	CAPITAL	112.807,85		127.580,67
3.2	UTILIDAD DEL EJERCICIO	24.931,67		30.819,75
	TOTAL PATRIMONIO	137.739,51		158.400,42
	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	150.508,57		173.084,83

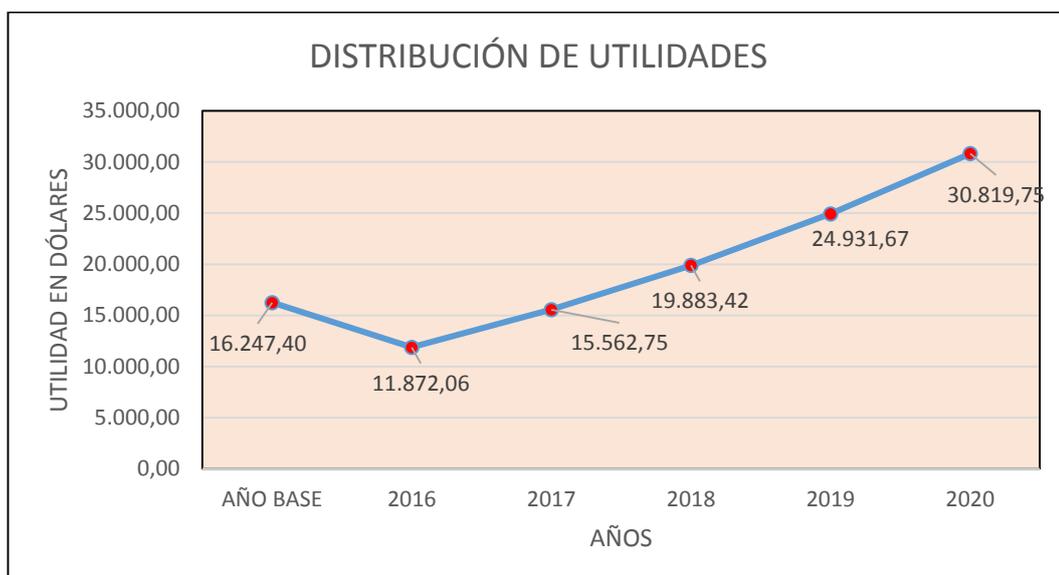
CUADRO N° 101

 AMERICAN BOUTIQUE BALANCE GENERAL PROFORMA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2020		
CODIGO	CUENTA	VALOR PRONOSTICADO PARA EL 2020
1	ACTIVO	
1.1	ACTIVO CORRIENTE	104.131,54
1.1.1	ACTIVO DISPONIBLE	21.185,36
1.1.1.01	Caja	1.168,10
1.1.1.02	Bancos	20.017,27
1.1.2	ACTIVO EXIGIBLE	82.946,17
1.1.2.01	Inventario mercaderías	69.504,80
1.1.2.02	Cuentas por Cobrar	5.100,80
1.1.2.03	Crédito Tributario	8.340,57
1.2	ACTIVOS NO CORRIENTES	68.953,30
1.2.1	ACTIVOS FIJOS	69.750,65
1.2.1.01	INMUEBLES	50.283,93
1.2.1.02	Muebles y Enseres	13.118,07
1.2.1.03	Equipo de Computación	4.337,29
1.2.1.08	Otros	2.011,36
1.2.2	DEPRECIACIONES	797,35
1.2.2.05	Depreciación de bienes	797,35
	TOTAL ACTIVOS	173.084,83
2	PASIVOS	
2.1	PASIVO CORRIENTE	14.684,42
2.1.1	CUENTAS POR PAGAR	14.684,42
2.1.1.03	Cuentas por pagar a Proveedores	14.684,42
	TOTAL PASIVO	14.684,42
3	PATRIMONIO	
3.1	CAPITAL	127.580,67
3.2	UTILIDAD DEL EJERCICIO	30.819,75
	TOTAL PATRIMONIO	158.400,42
	TOTAL PASIVO+ PATRIMONIO	173.084,83

CUADRO N° 102

		AMERICAN BOUTIQUE RESUMEN DE UTILIDAD AÑOS 2015- 2020				
AÑO BASE	2016	2017	2018	2019	2020	
16.247,40	11.872,06	15.562,75	19.883,42	24.931,67	30.819,75	

FIG. N° 3.



Con respecto a las utilidades que la empresa obtendrá en los periodos pronosticados 2016 al 2020, se puede evidenciar en la gráfica que en los años 2016 y 2017 la empresa tendrá una disminución de sus utilidades debido a que se considera una política de proporcionarle un sueldo al gerente y aportar los beneficios sociales para que la empresa no tenga problemas en lo posterior y el gerente no de mal uso de los recursos, en los años 2018, 2019 y 2020 se evidencia un crecimiento notable con

respecto a las utilidades generadas, las mismas que en el 2020 son de \$ 30.819,75 dólares, mientras que en el año base su utilidad es de \$ 16.247,40; obteniendo una diferencia de \$ 14.572,35 determinando que existe un incremento del 89,69% con respecto a la utilidad, lo que es favorable para la empresa para que pueda planificar reinvertir en nuevas inversiones, además contaría con la suficiente liquidez para cubrir sus obligaciones a corto, mediano y largo plazo sin requerir financiamiento extra.

g.- DISCUSIÓN

American Boutique es una empresa comercial que lleva años manteniéndose en el mercado competitivo de compra y venta de prendas de vestir para damas y caballeros, la misma que cuenta con las siguientes falencias: no realiza un plan de ventas ni de compras que le permitan determinar las mercaderías en una forma adecuada, tampoco cuenta con un presupuesto de efectivo que le facilite conocer las entradas y salidas del capital para que no incurra en gastos innecesarios y le permita utilizar de una manera eficiente los recursos económicos, así como también no realiza estados proforma que le permitan tomar las mejores decisiones para el cumplimiento de sus objetivos en el futuro.

Con la aplicación de la Planeación Financiera en American Boutique, se logra que la empresa tenga una mejor liquidez para cubrir sus obligaciones a corto, mediano y largo plazo, para lo cual se aplicó el pronóstico de ventas en donde se utilizó el método del incremento porcentual para proyectar las compras y ventas permitiendo determinar las entradas y salidas de las mercaderías, evidenciándose que en el año 2015 sus ventas son de \$ 273.976,77 mientras que en el 2020 cuenta con \$ 551.065,16; apreciando un incrementado considerable de las mismas, demostrando que si la empresa emplea de una manera eficiente estos pronósticos de ventas tendrá los suficientes ingresos para financiar sus actividades. El presupuesto del efectivo permitió conocer si el negocio contará con el

suficiente dinero para cubrir sus obligaciones, determinando que en el años proyectado 2016-2020 la empresa tendrá déficit en los meses julio, agosto, septiembre, octubre y noviembre, debido a sus ingresos los mismos que no son lo suficientemente representativos para cubrir sus gastos, esto no es motivo de preocupación puesto que el resto de meses dispone de un saldo final aceptable para poder cubrir sus obligaciones, contando al final del año con excedente de efectivo determinando que la empresa si puede cubrir sus obligaciones contraídas. Con la aplicación de los estados financieros proforma permitió conocer la situación económica que obtendrá la empresa en los años pronosticados, para lo cual se empezó realizando el estado de resultados proyectado en donde se determinó la utilidad de cada año pronosticado, apreciándose en el año 2016 una utilidad de \$ 11.872,06; y para el 2020 una utilidad de \$ 30.819,75 como se puede evidenciar que existe un incremento de la utilidad, por lo tanto la empresa no tendrá problemas financieros para cubrir sus obligaciones. Con el balance general proforma se determinó el patrimonio con el que contará la empresa en los diferentes periodos analizados en donde se puede apreciar el incremento del mismo a lo largo de los años pronosticados.

h. CONCLUSIONES

Luego de haber realizado la planeación financiera en American Boutique y después de haber analizado los resultados se puede concluir lo siguiente:

1. Se aplicaron pronósticos de ventas y compras que permitieron determinar que, American Boutique tiene provisiones de mercaderías elevadas en los meses de mayo, junio, julio y octubre por la razón de que necesita abastecerse de mercaderías para satisfacer a sus clientes en los meses posteriores.
2. Se realizó el presupuesto de efectivo demostrando que durante los cinco años pronosticados los meses de julio, agosto, septiembre, octubre y noviembre existe un saldo negativo de dinero para lo cual la empresa debe recurrir a los meses que tiene excedentes para cubrir sus obligaciones, y no recurrir a financiamientos.
3. Se realizaron estados financieros proforma para conocer la utilidad que el negocio generará en los años pronosticados, obteniendo un incremento del 89,69% con respecto al año base demostrando que American Boutique tiene la suficiente liquidez para poder cubrir sus obligaciones a corto, mediano o largo plazo.

i. RECOMENDACIONES

Para que American Boutique se siga manteniéndose en el comercio de ropa y se mantenga estable debe seguir las siguientes recomendaciones:

1. Utilizar adecuadamente los pronósticos de ventas y compras para distribuir sus entradas de mercaderías de mejor manera en todos los meses del año y no sobrecargar sus compras a ciertos meses como mayo, junio julio y octubre, logrando de esta manera no afectar la liquidez de la empresa.
2. Continuar con la aplicación del presupuesto del efectivo con la finalidad de tomar las mejores decisiones en el presente para aprovechar de mejor manera los recursos económicos que obtendrá la empresa.
3. Seguir aplicando los estados financieros proforma con la finalidad que conocer la situación económica y financiera que la empresa obtendrá para cubrir sus obligaciones a corto, mediano o largo plazo logrando tomar las mejores decisiones en el presente para mejorar sus condiciones en el futuro.

j. BIBLIOGRAFÍA

1. AMARU, Antonio Cesar. "Fundamentos de Administración." Editorial Pearson. Primera edición. México 2009.
2. ARROYO, Antoni y PRAT, Margarita. Dirección Financiera. Editorial Deusto S.A. España 2004.
3. BESEY, S. & BRIGHAM. "Fundamentos de administración Financiera". Editorial Latinoamérica S.A. Decimocuarta edición. México. 2009.
4. BURBANO, Rufz Jorge. "Presupuestos". Editorial McGraw-Hill Interamericana. S.A. Cuarta edición. Bogotá-Colombia 2011.
5. DOUGLAS Emery. "Fundamentos de Administración Financiera". Editorial Prentice Hall Hispanoamericana. S.A. Primera edición. México 2000.
6. GITMAN, Lawrence J. "Principios de la Administración Financiera". Editorial Pearson. Décima edición. México 2003
7. GOMEZ, Guillermo. "Planeación y organización de las empresas". Editorial Continental. Cuarta edición. México 2000.

8. JOHNSON, Robert y MELICHER, Ronald. "Administración Financiera". Editorial Continental. Segunda edición. México 2000.
9. HERNÁNDEZ, Sergio y Rodríguez. "Administración". Editorial Mc Graw-Hill/Interamericana Editores, S.A. Tercera edición. México 2012.
10. KOONTZ, Harold. "Administración". Editorial Mc Graw Hill. Decimocuarta edición. México 2008.
11. LEÓN, García, Oscar. "Administración Financiera, Fundamentos y Aplicaciones". Editorial Mc Graw Hill. Tercera edición. México 1999.
12. MADROÑO, Cosío Manuel. "Administración financiera del circulante". Editorial Instituto Mexicano de Contadores Públicos. Tercera edición. México 2005.
13. MORALES, Castro Arturo. "Planeación Financiera". Editorial Patria S.A. Primera edición. México 2014.
14. ORTIZ, Anaya Héctor. "Flujo de Caja y Proyecciones Financiera". Editorial Universidad. Externado de Colombia. Segunda edición. Bogotá- Colombia 2009.

15. ORTIZ, María Jesús. "Administración de Empresas". Ediciones Pirámide, Grupo Anaya S.A. Madrid 2012.
16. PERE, Nicolás. "Elaboración y Control Presupuestario". Ediciones Gestión 2000. Primera Edición. Barcelona 2007.
17. PINILLA, Moreno Carlos. "Presupuesto de Ventas". Editorial Universidad Cooperativa, Sede Ibagué. Colombia 2016.
18. RODRÍGUEZ, Casanueva Rocha Cristóbal. "Prácticas de la Gestión Empresarial". Editorial Pearson. Primera edición. México 2001.
19. ROSS, Westerfield Jordan. "Fundamentos de finanzas Corporativas". Editorial McGraw-Hill Interamericana editores, S.A. Novena edición. México 2012.
20. SINISTERRA, Gonzalo. POLANCO, Luis. Contabilidad Administrativa, ECOE. Edición Ltda. Segunda edición. Colombia 2007.
21. STANTON, William. "Fundamentos de Marketing." Editorial McGraw-Hill Interamericana Decimotercera edición. Estados Unidos 2006.
22. SCOTT BESLEY, Eugene Brigham, "Fundamentos de

administración financiera”. Editorial Thomson/South. decimocuarta edición. México 2008.

23. VALDIVIESO Bravo, Mercedes. “Contabilidad General”. Editorial Nuevo día. Sexta edición. Quito-Ecuador 2006.

24. VAN HORNE, James C. “Administración financiera”. Editorial Prentice Hall de Pearson. Decimotercera edición. México 2010.

k. ANEXOS

ANEXO N°1. RUC

	REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES PERSONAS NATURALES	 <i>...le hace bien al país!</i>	
NÚMERO RUC:	1103394266001		
APELLIDOS Y NOMBRES:	JARAMILLO CABRERA EDGAR MODESTO		
NOMBRE COMERCIAL:	AMERICAN BOUTIQUE		
CONTADOR:	ARTEAGA MONTAÑO DARWIN ERMEL		
CLASE CONTRIBUYENTE:	OTROS	OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD:	SI
CALIFICACIÓN ARTESANAL:	S/N	NÚMERO:	S/N
FEC. NACIMIENTO:	27/11/1973	FEC. INICIO ACTIVIDADES:	11/03/2003
FEC. INSCRIPCIÓN:	11/03/2003	FEC. ACTUALIZACIÓN:	23/01/2014
FEC. SUSPENSIÓN DEFINITIVA:		FEC. REINICIO ACTIVIDADES:	26/06/2013

ACTIVIDAD ECONÓMICA PRINCIPAL
VENTA AL POR MENOR DE PRENDAS DE VESTIR.

DOMICILIO TRIBUTARIO
Provincia: LOJA Cantón: LOJA Parroquia: EL SAGRARIO Calle: SUCRE Numero: SN Intersección: COLON Referencia: A UNA CUADRA DEL COLEGIO LA PORCIUNCULA Telefono: 072585051 Email: edgarjaramillo659@yahoo.es E-mail: edgarjaramillo659@yahoo.es

DOMICILIO ESPECIAL
SN

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS

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

# DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS			
# DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS	1	ABIERTOS	1
JURISDICCIÓN	\ ZONA 7 LOJA	CERRADOS	0



Código: RIMRUC2016000422415
Fecha: 27/04/2016 11:15:14 AM



**REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES
PERSONAS NATURALES**



NÚMERO RUC:

1103394266001

APELLIDOS Y NOMBRES:

JARAMILLO CABRERA EDGAR MODESTO

ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS

No. ESTABLECIMIENTO: 001	Estado: ABIERTO - MATRIZ	FEC. INICIO ACT.: 11/03/2003
NOMBRE COMERCIAL: AMERICAN BOUTIQUE	FEC. CIERRE: 30/04/2013	FEC. REINICIO: 26/06/2013

ACTIVIDAD ECONÓMICA:

VENTA AL POR MENOR DE PRENDAS DE VESTIR.
VENTA AL POR MENOR DE CALZADO

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: LOJA Canton: LOJA Parroquia: EL SAGRARIO Calle: SUCRE Numero: 0875 Interseccion: ROCAFUERTE Y 10 DE AGOSTO Referencia: A DOS CUADRAS DEL PARQUE CENTRAL Celular: 0983771666 Telefono Trabajo: 072578796 Email: edgarjaramillo659@yahoo.es



Código: RIMRUC:2016000422415

Fecha: 27/04/2016 11:15:14 AM

ANEXO N° 2. RESUMEN DE COMPRAS Y VENTAS

AMERICAN BOUTIQUE



Sr.

Edgar Modesto Jaramillo Cabrera
GERENTE DE AMERICAN BOUTIQUE

CERTIFICA:

Que la información que se presenta a continuación, es el detalle de las compras y ventas del ejercicio económico de los años 2015 y 2014, según reposan en los archivos y registros contables de American Boutique.

VENTAS 12% DEL AÑO 2014	
VENTAS	VALOR (\$)
ENERO	25.423,12
FEBRERO	10.425,43
MARZO	7.432,54
ABRIL	6.595,56
MAYO	12.287,63
JUNIO	29.182,24
JULIO	18.039,67
AGOSTO	7.246,43
SEPTIEMBRE	24.428,64
OCTUBRE	18.312,56
NOVIEMBRE	38.435,12
DICIEMBRE	39.831,86
TOTAL	237.640,80



VENTAS 12% DEL AÑO 2015	
MESES	VALOR (\$)
ENERO	24.862,29
FEBRERO	17.251,90
MARZO	18.529,35
ABRIL	13.075,09
MAYO	19.474,82
JUNIO	22.492,32
JULIO	14.755,94
AGOSTO	21.315,83
SEPTIEMBRE	21.988,84
OCTUBRE	24.821,24
NOVIEMBRE	32.854,45
DICIEMBRE	42.758,90
TOTAL	273.976,77

COMPRA S 12% DEL AÑO 2014	
MESES	VALOR (\$)
ENERO	15.972,59
FEBRERO	8.884,63
MARZO	9.410,41
ABRIL	6.375,96
MAYO	33.587,92
JUNIO	28.064,98
JULIO	15.878,95
AGOSTO	7.398,63
SEPTIEMBRE	18.538,64
OCTUBRE	48.361,93
NOVIEMBRE	16.754,83
DICIEMBRE	13.957,95
TOTAL	224.187,42



COMPRA S 12% DEL AÑO 2015	
MESES	VALOR (\$)
ENERO	19.130,19
FEBRERO	9.992,85
MARZO	8.032,01
ABRIL	3.141,92
MAYO	34.258,96
JUNIO	30.948,19
JULIO	37.460,45
AGOSTO	8.132,58
SEPTIEMBRE	21.857,74
OCTUBRE	35.298,21
NOVIEMBRE	16.188,56
DICIEMBRE	19.632,70
TOTAL	244.072,36

GASTOS 12% DEL AÑO 2015	
PROMOCION Y PUBLICIDAD	
MESES	VALOR (\$)
ENERO	30,00
FEBRERO	30,00
MARZO	30,00
ABRIL	30,00
MAYO	30,00
JUNIO	30,00
JULIO	30,00
AGOSTO	30,00
SEPTIEMBRE	30,00
OCTUBRE	30,00
NOVIEMBRE	30,00
DICIEMBRE	30,00
TOTAL	360,00



GASTOS 12% DEL AÑO 2015	
GASTOS DE GESTION	
MESES	VALOR (\$)
ENERO	462,09
FEBRERO	150,00
MARZO	35,00
ABRIL	45,76
MAYO	70,00
JUNIO	95,50
JULIO	49,84
AGOSTO	75,20
SEPTIEMBRE	85,95
OCTUBRE	81,32
NOVIEMBRE	98,00
DICIEMBRE	120,14
TOTAL	1.368,80

GASTOS 12% DEL AÑO 2015	
OTROS GASTOS	
MESES	VALOR (\$)
ENERO	332,15
FEBRERO	125,32
MARZO	67,34
ABRIL	84,37
MAYO	126,54
JUNIO	98,42
JULIO	142,68
AGOSTO	364,48
SEPTIEMBRE	112,43
OCTUBRE	225,12
NOVIEMBRE	165,39
DICIEMBRE	423,96
TOTAL	2.269,20



GASTOS 12% DEL AÑO 2015	
SUELDOS Y SALARIOS	
MESES	VALOR (\$)
ENERO	570,21
FEBRERO	570,21
MARZO	570,21
ABRIL	570,21
MAYO	570,21
JUNIO	570,21
JULIO	570,21
AGOSTO	570,21
SEPTIEMBRE	570,21
OCTUBRE	570,21
NOVIEMBRE	570,21
DICIEMBRE	570,21
TOTAL	6.842,52

GASTOS 12% DEL AÑO 2015	
APORTE PATRONAL	
MESES	VALOR (\$)
ENERO	69,28
FEBRERO	69,28
MARZO	69,28
ABRIL	69,28
MAYO	69,28
JUNIO	69,28
JULIO	69,28
AGOSTO	69,28
SEPTIEMBRE	69,28
OCTUBRE	69,28
NOVIEMBRE	69,28
DICIEMBRE	69,28
TOTAL	831,37



GASTOS 12% DEL AÑO 2015	
HONORARIOS PROFESIONALES	
MESES	VALOR (\$)
ENERO	100,00
FEBRERO	100,00
MARZO	100,00
ABRIL	100,00
MAYO	100,00
JUNIO	100,00
JULIO	100,00
AGOSTO	100,00
SEPTIEMBRE	100,00
OCTUBRE	100,00
NOVIEMBRE	100,00
DICIEMBRE	400,00
TOTAL	1.500,00

GASTOS 12% DEL AÑO 2015	
ENERGIA ELECTRICA	
MESES	VALOR (\$)
ENERO	10,39
FEBRERO	10,39
MARZO	10,39
ABRIL	10,39
MAYO	10,39
JUNIO	10,39
JULIO	10,39
AGOSTO	10,39
SEPTIEMBRE	10,39
OCTUBRE	10,39
NOVIEMBRE	10,39
DICIEMBRE	10,39
TOTAL	124,65



GASTOS 12% DEL AÑO 2015	
AGUA POTABLE	
MESES	VALOR (\$)
ENERO	5,00
FEBRERO	5,00
MARZO	5,00
ABRIL	5,00
MAYO	5,00
JUNIO	5,00
JULIO	5,00
AGOSTO	5,00
SEPTIEMBRE	5,00
OCTUBRE	5,00
NOVIEMBRE	5,00
DICIEMBRE	5,00
TOTAL	60,00

GASTOS 12% DEL AÑO 2015	
AGUA POTABLE	
MESES	VALOR (\$)
ENERO	5,00
FEBRERO	5,00
MARZO	5,00
ABRIL	5,00
MAYO	5,00
JUNIO	5,00
JULIO	5,00
AGOSTO	5,00
SEPTIEMBRE	5,00
OCTUBRE	5,00
NOVIEMBRE	5,00
DICIEMBRE	5,00
TOTAL	60,00



GASTOS 12% DEL AÑO 2015	
SERVICIO TELEFONICO	
MESES	VALOR (\$)
ENERO	15,00
FEBRERO	15,00
MARZO	15,00
ABRIL	15,00
MAYO	15,00
JUNIO	15,00
JULIO	15,00
AGOSTO	15,00
SEPTIEMBRE	15,00
OCTUBRE	15,00
NOVIEMBRE	15,00
DICIEMBRE	15,00
TOTAL	180,00

Lo certifico y autorizo a la interesada hacer uso del presente documento para fines de carácter académico.

Loja, 9 de junio del 2016.

Sr. Edgar Modesto Jaramillo Cabrera
GERENTE DE AMERICAN BOUTIQUE



ANEXO N°3. ENTREVISTA

FORMATO DE ENTREVISTA DIRIGIDA AL GERENTE DE AMERICAN BOUTIQUE



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

Con la finalidad de desarrollar mi proyecto de tesis denominado:
**“PLANEACIÓN FINANCIERA EN AMERICAN BOUTIQUE DE LA
CIUDAD DE LOJA, PERIODO 2016-2020”**, me permito pedirle se me de
contestación a las siguientes preguntas para lo cual le manifiesto mis más
sinceros agradecimientos:

NOMBRE DE LA ENTIDAD: American Boutique

GERENTE PROPIETARIO: Edgar Modesto Jaramillo Cabrera

RUC: 1103394266001

DIRECCIÓN: Sucre y Rocafuerte esquina.

1.- ¿Cuál es la actividad económica que realiza la empresa?

La actividad económica que realiza la empresa es de compra y venta de prendas de vestir para damas y caballeros

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

Si

3.- ¿La empresa controla las entradas y salidas del efectivo?

No realiza registros diarios que ayuden a controlar las diferentes compras y ventas que mantiene el negocio.

4.- ¿Las compras de mercadería que realiza lo hace en función de las necesidades del negocio?

No, hay meses que se compra más mercadería como julio, agosto, y octubre el resto de meses se compra por las promociones que nos dan las casas proveedoras.

5.- ¿Para realizar sus ventas y sus compras usted las pronostica mediante algún método?

No, se lo realiza conforme con forme se venda y las compras por las promociones que nos otorgan los proveedores y en meses anticipados a diciembre o en épocas donde hay más afluencia de ventas

.6.- ¿Cómo es el crédito que le otorgan sus proveedores?

El crédito que le otorgan los proveedores es de al contado el 30%, el 40% se lo deposita en 30 días y el 40% restante se lo realiza en 60 días plazo, la razón de este crédito es que con las casas proveedoras se lleva trabajando alrededor de 20 años.

7.- ¿Cuáles son las políticas de crédito que usted otorga en su almacén?

Las ventas que se realizan el 50% son al contado y 5% restante a crédito a 30 días plazo

8.- ¿La empresa posee endeudamiento con entidades bancarias en forma moderada, baja o alta?

No posee endeudamientos bancarios porque no le gusta al propietario, trabaja con dinero propio y con el crédito de los proveedores.

9.- ¿A su criterio las ventas que usted realiza cree que están generando las utilidades suficientes?

Hasta ahora no como se quiere, pero si se tiene una utilidad aceptable, pero si existen formas como mejorar mis rendimientos económicos estoy dispuesto a considerarlos ya que la competencia cada día aumenta.

10.- ¿Cree usted que una Planeación Financiera le ayudaría a mejorar

sus utilidades y estaría dispuesto a aplicar en su negocio?

Si creo que una planeación financiera me ayudaría a mejorar mi negocio no he aplicado porque desconocía del tema, pero si estoy dispuesto a aplicar algún método que me ayude a mejorar los rendimientos económicos.

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXO N°4



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

TEMA:

**“PLANEACIÓN FINANCIERA EN AMERICAN
BOUTIQUE DE LA CIUDAD DE LOJA,
PERÍODO 2016-2020”**

PROYECTO DE TESIS PREVIO A OPTAR
EL GRADO Y TÍTULO DE INGENIERA EN
CONTABILIDAD Y AUDITORIA,
CONTADOR PUBLICO AUDITOR

AUTORA: HERENIA BEATRÍZ TANDAZO SOLANO

LOJA-ECUADOR

2016

TEMA

“PLANEACIÓN FINANCIERA EN AMERICAN BOUTIQUE DE LA CIUDAD DE LOJA, PERIODO 2016-2020”

e. PROBLEMATICA

En el Ecuador podemos observar numerosos casos de como el entorno puede afectar al desarrollo micro-empresarial siendo la globalización, la competencia, la tecnología, la responsabilidad social, el conocimiento y los activos intangibles, los que demanden a las empresas serias modificaciones y buscar una planeación financiera a corto o mediano plazo que ayude mejorar la utilización de sus recursos.

La planeación financiera en las empresas ecuatorianas es de vital importancia porque permite pronosticar las operaciones que se van a desarrollar a lo largo de los periodos, la misma que sirve para tomar decisiones importantes y oportunas para que la empresa cumpla sus objetivos y metas propuestos, permitiendo determinar el capital que la empresa requiere invertir para operar, la rentabilidad que esta generará y cuanto de financiamiento externo se necesitará para el desarrollo de sus operaciones, además ayuda a minimizar los riesgos, ya que en los últimos años la inestabilidad de los negocios es la preocupación de todo negociante, debido a los cambios constantes de políticas fiscales, tributarias y financieras que enfrenta el país, de ahí la importancia de la elaboración de una planeación financiera que determine el rumbo a seguir en una organización para alcanzar los objetivos propuestos y permita maximizar sus recursos.

La Provincia de Loja se caracteriza por ser una provincia netamente comercial y al no existir demanda de industrias, los comerciantes trasladan artículos desde otras ciudades del país para la venta.

En la ciudad de Loja se encuentra American Boutique ubicada en las calles Sucre y Rocafuerte esquina, fue creada en 1991 por el señor German Jaramillo Cabrera quién le dedico todo su tiempo y esmero para hacer crecer el negocio, empezó comercializando prendas de vestir para damas y caballeros, con el tiempo incremento una línea de zapatos, al fallecer toma posesión su hermano el señor Edgar Modesto Jaramillo Cabrera actual propietario con número de Ruc 1103394266001 a pesar que es una empresa que lleva años en el mercado lojano, se pudo constatar mediante una entrevista al propietario de la boutique que mantienen algunas falencias como las citadas a continuación:

- La empresa no realiza un plan de ventas ni de compras lo que impide tener equilibrio en las actividades, esto se da por la ausencia de un control adecuado y la falta de aplicación de políticas que ayuden a mantener un eficiente manejo y aprovechamiento de los recursos tanto materiales como económicos que posee el comercial.
- El propietario no cuenta con una planeación financiera, esto se atribuye a la falta de desconocimiento o desinterés del dueño por aprovechar bien sus recursos económicos, financieros y humanos ocasionando que no conozca la futura rentabilidad del negocio y no le permita tomar decisiones que ayuden a minimizar los riesgos y a incrementar sus utilidades.
- El dueño no conoce la importancia de la programación de las entradas y salidas del capital, esto se da por el mal manejo del efectivo provocando que el propietario incurra en gastos innecesarios.

- Debido a la falta de un pronóstico de ventas se realizan compras muy exageradas provocando que la empresa acumule demasiada mercadería stock y no sepa aprovechar bien el dinero.
- No cuenta con un presupuesto del efectivo que le permita canalizar e invertir bien sus recursos para que la empresa no quede expuesta al fracaso por el mal manejo de sus recursos.
- La Boutique presenta valores elevados en sus gastos esto se da por la falta de presupuesto para el periodo lo que ocasiona que la empresa no cuente con suficiente liquidez en algunos periodos para pagar sus obligaciones.
- No posee estados financieros proyectados que le permitan tomar decisiones y minimizar los riesgos de sus futuras inversiones, causando que la empresa no se desarrolle de una manera oportuna en el ámbito comercial.

Luego de haber analizado las problemáticas existentes en American Boutique se delimita el siguiente problema objeto de estudio **¿CÓMO INCIDE EN AMERICAN BOUTIQUE EL NO CONTAR CON UNA PLANEACIÓN FINANCIERA PARA LOS PERÍODOS 2016-2020 EN EL USO ADECUADO DE LOS RECURSOS?**

f. JUSTIFICACIÓN

La presente investigación se justifica por la necesidad de ampliar y profundizar los conocimientos adquiridos tanto teóricos como prácticos a lo largo de la carrera universitaria, también se da por la necesidad de cumplir

con uno de los requisitos del reglamento Académico de la Universidad Nacional de Loja, para optar por el título de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría, su ejecución servirá como fuente de consulta para que los estudiantes desarrollen sus trabajos académicos.

El beneficio que tendrá American Boutique con esta investigación es que obtendrá una planeación financiera que le servirá como herramienta para fortalecer su rentabilidad, proporcionándole una guía para dirigir, coordinar y controlar las acciones de la empresa logrando minimizar los riesgos e incrementar el rendimiento económico del negocio en el futuro, conduciéndola a ser una empresa más competitivo y rentable.

Con el presenta trabajo investigativo se pretende que contribuya al desarrollo de la sociedad, mediante la creación de fuentes de trabajo y que American Boutique satisfaga las necesidades de la comunidad y ofrezca un mejor servicio a sus clientes.

g. OBJETIVOS

General

Realizar una planeación financiera en American Boutique de la ciudad de Loja para los años 2016-2020, la misma que contribuya al buen uso de los recursos económicos y financieros de la empresa.

Específico

- Realizar el pronóstico de ventas y compras para determinar las entradas y salidas de las mercaderías en el periodo determinado.

- Efectuar el presupuesto del efectivo, con la finalidad de conocer si American boutique dispondrá de los recursos suficientes para el desarrollo de sus actividades.
- Elaborar Estados Financieros proforma, para conocer las utilidades que tendrá la empresa en el período pronosticado.

h. MARCO TEÓRICO

EMPRESA

Concepto

Mercedes Bravo define a la empresa como: “Una entidad compuesta por capital de trabajo que se dedica a actividades de producción, comercialización y prestación de servicios a la comunidad”³⁶

“La empresa es una entidad que mediante la organización de elementos humanos, materiales, técnicos y financieros todo lo cual le permite dedicarse a la producción y transformación de productos y/o la prestación de bienes o servicios para satisfacer las necesidades y deseos existentes en la sociedad con la finalidad de obtener una utilidad o un beneficio.”³⁷

La empresa es un tipo de organización económica y social creada con el fin de alcanzar ciertos objetivos que tiene que ver con la obtención de la

³⁶ VALDIVIESO Bravo, Mercedes. “Contabilidad General”. Editorial Nuevo día. Sexta edición. Quito-Ecuador 2006. Pág: 1-2

³⁷ RODRÍGUEZ, Casanueva Rocha Cristóbal. “Prácticas de la Gestión Empresarial”. Editorial Pearson. Primera edición. México 2001. Pág. 3

ganancia o cualquier otro tipo de lucro, es creada con la finalidad de prestar bienes y servicios a la comunidad, puede ser conformada por una o varias personas.

Los elementos necesarios para formar una empresa son: capital, trabajo y recursos materiales.

Objetivo

- El principal objetivo que persigue las empresas es de incrementar sus utilidades mediante la prestación de bienes y servicios a la colectividad satisfaciendo sus necesidades y mejorando el nivel de vida de la población.
- Incrementar los beneficios económicos de los inversionistas al remunerar con dividendos justos sobre las inversiones realizadas.
- Incrementar el bienestar socioeconómico de una región al consumir materia prima o servicios y al crear fuentes de trabajo
- Lograr una mayor participación en el mercado
- Optimizar la tecnología para contribuir con el logro de los objetivos.

Importancia

La importancia de una empresa radica en favorecer el progreso humano fortaleciendo las relaciones de sus integrantes e inculcando a propietarios y empleados a trabajar por objetivos comunes en beneficio de todos, además provee de bienes y servicios a la comunidad incrementando la producción para satisfacer las necesidades de la sociedad.

Clasificación

Según el tamaño de la empresa	Microempresa	No excede de 10 trabajadores
	Pequeña empresa	No excede de 20 personas
	Mediana empresa:	Tiene más de 20 pero menos de 100 trabajadores
	Gran empresa:	La cantidad de trabajadores es mayor a 100
Según su propiedad de capital	Públicas:	Si el capital está manejado y controlado por el estado.
	Privadas:	Si el capital está conformado por accionistas particulares
	Mixtas:	Si su capital es compartido con fondos públicos y privados
Por el ámbito de actuación	Locales:	Operan en un pueblo, o en una ciudad
	Provinciales:	Operan en el ámbito geográfico de una provincia o país
	Regionales:	Sus ventas involucran a varias provincias o regiones
	Nacionales:	Sus se realizan en todo el país
	Multinacionales:	Sus actividades se extienden a varios países
Según la actividad de giro	Industriales:	Transformación de la materia prima
	Comerciales:	Intermediarias entre el productor y el consumidor, dedicadas a la compra y venta de bienes.
	Servicios:	Brindan servicio a la comunidad
	Financieras:	Su función es prestar servicio financiero y de negocios
Según el sector económico	Primarias:	Dedicadas a la extracción de recursos naturales
	Secundarias:	Transformación de materia prima en productos terminados
	Terciarias:	Relacionadas en el comercio y los servicios
	Cuaternarias:	Son aquellas relacionadas con la informática y las comunicaciones

Fuente: ORTIZ, María
Elaborado: La autora

Empresas comerciales

“Son aquellas que se dedican al intercambio de productos adquiridos a los productores o a los mayoristas, sin cambiar las características del producto,

la empresa comercial persigue valores institucionales, los cuales le permitirán actuar y operar con ética, además de satisfacer las necesidades del medio en el que interactúa”³⁸

Entre las empresas comerciales tenemos:

- **Comisionistas:** Son aquellas que se dedican a vender mercaderías que los productores dan a consignación y sus ganancias se derivan del porcentaje de ventas
- **Minoristas:** Son comerciantes que venden productos al por menor a consumidores finales sus ganancias se obtienen de la diferencia de la compra en grandes cantidades y la venta en menor escala.
- **Mayoristas,** Se dedican a la compra y venta de altos volúmenes de productos convirtiéndose en distribuidores

ADMINISTRACIÓN

Concepto

“La administración es el proceso de tomar decisiones sobre los objetivos y la utilización de los recursos, abarca cinco tipos de decisiones, llamadas también procesos o funciones: planeación, organización, liderazgo, dirección y control.”³⁹

³⁸ BESEY, S. & BRIGHAM. “Fundamentos de administración Financiera”. Editorial Latinoamérica S.A. Decimocuarta edición. México. 2009. Pág. 45

³⁹ AMARU, Antonio Cesar. “Fundamentos de Administración.” Editorial Pearson. Primera edición. México 2009. Pág. 6

“Es la dirección de una organización social y su efectividad en alcanzar sus objetivos fundada en el proceso mediante el cual se diseña y mantiene un ambiente en el que los individuos que trabajan en grupos cumplan metas específicas de manera eficaz.”⁴⁰

La administración es un proceso mediante el cual una organización planificar, organizar, dirigir, coordinar y controlar los recursos económicos, financieros y humanos que mantiene una empresa, para lograr los objetivos planteados e incrementar la productividad mediante la eficiencia y eficacia

Objetivo

- Preservar el capital financiero
- Permitir un mejor nivel de vida laboral en las organizaciones y a la sociedad
- Coordinar los recursos tanto humanos como financieros
- Permite aumentar la rentabilidad de las empresas
- Alcanzar en forma eficiente y eficaz los objetivos de una organización social.
- Permite a las empresas tener una perspectiva más amplia en el medio en el cual se desarrolla.

Importancia

La importancia de la administración radica en que permite a las empresas a tener una mejor organización tanto de los recursos económicos como de los humanos, logrando un mayor rendimiento en la productividad de las empresas.

⁴⁰ KOONTZ, Harold. “Administración. “ Editorial Mc Graw Hill. Decimocuarta edición. México 2008. Pág. 6

Proceso Administrativo

- **Planeación.-** Investiga el entorno interno y externo de la empresa, formula estrategias, políticas y propósitos y examina el futuro, traza planes de acción a corto y largo plazo, permite tomar decisiones que se pondrán en práctica para el bienestar de la empresa.
- **Organización:** Proceso mediante el cual se coordina, diseña y dispone los recursos humanos, materiales y financieros logrando un ambiente en el que los individuos que trabajan en grupos cumplan determinadas metas de manera eficaz.
- **Dirección:** Permite alcanzar el máximo del rendimiento de los empleados logrando ejecutar los planes, la motivación, comunicación y la supervisión para alcanzar las metas y objetivos propuestos.
- **Coordinación:** Permite reunir, unificar y armonizar todas las actividades del negocio
- **Control:** Permite controlar que todo se realice como se lo ha planeado, mide el desempeño de la planeación.

PLANEACIÓN

Es una función de la administración que empieza con la creación de objetivos y metas en las que el administrador prevé el futuro de adonde quiere llegar y lo que quiere lograr, para lo cual se traza planes, procedimientos y estrategias que le ayuden a alcanzar los resultados deseados.

Para DOUGLAS Emery. "La planeación contribuye el método óptimo para la realización de cada actividad. Por ende, los proyectos exhortan a crear un plan de manera cuidadosa, de forma tal que estos puedan ser concluidos satisfactoriamente. Se encarga de definir los objetivos para el futuro desempeño organizacional es decir que para realizar una tarea, actividad, acción o proyecto se debe haber establecido un plan de acción que sirva de guía"⁴¹

Clases De Planeación

- Planeación Estratégica
- Planeación Operativa
- Planeación Financiera

Planeación Estratégica

Es el proceso mediante el cual se determina la misión. Visión y valores de la empresa, estableciendo un diagnóstico situacional mediante la determinación de los factores internos y externos que influyen en el entorno del negocio, permitiendo formular estrategias que ayuden al cumplimiento de los objetivos propuestos.

Planeación Operativa

Consiste en establecer claramente la aplicación de un plan estratégico basada en los objetivos específicos mediante la formulación y asignación de actividades que deben desarrollarse a corto plazo para que la empresa funcione adecuadamente, es conducida y ejecutada por los jefes departamentales.

⁴¹ DOUGLAS, Emery. "Fundamentos de Administración Financiera". Editorial Prentice Hall Hispanoamericana. S.A. Primera edición. México 2000. Pág. 648.

PLANEACIÓN FINANCIERA

Origen

“Las finanzas se ocupan del financiamiento e inversión necesarios para incrementar el valor en las empresas, sin embargo, no siempre ha sido así, fue a partir de la crisis de 1929 en Estados Unidos de Norteamérica cuando muchas empresas quebraron. A partir de ese entonces es necesario hacer análisis de la evaluación del desempeño financiero de las empresas y con base en él, formular una planeación financiera que ayude a resolver los problemas concernientes en la obtención de recursos (con un criterio donde se usen fuentes al menor costo posible y condiciones posibles para su pago), así como los relacionados a la aplicación de los recursos en activos de la empresa, es decir las inversiones. Las decisiones de financiamiento e inversión combinadas se enfocan a aumentar los beneficios de las empresas. De 1950 a 1959 la dirección financiera ha ido adoptando su actual aspecto. El papel del director financiero ya no es solamente obtener fondos, sino la concreta aplicación de los mismos. Los departamentos técnicos tienen en proporción menos influencia que antes a la hora de seleccionar las inversiones. Se da ahora menos importancia al balance que a la cuenta de pérdidas y ganancias, y se da más importancia al flujo de caja que al beneficio por acción”⁴²

Concepto

“La planeación financiera es un aspecto importante de la empresa porque proporciona una guía para dirigir, controlar y coordinar las acciones de la

⁴² MORALES, Arturo. “Planeación Financiera”. Editorial Patria. Primera edición S.A. México 2004. Pág. 22

misma, pretendiendo plantear diferentes objetivos a cumplir, ya sean estos posibles u óptimos para luego ser evaluados”⁴³

Según ROSS Westerfield “La planeación Financiera enuncia la manera en que se van a alcanzar las metas financieras. Por consiguiente, un plan financiero es una declaración de lo que se va hacer en el futuro.”⁴⁴

Se puede decir que la planeación financiera establece pautas para el cambio y el crecimiento de una empresa mediante una técnica que reúne un conjunto de métodos, instrumentos, objetivos con el fin de establecer los pronósticos y las metas económicas financieras de una empresa, con la finalidad de maximizar utilidades y minimizar riesgos futuros.

Importancia

“Es importante porque propicia el desarrollo de la empresa al establecer métodos de utilización racional de los recursos, reduciendo los niveles de incertidumbre que se puede presentar en el futuro para hacer frente a las contingencias que se presenten, manteniendo una mentalidad futurista y permitiendo al ejecutivo evaluar alternativas antes de la toma de decisiones”⁴⁵

La planeación financiera es importante porque busca mantener el equilibrio económico en todos los niveles de la empresa, definiendo el rumbo que tiene que seguir para lograr los objetivos propuestos, permitiendo tomar decisiones oportunas y disminuyendo el riesgo de las inversiones.

⁴³ GITMAN, Lawrence. “Principios de Administración Financiera”. Editorial Prentice Hall. Décima edición. México 2003. Pág. 97

⁴⁴ ROSS, Westerfield. “Fundamentos de finanzas Corporativas”. Editorial McGraw-Hill Interamericana editores, S.A. Novena edición. México 2012. Pág. 88.

⁴⁵ GOMEZ, Guillermo. “Planeación y organización de las empresas”. Editorial Mc Graw Hill. Cuarta edición. México 2000. Pág. 30.

La planeación financiera en las organizaciones busca mantener el control organizacional de las empresas por eso es de mucha importancia llevar una buena planeación financiera desde las pequeñas hasta las grandes empresas, permite tener una visión del futuro mediante los diferentes pronósticos, y alcanzar los objetivos propuestos.

Propósito

- Alcanzar los objetivos deseados
- Ser una herramienta que sirva de guía y control
- Abordar los aspectos de la incertidumbre
- Cambiar la dirección que lleva la empresa
- Desarrollar un marco referencial para los presupuesto y planes a corto plazo
- Prevé el crecimiento y mejora la productividad de la empresa.
- Permite al administrador financiero tomar decisiones oportunas.

Objetivos

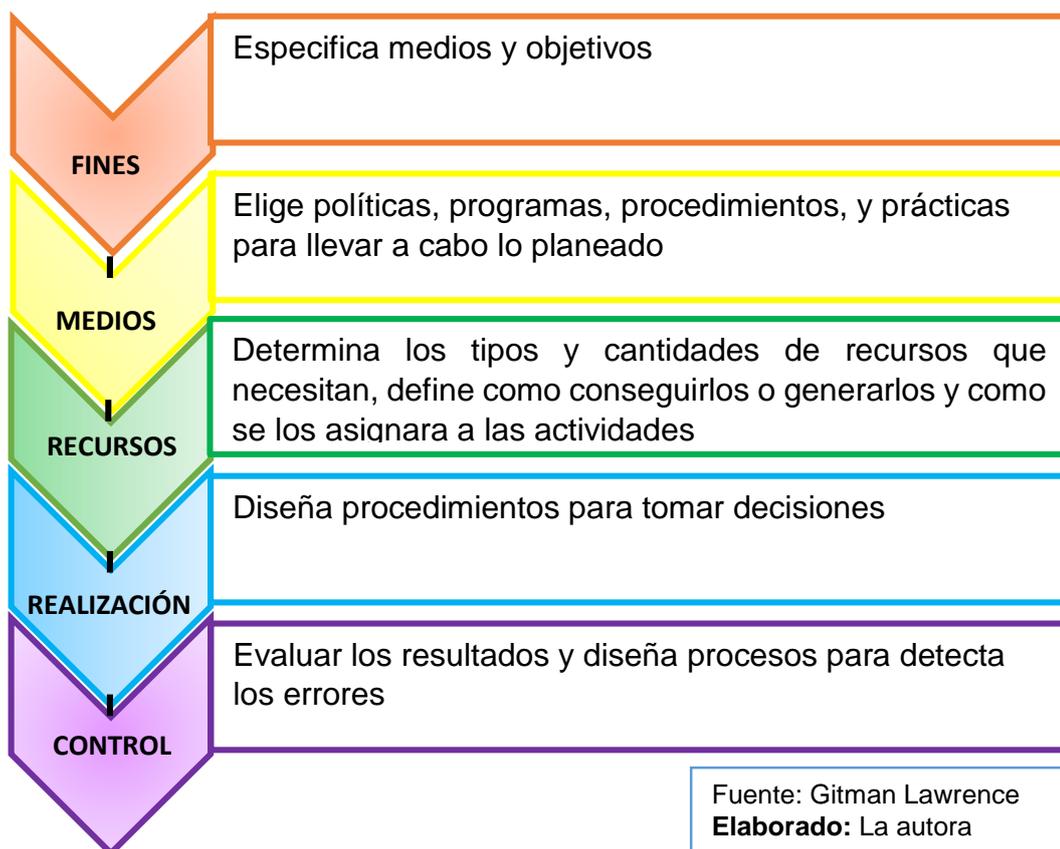
El principal objetivo que tiene la planeación financiera es aprovechar las oportunidades, los recursos financieros, reducir el riesgo, pronosticar las necesidades de dinero y su correcta aplicación buscando el mayor rendimiento y su seguridad financiera.

Características

- Es un proceso permanente y continuo que se realiza en la empresa.
- La planeación es una técnica que permite la coordinación e integración de varias actividades para conseguir los objetivos previstos.
- Tiene por objeto estudiar, evaluar y proyectar el futuro económico y financiero.

- Busca la racionalidad en la toma de decisiones acertadas, al establecer esquemas para el futuro, ya que funciona como un medio orientador del proceso decisorio, que le da mayor racionalidad y disminuye la incertidumbre y minimiza el riesgo.
- Constituye una de las mejores maneras deliberadas de introducir cambios e innovaciones en una empresa, definidos y seleccionados con anticipación y debidamente programados para el futuro.”⁴⁶

Partes del Proceso de Planeación



Dimensiones de la Planeación Financiera

- Planeación financiera a largo plazo

⁴⁶ JOHNSON, Robert y MELICHER, Ronald. “administración Financiera”. Editorial Continental. Segunda edición. México 2000. Pág. 118.

- Planeación Financiera a corto plazo

PLANEACIÓN FINANCIERA A LARGO PLAZO

“Son las actividades financieras planeadas a largo plazo y el impacto financiero anticipado de las acciones durante periodos que varían de 2 a 10 años. Hay planes estratégicos de 5 años y se revisan a medida que surge una nueva información significativa, parte de una estrategia integrada que conjuntamente con los planes de producción, guían a la empresa hacia el logro de objetivos significativos.”⁴⁷

La planeación financiera a largo plazo tiene como objetivo cuantificar y obtener recursos financieros permanentes que se usaran en la empresa, se debe tener en cuenta el entorno de la empresa porque puede modificarse, lo que alteraría los planes a corto plazo, implicando hacer estimaciones de una serie de balances generales con la finalidad de conocer que necesidades quedan sin satisfacer.

PLANEACIÓN FINANCIERA A CORTO PLAZO

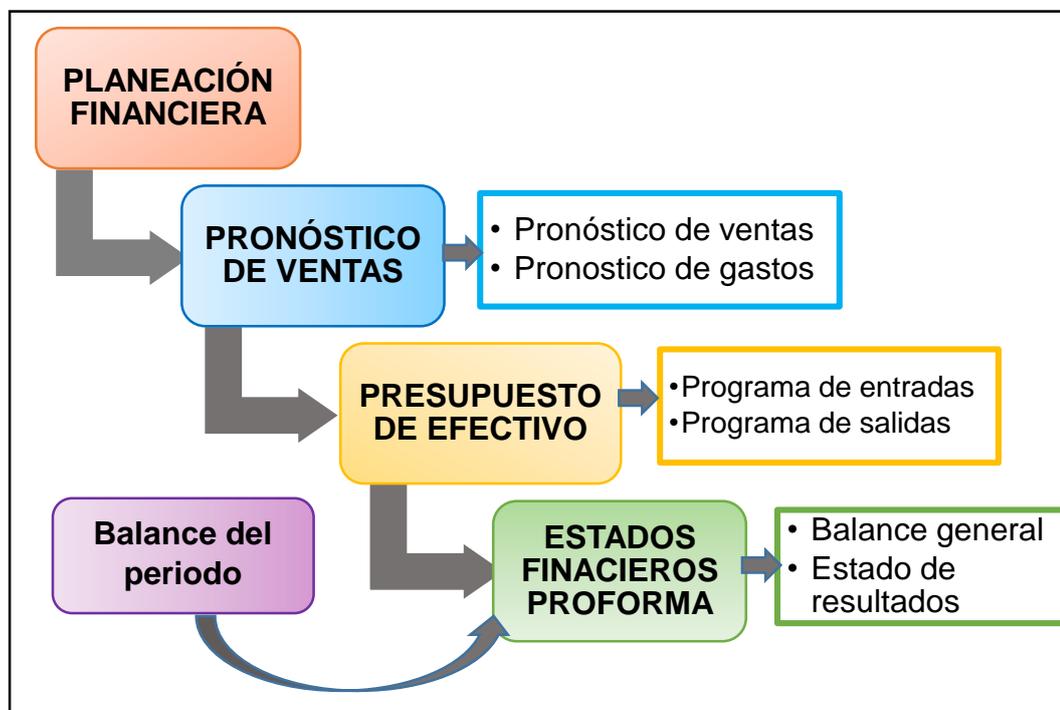
“planificación financiera a corto plazo es aquella parte de la planificación general que presta una atención especial al aspecto financiero de la empresa y no financieros de la misma. Especifican las acciones financieras a corto plazo y el impacto esperado de esas acciones, la mayoría de las

⁴⁷ GITMAN, Lawrence. “Principios de Administración Financiera”. Editorial Pearson. Decimosegunda edición. México 2012. Pág. 117-118

veces los planes cubren un periodo de uno a dos años.”⁴⁸

La planeación financiera a corto plazo se inicia con el pronóstico de ventas a partir de este se desarrolla el pronóstico de compras y los gastos en el que incurrirá, seguidamente se realiza programas de entradas y salidas del efectivo que sirve para desarrollar los estados financieros proforma como son: balance general y estado de resultados.

Proceso de la planeación a corto plazo



Fuente: Lawrence Gitman
Elaborado: La Autora

Elementos de la Planeación Financiera

- Presupuesto de ventas
- Presupuesto del efectivo

⁴⁸ DOUGLAS, Emery. "Fundamentos de Administración Financiera". Editorial Prentice Hall Hispanoamericana. S.A. Primera edición. México 2000. Pág. 97.

- Estados financieros proforma

PRONÓSTICO DE VENTAS

“El pronóstico de ventas se puede basar en un análisis interno, externo o en ambos. Con un enfoque interno, se pide a los representantes de ventas que proyecten las ventas para el periodo por venir.

Los gerentes de ventas de productos revisan estas estimaciones y las consolidan en estimaciones de ventas por líneas de productos. Las estimaciones para las diferentes líneas de productos se combinan después en una estimación global de ventas para la empresa. El problema básico con un enfoque interno es que tal vez tenga una perspectiva muy reducida. Con frecuencia se pasan por alto las tendencias significativas en la economía y en la industria”⁴⁹

La principal entrada del proceso de planeación financiera a corto plazo es el pronóstico de ventas de la empresa que es la predicción de las ventas durante cierto periodo basado en datos internos y externos, se usa como información clave en el proceso de planeación financiera a corto plazo, es importante porque permite desarrollar nuevas estrategias de ventas, cumplir con las metas propuestas y protegerse de la competencia.

El pronóstico externo

Se basa en las relaciones observadas entre las ventas de la empresa y ciertos indicadores económicos externos clave como el producto interno

⁴⁹ VAN HORNE, James C. “Administración financiera”. Editorial Prentice Hall de Pearson. Decimotercera edición. México 2010. Pág. 180.

bruto. Debido a que las ventas de la empresa se relacionan mucho con algún aspecto de la actividad económica nacional general, el pronóstico de la actividad económica debe proporcionar una perspectiva de las ventas futuras.

El pronóstico interno

Se basa en una encuesta o consenso de pronóstico de ventas obtenidas a través de los propios canales de ventas de la empresa. Por lo general, se les pide a los vendedores de la empresa que calculen cuantas unidades de cada tipo de productos esperan vender el año siguiente.”⁵⁰

El pronóstico de ventas en una planeación financiera es la forma de anticipar las ventas que se va a realizar en un periodo determinado sirve para poder realizar el presupuesto de compra de las mercaderías y lograr una mejor gestión en el negocio, la misma que permite planificar, coordinar, controlar actividades y recursos, permitiendo conocer la utilidad que generará el proyecto en el futuro.

Métodos del pronóstico de ventas

Método de porcentaje de ventas “Aunque los estados proforma 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 las ventas.

El crecimiento de las ventas requiere inversiones adicionales en cuentas por cobrar, inventarios y activos fijos, así que la compañía necesita financiamiento para crecer. Una parte del financiamiento a corto plazo se

⁵⁰ GITMAN, Lawrence. J. “Principios de la Administración Financiera”. Editorial Prentice Hall. Décima edición. México 2003. Pág.: 104-105.

obtiene espontáneamente de las ventas adicionales, porque las cuentas por pagar y partidas acumulables, como salarios e impuestos, aumentan naturalmente cuando las ventas aumentan. Otra parte del financiamiento puede provenir de las ventas retenidas. Cualquier financiamiento adicional que se necesite deberá provenir de otras fuentes como préstamos adicionales”⁵¹

El método de porcentaje de ventas es un pronóstico financiero que consiste en expresar las necesidades del negocio en términos de porcentaje, al aplicar este método es importante tener en cuenta que al momento de establecer los porcentajes del incremento debemos ser realistas y no optimistas en las estimaciones de las ventas.

Formula:

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

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

En donde:

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

Método Histórico Se toma como referencia las ventas de los años pasadas de la empresa para estimar los volúmenes de ventas en los

⁵¹ DOUGLAS, Emery. “Fundamentos de Administración Financiera”. Editorial Prentice Hall Hispanoamericana. S.A. Primera edición 2000. Pág. 657.

periodos futuros y se analiza la tendencia que tendrá en el futuro,

PRESUPUESTO

“Un presupuesto puede definirse como la presentación ordenada de los resultados previstos de un plan, un proyecto o una estrategia.”⁵²

El presupuesto es una herramienta importante dentro de una planeación y control, el miso que muestra una información cuantitativa y cualitativa de los gastos e ingresos que se va a obtener en un periodo determinado permitiendo prever los diferentes escenarios económicos, ayuda a cumplir con los objetivos y metas ayudando a minimizar en las operaciones de la organización.

Objetivos

- Proyectar los resultados de la organización en dinero y volúmenes.
- Controlar el las entradas y salidas del dinero de la empresa
- Coordinar las actividades de la empresa.
- Conseguir los resultados de las operaciones periódicas y fijar responsabilidades en las diferentes dependencias de la empresa para lograr el cumplimiento de las metas.

Importancia

La importancia de los presupuestos en las empresas radica en que ayuda a conocer cuánto de dinero va a necesitar para desarrollar sus actividades

⁵² PERE, Nicolás. “Elaboración y Control Presupuestario”. Ediciones Gestión 2000. Primera Edición. Barcelona 2007. Pág. 140

en el futuro y le permite tomar decisiones financieras que incrementen el potencial de la organización y facilita la gestión administrativa logrando fijar políticas y estrategias para el cumplimiento de objetivos.

Clasificación del presupuesto

- Según el sector en que se utilizan: públicos y privados;
- Mediante el campo de aplicación: económicos y financieros,
- Según el periodo que cubren: corto y largo plazo,
- Por su flexibilidad: rígidos y flexibles.

PRESUPUESTO DEL EFECTIVO

“El presupuesto de efectivo dentro de la planeación es el movimiento del efectivo de la empresa, es el proceso de estimar entradas y salidas de efectivo para un periodo futuro determinado.”⁵³

Para Gitman el presupuesto del efectivo o pronóstico de caja es: “En estado de las entradas y salidas del efectivo planeadas de la empresa. Esta lo usa para calcular sus necesidades a corto plazo, dedicando especial atención a los excedentes y faltantes de caja”⁵⁴

Según Madroño el presupuesto del efectivo es: “Uno de los instrumentos más importantes de la Administración Financiera porque en él incluyen todos los movimientos de efectivo de la empresa y se resume el plan financiero.”⁵⁵

⁵³ LEÓN, García, Oscar. “Administración Financiera, Fundamentos y Aplicaciones”. Editorial Mc Graw Hill. Tercera edición. México 1999. Pág. 507

⁵⁴ GITMAN, Lawrence. J. “Principio de Administración Financiera”. Editorial Pearson. Décima edición. México 2003. Pág. 99.

⁵⁵ MADROÑO Cosío, Manuel. “Administración financiera del circulante”. Editorial Instituto Mexicano de Contadores Públicos. Tercera edición. México 2005. Pág. 47

El presupuesto del efectivo es un pronóstico nos permite prever las entradas y salidas del dinero que tendrá la empresa en el futuro para tomar decisiones correctas si existe excedente por ejemplo se debería invertir para no tener dinero ocioso o si hay un déficit solicitar un financiamiento.

Objetivos

- Detectar en qué año habrá faltantes y sobrantes de efectivo
- Comprobar si las políticas de cobro y de pago son las óptimas,
- Determinar el monto que se necesitará para el desarrollo de las actividades.
- Conocer si la empresa necesitará financiamiento
- Determinar si existirá efectivo ocioso que se lo pueda invertir.

Importancia

La importancia consiste en que permite prever la disponibilidad del efectivo y conocer si las inversiones serán rentables o no para la organización.

Ingresos del efectivo

Son los flujos positivos que el negocio tiene por sus actividades como por ejemplo las ventas de bienes o servicios al contado, las cuentas por cobrar, obtención de préstamos, venta de activos fijos (propiedad, planta y equipo), etc.

Egresos del efectivo

Son todos los gastos que incurre la empresa durante un periodo específico ejemplo compra de mercaderías, cuentas por pagar, sueldos, pago de impuestos, adquisición de activos, etc.

ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA

“los estados financieros proforma muestran los efectos de las decisiones de la compañía sobre sus estados financieros futuros. Las compañías usan estados financieros proforma durante todo el proceso de planeación para evaluar los efectos de las decisiones alternativas sobre varias partidas de interés, como las ventas y la utilidad neta. Además de ayudar en el proceso de toma de decisiones, los estados financieros proforma también ayudan a crear planes de contingencia que le permitan responder a situaciones inesperadas.”⁵⁶

Los estados financieros proforma son la fuente de información donde se demuestra el comportamiento que tendrá la empresa en los años proyectados sirviendo como base para realizar el análisis y evaluación financiera del negocio, permitiendo dar a conocer las posibles utilidades que se obtendrá en el negocio y tomar correctivos si fuera necesario para el logro de los objetivos

Estado de Resultados Proforma

“Es un resumen de los ingresos y egresos esperados de las empresas durante un determinado periodo en el futuro, que termina con el ingresos netos de dicho periodo”⁵⁷

Para ORTIZ Anaya el estado de resultado proyectado es: “La estimación de las utilidades o pérdidas, es decir, estimación de los resultados de las operaciones que se planea realizar en el futuro.”⁵⁸

⁵⁶ DOUGLAS, Emery. “Fundamentos de Administración Financiera”. Editorial Prentice Hall Hispanoamericana. S.A. Primera edición 2000. Pág. 655.

⁵⁷ VAN HORNE, James. “Administración financiera”. Editorial Prentice Hall de Pearson. Decimotercera edición. México 2010. Pág. 188.

⁵⁸ ORTIZ, Anaya Héctor. “Flujo de Caja y Proyecciones Financiera”. Editorial Universidad. Externado de Colombia. Segunda edición. Bogotá- Colombia 2009. Pág: 150

AMERICAN BOUTIQUE
ESTADO DE RESULTADO PROFORMA
DEL.....AL.....DE DICIEMBRE.....

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas Totales	XX	XX	XX	XX	XX
- Costo de ventas	XX	XX	XX	XX	XX
UTILIDAD BRUTA	XX	XX	XX	XX	XX
- Gastos Operativos	XX	XX	XX	XX	XX
UTILIDAD OPERATIVA	XX	XX	XX	XX	XX
- Gastos financieros	XX	XX	XX	XX	XX
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTO	XX	XX	XX	XX	XX
- Impuestos	XX	XX	XX	XX	XX
UTILIDAD NETA DESPUÉS DE IMPUESTOS	XX	XX	XX	XX	XX
Dividendo de acciones comunes	XX	XX	XX	XX	XX
Utilidades Retenidas	XX	XX	XX	XX	XX

FUENTE: Gitman Lawrence
ELABORADO: La autora

Balance General Proforma

Es un documento que refleja la situación económica de los años presupuestados demostrando los activos, pasivos y capital del ejercicio proyectado. Para calcular el Balance General Proforma se lo puede realizar por estimaciones o mediante cálculos, su importancia radica en que permite conocer la situación económica y financiera de la empresa en el futuro, así como determinar la capacidad de pago de la misma.

AMERICAN BOUTIQUE
BALANCE GENRAL PROFORMA
DEL...AL....DE DICIEMBRE....

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVO					
ACTIVO CORRIENTE					
Caja	XX	XX	XX	XX	XX
Valores negociables	XX	XX	XX	XX	XX
Cuentas por cobrar	XX	XX	XX	XX	XX
Inventarios	XX	XX	XX	XX	XX
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	XX	XX	XX	XX	XX
ACTIVOS NO CORRIENTES					
TOTAL ACTIVOS	XX	XX	XX	XX	XX
PASIVOS					
Cuentas por cobrar	XX	XX	XX	XX	XX
Documentos por cobrar	XX	XX	XX	XX	XX
Deudas a largo plazo	XX	XX	XX	XX	XX
TOTAL PASIVOS	XX	XX	XX	XX	XX
PATRIMONIO					
Capital	XX	XX	XX	XX	XX
Utilidades retenidas	XX	XX	XX	XX	XX
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	XX	XX	XX	XX	XX

FUENTE: Gitman Lawrence
ELABORADO: La autora

i. METODOLOGÍA

METODOS

➤ Científico

Este método permitirá obtener y profundizar los fundamentos teóricos que

se requieren para llevar a cabo el trabajo de investigación, así como también ayudará a conceptualizar, estructurar el problema y sus posibles soluciones

➤ **Deductivo**

Método que va de lo general a lo particular permitirá realizar el estudio de los fundamentos de la planeación financiera en forma general permitiendo determinar la situación del negocio y ayudará a estructurar el marco teórico de la investigación.

➤ **Inductivo**

Es aquel que parte de los hechos particulares hacia los generales, facilitará el estudio de los distintos aspectos específicos como económicos y financieros de la empresa para poder tener una visión global del objeto de estudio.

➤ **Matemático**

Este método se lo empleará en la parte práctica del trabajo en donde se aplicará fórmulas y cálculos para desarrollar los diferentes pronósticos de la planeación financiera.

➤ **Sintético**

Servirá para resumir y esquematizar el proceso teórico del trabajo de investigación permitiendo presentar las conclusiones y recomendaciones para que el dueño tome las mejores decisiones.

TÉCNICAS

➤ **Observación**

Es una técnica que consiste en observar los hechos y registrarlos para posteriormente analizarlos, permitirá visualizar los aspectos relevantes de la investigación logrando obtener la información suficiente y relevante para luego procesarla de acuerdo a los fundamentos de la administración financiera.

➤ **Entrevista**

Esta técnica consiste en el diálogo entre dos personas permitirá establecer una conversación con el propietario del negocio para recabar información necesaria para el desarrollo del trabajo investigativo y servirá para conocer los diferentes problemas que afecta la situación financiera y económica del negocio.

➤ **Revisión Bibliográfica**

Esta técnica servirá de ayuda para conceptualizar la revisión de literatura del presente trabajo permitiendo recabar información en libros, revistas, páginas web etc.

g. PRESUPUESTO Y FINANCIAMIENTO

Presupuesto

INGRESOS	
APORTE	VALOR
Herenia Beatríz Tandazo Solano	1350,00
TOTAL INGRESOS	1350,00
EGRESOS	
Suministros de oficina	150,00
Copias	100,00
Impresiones del borrador y tesis definitiva	300,00
Empastado	400,00
Movilización	200,00
Imprevistos	200,00
TOTAL	1350,00

Financiamiento

Los gastos que se incurran en el transcurso de la presente tesis serán suministrados en su totalidad por la autora.

h. BIBLIOGRAFÍA

- AMARU, Antonio Cesar. “Fundamentos de Administración.” Editorial Pearson. Primera edición. México 2009.

- ARROYO, Antoni y PRAT, Margarita. Dirección Financiera. Editorial Deusto S.A. España 2004.
- BESEY, S. & BRIGHAM. “Fundamentos de administración Financiera”. Editorial Latinoamérica S.A. Decimocuarta edición. México. 2009.
- DOUGLAS Emery. “Fundamentos de Administración Financiera”. Editorial Prentice Hall Hispanoamericana. S.A. Primera edición. México 2000.
- GITMAN, Lawrence J. “Principios de la Administración Financiera”. Editorial Pearson Adisson Wesley. Décima edición. México 2003
- GOMEZ, Guillermo. “Planeación y organización de las empresa”. Editorial Continental. Cuarta edición. México 2000.
- JOHNSON, Robert y MELICHER, Ronald. “Administration Financiera”. Editorial Continental. Segunda edición. México 2000.
- KOONTZ, Harold. “Administración. “Editorial Mc Graw Hill. Decimocuarta edición. México 2008.
- LEÓN, García, Oscar. “Administración Financiera, Fundamentos y Aplicaciones”. Editorial Mc Graw Hill. Tercera edición. México 1999.
- MADROÑO, Cosio Manuel. “Administración financiera del circulante”. Editorial Instituto Mexicano de Contadores Públicos. Tercera edición. México 2005.
- ORTIZ, Anaya Héctor. “Flujo de Caja y Proyecciones Financiera”. Editorial Universidad. Externado de Colombia. Segunda edición. Bogotá- Colombia 2009.

- ORTIZ, María Jesús. “Administración de Empresas”. Ediciones Pirámide, Grupo Anaya S.A. Madrid 2012.
- PERE, Nicolás. “Elaboración y Control Presupuestario”. Ediciones Gestión 2000. Primera Edición. Barcelona 2007.
- RODRÍGUEZ, Casanueva Rocha Cristóbal. “Prácticas de la Gestión Empresarial”. Editorial Pearson. Primera edición. México 2001.
- ROSS, Westerfield Jordan. “Fundamentos de finanzas Corporativas”. Editorial McGraw-Hill Interamericana editores, S.A. Novena edición. México 2012
- VAN HORNE, James C. “Administración financiera”. Editorial Prentice Hall de Pearson. Decimotercera edición. México 2010.
- VALDIVIESO Bravo, Mercedes. “Contabilidad General”. Editorial Nuevo día. Sexta edición. Quito-Ecuador 2006.

INDICE

	CONTENIDO	PÁGINA
	Caratula	I
	Certificación	li
	Autoría	lii
	Carta de autorización	lv
	Dedicatoria	V
	Agradecimiento	Vi
	a. Título	1
	b. Resumen	2
	Abstract	4
	c. Introducción	6
	d. Revisión de literatura	9
	Empresa	9
	Administración	13
	Planeación	16
	Planeación financiera	19
	Pronóstico de ventas	27
	Presupuesto	34
	Presupuesto de efectivo	38
	Estados financieros proforma	41
	e. Materiales y Métodos	47
	f. Resultados	50
	Contexto empresarial	50
	Pronóstico de ventas y compras	54
	Presupuesto de efectivo	101
	Estados financieros proforma	131

g. Discusión	163
h. Conclusiones	166
i. Recomendaciones	167
j. Bibliografía	168
k. Anexos	172