



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

**“PLANEACIÓN FINANCIERA AL LABORATORIO AUTOMOTRIZ
REICIS DE LA CIUDAD DE LOJA, PERIODO 2018 – 2022”**

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

AUTORA:

Stefany Carolina Morales Ponce

DIRECTORA:

Dra. Ignacia de Jesús Luzuriaga Granda MAE.

1859
LOJA - ECUADOR

2019

Dra. IGNACIA DE JESÚS LUZURIAGA GRANDA MAE. DOCENTE DE LA CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DE LA FACULTAD JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA Y DIRECTORA DE TESIS.

CERTIFICA:

Que el presente trabajo de tesis titulada “PLANEACIÓN FINANCIERA AL LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS DE LA CIUDAD DE LOJA, PERIODO 2018 – 2022” presentado por la egresada Stefany Carolina Morales Ponce; previo a optar el Grado de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, Contador Público – Auditor, ha sido dirigida, orientada y revisada en todas sus partes misma que cumple con los requerimientos establecidos por la norma pertinente para la graduación en la Universidad Nacional de Loja, por lo cual autorizo su presentación ante el respectivo Tribunal de Grado.

Loja, 04 de Septiembre del 2019



Dra. Ignacia Luzuriaga Granda MAE.
DIRECTORA DE TESIS

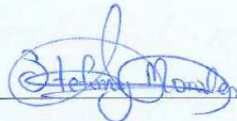
AUTORÍA

Yo, Stefany Carolina Morales Ponce, declaro ser la autora del presente trabajo de tesis denominado: “PLANEACIÓN FINANCIERA AL LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS DE LA CIUDAD DE LOJA, PERIODO 2018 – 2022”, 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: Stefany Carolina Morales Ponce

Firma: _____



Cédula: 060426052-1

Fecha: Loja, 04 de Septiembre del 2019

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


Yo, Stefany Carolina Morales Ponce, declaro ser autora de la tesis titulada **“PLANEACIÓN FINANCIERA AL LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS DE LA CIUDAD DE LOJA, PERIODO 2018 – 2022”**, como requisito para optar al título y grado de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría Contador Público Auditor 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 cuatro días del mes de septiembre del dos mil diecinueve, firma la autora

Firma: _____



Autor: Stefany Carolina Morales Ponce

Cédula: 060426052-1

Dirección: Motupe, Av. Chuquiribamba y Av. Ángel Felicísimo Rojas

Correo Electrónico: poncekarito9@gmail.com

Teléfono: 073-029-829 **Celular:** 0967672805

DATOS COMPLEMENTARIOS

Director de Tesis: Dra. Ignacia de Jesús Luzuriaga Granda MAE.

Presidente del Tribunal: Dra. Gladys Ludeña Eras Mg. Sc

Integrante del Tribunal: Ing. Viviana Thalia Zumba Nagua Mg. Sc

Integrante del Tribunal: Lic. Carlos Nelson Cobos Suárez Mg. Sc

DEDICATORIA

A DIOS

Por las maravillas que ha hecho en mi vida, por llenarme siempre de esa alegría y por su fidelidad que a cada instante me demuestra con gran misericordia. *“La gloria de Dios es grande”*.

A MI MADRE

Por ser ese motor de mi vida para seguir adelante, por enseñarme a no rendirme ante las dificultades y por el gran amor que me da siempre con gran bondad y demostrarlo con el esfuerzo que realiza en todo momento de mi vida. *“Gracias Madre mía por todo tu esfuerzo y amor”*.

A MI ABUELITA (+)

Por enseñarme que el amor de Dios es muy grande, y a pesar de las dificultades que se presenten demuestre con gran alegría ese amor que Dios da. *“Algún día nos volveremos a ver en el Cielo”*.

Stefany Carolina.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a la Universidad Nacional de Loja, a la Facultad Jurídica Social y Administrativa y a la Carrera de Contabilidad y Auditoría, por la acogida que se me ha brindado para formarme como profesional, por medio de las diferentes asignaturas recibidas, las prácticas profesionales y la elaboración de la presente tesis, la cual refleja lo aprendido en estos cinco años de estudio.

A la Doctora Ignacia Luzuriaga, por los sabios consejos que supo dar, por el trabajo y el esfuerzo que ha dedicado en la dirección de la presente tesis para guiarla con éxito.

Así también con profunda gratitud, agradezco al Sr. Gustavo Pérez gerente-propietario del Laboratorio Automotriz REICIS, por permitirme realizar esta tesis en su empresa, así también al Sr. Cesar Lima por el apoyo y la colaboración al facilitarme la documentación necesaria a utilizar en el desarrollo del trabajo de tesis.

LA AUTORA.

a. TÍTULO

“PLANEACIÓN FINANCIERA AL LABORATORIO AUTOMOTRIZ
REICIS DE LA CIUDAD DE LOJA, PERIODO 2018 – 2022”

b. RESUMEN

El presente trabajo de tesis denominado “PLANEACIÓN FINANCIERA AL LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS DE LA CIUDAD DE LOJA, PERIODO 2018 – 2022” se desarrolló con el propósito de proveer alternativas que permitan una adecuada toma de decisiones que conlleven al incremento de rentabilidad y la consecución de las metas empresariales.

La estructura de la tesis se rige para dar cumplimiento a los objetivos trazados, se efectuó la elaboración del Pronóstico de ventas y compras tomando como base los cuadros comparativos del año 2016 – 2017, estos demostraron que los meses donde hay más ventas y compras son abril y diciembre. Se desarrolló el programa de entradas de efectivo, que refleja las ventas pronosticadas en el periodo 2018 - 2022; el programa de salidas de efectivo contiene las proyecciones de los costos y gastos incurridos por la empresa, para su desarrollo se tomó en cuenta la procedencia de cada gasto, y se identificó que la proyección de los gastos, se efectúa mediante: el porcentaje de incremento del salario básico unificado del 2017 al 2019, los valores de las ventas proyectadas y los valores que se encuentran en el Estado de Resultados del año 2017.

Una vez obtenidos estos Programas, se desarrolló el Presupuesto de Efectivo, mediante este instrumento se determinó que la empresa en los

próximos cinco años producirá excedentes que podrán ser invertidos para beneficio de la misma, pero no serán utilizados en su totalidad, sino que se tomará solo una parte, la misma que está definida posteriormente en los Estados Financieros Proforma, en la cuenta Inversiones Financieras a corto plazo.

En la metodología, se utilizó herramientas de análisis que fueron determinando la situación de la entidad estudiada, culminando con la elaboración del Informe de Planeación Financiera que permitirá al Gerente Propietario del Laboratorio Automotriz REICIS, tomar decisiones acertadas para el buen desarrollo de su empresa.

De acuerdo al análisis de la información obtenida, se concluyó que el Laboratorio Automotriz no efectúa Estados Financieros Proforma, porque desconocen en su totalidad de la Planeación Financiera, provocando una inadecuada toma de decisiones. A razón de ello se recomienda aplicar esta técnica, que analiza la situación financiera de la empresa a futuro, y ayuda a la toma de decisiones adecuadas para dar cumplimiento a los objetivos empresariales.

SUMMARY

This thesis work called "FINANCIAL PLANNING TO THE REICIS AUTOMOTIVE LABORATORY OF THE CITY OF LOJA, PERIOD 2018 - 2022" was developed with the purpose of providing alternatives that allow adequate decision-making that lead to increased profitability and the achievement of business goals.

The structure of the thesis is governed to comply with the objectives set, the preparation of the Sales and Purchase Forecast was made based on the comparative tables of the year 2016 - 2017, these showed that the months where there are more sales and purchases are april and december. The cash inflow program was developed, which reflects the forecasted sales in the 2018-2022 period; The cash outflow program contains the projections of the costs and expenses incurred by the company, for its development the origin of each expense was taken into account, and it was identified that the projection of the expenses is made by: the percentage of increase of the unified basic salary from 2017 to 2019, the projected sales values and the values found in the Income Statement for 2017.

Once these Programs were obtained, the Cash Budget was developed, through this instrument it was determined that the company in the next five

years will produce surpluses that can be invested for the benefit of it, but will not be used in its entirety, but will be taken only one part, the same one that is defined later in the Proforma Financial Statements, in the short-term Financial Investments account.

In the methodology, analysis tools were used that determined the situation of the entity studied, culminating in the preparation of the Financial Planning Report that will allow the Owner Manager of the REICIS Automotive Laboratory to make sound decisions for the good development of your company.

According to the analysis of the information obtained, it was concluded that the Automotive Laboratory does not carry out Proforma Financial Statements, because they are completely unaware of the Financial Planning, causing an inadequate decision making. Because of this, it is recommended to apply this technique, which analyzes the financial situation of the company in the future, and helps to make appropriate decisions to comply with business objectives.

c. INTRODUCCIÓN

La planeación financiera es una herramienta muy importante, porque permite establecer pautas de crecimiento, evitar situaciones de falta de disponibilidad de recursos financieros, y el aprovechamiento de oportunidades de negocios que se puedan presentar en un futuro, así también cabe destacar que, la planeación financiera implica una gran responsabilidad para el administrador financiero y/o el gerente de la empresa, porque depende de sus decisiones, el crecimiento de la empresa y el cumplimiento de sus objetivos.

El presente trabajo de tesis constituye un aporte al Laboratorio Automotriz "REICIS", mediante el desarrollo de la Planeación Financiera en el Periodo 2018 – 2022, permitiendo conocer la posible utilidad que la empresa obtendrá en el futuro, de manera que ayude al Gerente de la empresa tomar decisiones acertadas, que garanticen el cumplimiento de los objetivos y/o metas empresariales planteadas, en función del incremento de su rentabilidad y posición dentro del mercado automotriz.

La estructura de esta tesis, cumple lo establecido en el Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja, en su artículo 150. Inicia con el **Título**, que es la denominación del trabajo de tesis; el **Resumen** en castellano y traducido al inglés, aquí consta una breve síntesis del trabajo realizado; la **Introducción**, destaca la importancia de

aplicación del tema investigado, el aporte que provee a la empresa y la descripción de cada componente de la tesis; la **Revisión de Literatura**, refleja los referentes teóricos vinculados con el tema de tesis; se destaca también los **Materiales y Métodos**, utilizados en la elaboración de la investigación en relación al cumplimiento de los objetivos específicos planteados; los **Resultados**, comprende la descripción del contexto empresarial y la aplicación de la Planeación Financiera en el Laboratorio Automotriz REICIS, la misma que inicia con los pronósticos de ventas y compras y culmina con el informe de planeación financiera; la **Discusión** de los resultados, analiza el antes y el después de la empresa con la aplicación de la práctica. Por último, se obtiene las **Conclusiones**, **Recomendaciones** que se plantean en base a los resultados obtenidos; la **Bibliografía** que da constancia a la información utilizada; y los pertinentes **Anexos** que son el respaldo de la información descrita o procesada en el desarrollo de la tesis.

d. REVISIÓN DE LITERATURA

EMPRESA

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

“La empresa es un sistema social en el que se integra un conjunto de personas y medios con los que conseguir unos objetivos. El logro eficaz de estos objetivos necesita de una organización que haga posible la coordinación coherente de todos los medios y personas que forman parte de la misma”².

La empresa es todo ente económico cuyo esfuerzo se orienta a ofrecer a los clientes y a la sociedad en general, bienes y/o servicios que, al ser vendidos, producirán una renta que beneficia al empresario, a los estados y a la sociedad en general. Beneficia al empresario por medio de las ganancias que obtendrá con las ventas, al estado, por el pago de

¹ ESTUPIÑÁN GAITÁN, Rodrigo. 2010. Análisis Financiero y de Gestión. Segunda edición. México. Editorial Ecoe. 3 p.

² BENJAMÍN, Franklin. 2016. La empresa y su organización. Quinta edición. México. Editorial Mc. Graw Hill. 7 p.

impuestos, y a la sociedad satisface sus necesidades con la generación de empleos, y la producción de bienes y servicios que son indispensables para mejorar la calidad de vida.

Objetivos

“Cada empresa plantea sus objetivos ya sean a corto o largo plazo y estos pueden ser definidos según el criterio de cada empresario, gerente o administrador. Entre estos objetivos se encuentran:

Objetivo de rentabilidad: centrará a la empresa en la consecución del máximo beneficio, para ello tendrá que controlar de forma minuciosa los gastos de su actividad, así como los ingresos que tal actividad le reporta.

Objetivo de crecimiento: a través de este objetivo, se intentará conseguir la expansión empresarial una vez que la empresa esté consolidada. Puede realizarse de muy diversas maneras: mediante nuevos productos, nuevos servicios y nuevos mercados.

Objetivo social: centra su atención en el equilibrio de la empresa con el conjunto de personas que forman parte de la misma y con las personas, entes e instituciones con los que se relaciona”³.

³ BENJAMÍN, Franklin. 2016. La empresa y su organización. Quinta edición. México. Editorial Mc. Graw Hill. 10 p.

Entorno

Debido a que una empresa tiene múltiples interacciones, el logro de sus objetivos se verá afectado por su relación con los distintos entornos existentes, como son:

- **“Entorno jurídico:** En todos los países existen leyes especializadas que regulan a las empresas desde su formación y operación, hasta su desaparición. Toda empresa debe tener cuidado en cumplir con el marco jurídico que le compete.
- **Entorno económico:** Las empresas influyen de manera directa en la economía de un país. Algunos de los aspectos más importantes en los que influyen son: la entrada de divisas al país, la exportación, la inversión de capital nacional y extranjero, las políticas fiscales y arancelarias y los convenios comerciales. Por otra parte, el desarrollo económico del país también influye en el éxito de las empresas, el cual se ve afectado por ciertas variables como el tipo de cambio, la distribución de la población, la infraestructura, entre otras.
- **Entorno político:** En todos los países existen regiones o estados en los cuales la probabilidad de éxito es muy grande para una empresa. Sin embargo, si la situación política no es adecuada, la empresa puede ser afectada.

- **Entorno social:** La existencia de una empresa que produce bienes y/o servicios afecta el entorno social, mediante la generación de empleos, la influencia en las compras de la población, etc.
- **Entorno geográfico:** De vital importancia es el lugar en el que se establezca la empresa; el clima, la distancia en cuanto a proveedores y clientes y la infraestructura son factores básicos. Por otra parte, en algunos casos, las empresas afectan al ambiente, a que durante el proceso de fabricación de sus productos se originan residuos y algunos de éstos pueden ser nocivos para el ser humano”⁴.

Recursos

“A partir de la creación de la empresa surge la necesidad de elegir, combinar y armonizar diferentes elementos, con el propósito de darles el mejor empleo y la más adecuada distribución. Los recursos de una empresa son:

Financiero: El inicio de un negocio, su financiamiento, las mejoras y las inversiones que se requieren durante su marcha exigen la existencia de capital. Los fondos originales de inversión provienen del propietario y de los socios. También puede obtenerse financiamiento a través de préstamos bancarios o de créditos industriales.

⁴ MÜNCH GALINDO, Lourdes. 2006. Fundamentos de Administración: casos y prácticas. Segunda edición. México. Editorial Trillas. 27 -28 p.

Materiales: Incluyen inmuebles, maquinaria, herramienta, equipo y materias primas.

Humanos: El factor humano es el elemento clave para lograr los objetivos de cualquier organización. El personal debe ser seleccionado con base en las cualidades y los conocimientos necesarios para desempeñarse eficientemente.

Tecnológicos: Todos los instrumentos y la tecnología que ayudan a obtener una mejor eficiencia en las operaciones de la empresa. El análisis y el aprovechamiento de la tecnología necesaria para optimizar todos los recursos son indispensables para la producción de artículos y servicios realmente competitivos.

Las cantidades y cualidades de los recursos que tienen que utilizarse en la formación de una empresa difieren de acuerdo con las circunstancias específicas de cada organización”⁵.

Clasificación

“Según el tamaño de la empresa: Se define de acuerdo con el volumen de ventas anual y el número de personas ocupadas. Estas comprenden:

⁵ MÜNCH GALINDO, Lourdes. 2006. Fundamentos de Administración: casos y prácticas. Segunda edición. México. Editorial Trillas. 28-29 p.

Gráfico 1 Tamaño de la empresa

Grande	<ul style="list-style-type: none"> • Ventas anual: 5'000.001 en adelante. • Personas ocupadas: 200 en adelante.
Mediana "B"	<ul style="list-style-type: none"> • Ventas anual: 2'000.001 a 5'000.000 • Personas ocupadas: 100 a 199.
Mediana "A"	<ul style="list-style-type: none"> • Ventas anual: 1'000.001 a 2'000.000 • Personas ocupadas: 50 a 99.
Pequeña	<ul style="list-style-type: none"> • Ventas anual: 100.001 a 1'000.000 • Personas ocupadas: 10 a 49.
Microempresa	<ul style="list-style-type: none"> • Ventas anual: < a 100.000 • Personas ocupadas: 1 a 9.

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC (2014).
Elaborado por: La autora.

Según el sector económico: Corresponde a un nivel agrupado de las actividades económicas, entre ellas comprenden⁶:

- **“Agricultura, ganadería silvicultura y pesca:** La sección incluye la explotación de recursos naturales vegetales y animales, es decir, las actividades de cultivo, cría y reproducción de animales, explotación maderera y recolección de otras plantas, de animales o de productos animales en explotaciones agropecuarias o en su hábitat natural.

⁶ INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS, INEC. 2014. Directorio de empresas y establecimientos. Ecuador. N.º 1. 9 – 11 p

- **Explotación de minas y canteras:** Incluye la extracción de minerales que se encuentran en la naturaleza en estado sólido (carbón y minerales), líquido (petróleo) o gaseoso (gas natural).
- **Industrias manufactureras:** Esta sección incluye la transformación física o química de materiales, sustancias o componentes en productos nuevos. Los materiales, sustancias o componentes transformados son materias primas procedentes de la agricultura, ganadería, silvicultura, pesca y explotación de minas y canteras, así como productos de otras actividades manufactureras. La alteración, renovación o reconstrucción de productos se consideran por lo general actividades manufactureras. El montaje de componentes de los productos manufacturados se considera una actividad manufacturera. Comprende el montaje de productos manufacturados a partir de componentes de producción propia o comprados.
- **Comercio:** Comprende la venta al por mayor y al por menor (sin transformación) de todo tipo de productos y la prestación de servicios accesorios a la venta de esos productos. La venta al por mayor y la venta al por menor son los estadios finales de la distribución de productos. Los productos comprados y vendidos se denominan también mercancías.
- **Construcción:** Incluye las actividades corrientes y especializadas de construcción de edificios y obras de ingeniería civil, sean obras nuevas, reparaciones, ampliaciones y reformas, la edificación in situ

de edificios y estructuras prefabricadas y también la construcción de obras de carácter temporal.

- **Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas:** Comprende la venta al por mayor y al por menor (sin transformación) de todo tipo de productos y la prestación de servicios accesorios a la venta de esos productos. La venta al por mayor y la venta al por menor son los estadios finales de la distribución de productos. Los productos comprados y vendidos se denominan también mercancías. Esta clasificación se divide en:
 - Venta de vehículos automotores.
 - Mantenimiento y reparación de vehículos automotores.
 - Venta de partes, piezas y accesorios para vehículos automotores.
 - Venta, mantenimiento y reparación de motocicletas y de sus partes, piezas y accesorios.
 - Venta al por mayor de maquinarias equipos y materiales.
 - Otras actividades de venta al por mayor especializada.
 - Venta al por mayor de otros productos no especializados.
 - Venta al por menor de combustibles para vehículos automotores en comercios especializados”⁷.

- **Servicios:** “Es el conjunto de actividades económicas sumamente heterogéneas. Las actividades de los servicios se suelen definir en un

⁷ DIRECCIÓN REGIONAL NORTE. 2012. Manual de Usuario CIIU-Clasificación Industrial Internacional Uniforme. Ecuador. N. 01. 10 – 27p

sentido muy general como las actividades que no producen bienes. Entre ellas se encuentran: Suministro energías, distribución de agua, transporte, alojamiento, información, financieras, inmobiliarias, científico técnico, administrativos, administración pública, enseñanza, salud, artes, otros servicios.

Según el tipo de unidad legal: Las empresas e instituciones según el tipo de unidad legal pueden ser personas naturales o personas jurídicas, a su vez, este tipo de unidad legal con las particularidades jurídicas de cada empresa o institución puede derivarse en otras formas que el Directorio de Empresas denomina forma institucional”⁸. Dentro de este se encuentra:

- **“Régimen impositivo simplificado de Ecuador (RISE):** es un régimen de inscripción voluntaria, que reemplaza el pago del IVA y del Impuesto a la Renta a través de cuotas mensuales y tiene por objeto mejorar la cultura tributaria en el país”⁹.
- **“Personas naturales obligadas a llevar contabilidad:** Las personas naturales, incluso cuando desarrollen actividades agrícolas, pecuarias, forestales o similares y sucesiones indivisas(herencias), profesionales, comisionistas, artesanos, agentes, representantes y demás

⁸ INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS, INEC. 2014. Directorio de empresas y establecimientos. Ecuador. N.º 1. 11 – 12p.

⁹ SERVICIO DE RENTAS INTERNAS. 2018. Régimen Impositivo Simplificado RISE. Disponible en: <http://www.sri.gob.ec/web/guest/regimen-impositivo-simplificado-rise> (Consultado 23/09/2018)

trabajadores autónomos de acuerdo a lo establecido en el Art. 19 de la Ley Orgánica de Régimen Tributario, deben llevar contabilidad cuando tengan un capital propio de \$180.000,00; ingresos brutos anuales mayores a \$ 300.000,00 y costos y gastos superiores a \$240.000,00”¹⁰.

- **“Personas naturales no obligadas a llevar contabilidad:** Son todas las personas, nacionales o extranjeras, que realizan actividades económicas lícitas. Las personas naturales que realizan alguna actividad económica están obligadas a inscribirse en el RUC; emitir y entregar comprobantes de venta autorizados por el SRI por todas sus transacciones y presentar declaraciones de impuestos de acuerdo a su actividad económica, debiendo llevar un registro de sus ingresos y egresos”¹¹.
- **Empresa constituida en sociedad con fines de lucro:** Son aquellas sociedades constituidas con personalidad jurídica, cuyo fin es obtener un lucro o ganancia, este tipo de empresas que pueden ejercer derechos y adquirir obligaciones que se encuentran tipificadas por la ley, es decir la ley determina sus características para ser una determinada especie de empresa, en actividad, aportes, administración, distribución de utilidades, liquidación, etc.

¹⁰ SERVICIO DE RENTAS INTERNAS. 2018. Mi guía tributaria 5. Sexta edición. Ecuador. editorial Servicio de Rentas Internas SRI. 6p.

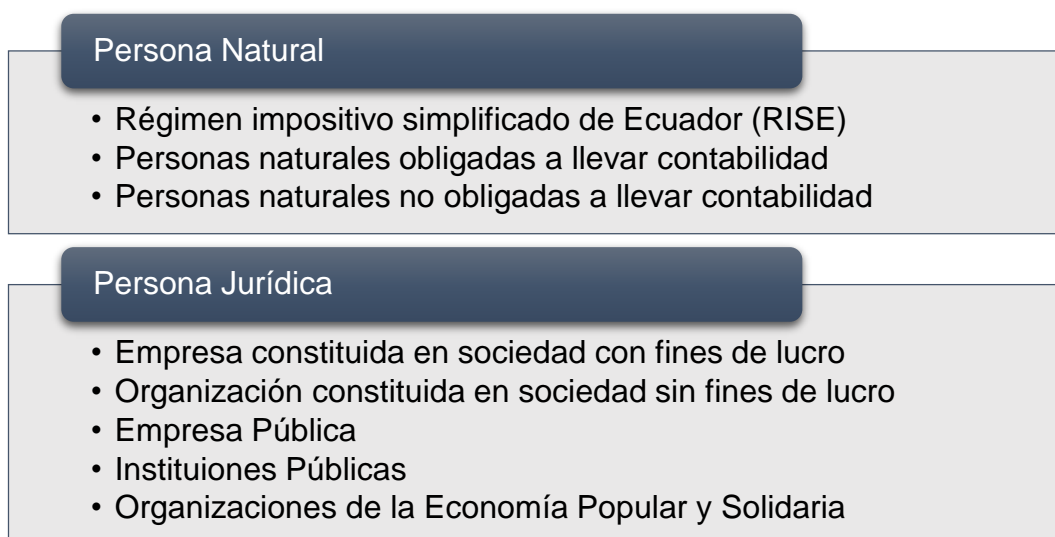
¹¹ KVM. 2018. Contabilidad y Auditoría. Disponible en: <http://www.contadoresenquito.com/noticias-contadores-economia-trabajos-auditorias-contable-empresas-quito-manabi-santo-domingo-ecuador.php?tablajb=noticias&p=76&t=Quienes-son-Personas-Naturales-no-obligadas-a-llevar-contabilidad&>. (Consultado el 24/01/2019).

- **Organización constituida en sociedad sin fines de lucro:** son aquellas sociedades en las cuales se unen varias personas para conformar una empresa, donde generen ganancias que serán destinadas a apoyar diferentes causas, sean estas: sociales, artísticas, religiosas de asistencia social, educativo, investigativo, de protección del medio ambiente, entre otros.
- **Empresa pública:** “Las empresas públicas son entidades que pertenecen al Estado en los términos que establece la Constitución de la República, personas jurídicas de derecho público, con patrimonio propio, dotadas de autonomía presupuestaria, financiera, económica, administrativa y de gestión. Estarán destinadas a la gestión de sectores estratégicos, la prestación de servicios públicos, el aprovechamiento sustentable de recursos naturales o de bienes públicos y en general al desarrollo de actividades económicas que corresponden al Estado.
- **Instituciones públicas:** Son aquellas que procuran cumplir y hacer cumplir las leyes del Estado con el fin de ordenar y normalizar los diferentes comportamientos de toda la sociedad en general o de un grupo de individuos ya sea reducido o amplio”¹².
- **Organizaciones de la economía popular y solidaria:** “Forma de organización económica, donde sus integrantes, individual o colectivamente, organizan y desarrollan procesos de producción,

¹² LEY ORGÁNICA DE EMPRESAS PÚBLICAS. 2014. Artículo 4. Ecuador. Editorial Lexis. 4p.

intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios, para satisfacer necesidades y generar ingresos, basadas en relaciones de solidaridad, cooperación y reciprocidad, privilegiando al trabajo y al ser humano como sujeto y fin de su actividad, orientada al buen vivir, en armonía con la naturaleza, por sobre la apropiación, el lucro y la acumulación de capital”¹³.

Gráfico 2 Tipo de unidad legal



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC (2014).
Elaborado por: La autora.

ADMINISTRACIÓN

“La palabra administración proviene del latín (ad, dirección hacia, tendencia; minister, comparativo de inferioridad, y el sufijo ter, que indica

¹³ LEY ORGÁNICA DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA. 2014. Artículo 1. Ecuador. Editorial Lexus. 2p.

subordinación u obediencia, es decir, quien cumple una función bajo el mando de otro, quien le presta un servicio a otro) y significa subordinación y servicio. En su origen, el término significaba función que se desempeña bajo el mando de otro, servicio que se presta a otro.

La tarea de la administración consiste en interpretar los objetivos de la empresa y transformarlos en acción empresarial mediante planeación, organización, dirección y control de las actividades realizadas en las diversas áreas y niveles de la empresa para conseguir tales objetivos.

Por tanto, administración es el proceso de planear, organizar, dirigir y controlar el empleo de los recursos organizacionales para conseguir determinados objetivos con eficiencia y eficacia”¹⁴.

La Administración es una ciencia que consiste en un proceso de planificar, organizar, dirigir, coordinar y controlar, las actividades sean estas operacionales o administrativas de una empresa, es por esto que hoy en día los empresarios y los funcionarios se guían de estas fases porque de esto depende la buena administración, es decir para que la organización se maneje con eficiencia y eficacia, se debe dar cumplimiento a los objetivos planteados en el menor tiempo, al menor costo y con la máxima calidad, obteniendo así maximizar los resultados que desean obtener.

¹⁴ CHIAVENATO, Idalberto. 2003. Administración, proceso Administrativo. Tercera edición. México. Editorial Mc. Graw Hill. 3p

Características

“Universalidad: El fenómeno administrativo se presenta donde quiera que existe un organismo social, pues en él siempre debe haber coordinación sistemática de medios. Por lo mismo, la Administración se da en el Estado, en el ejército, en la empresa, en una sociedad religiosa, etc. Los elementos esenciales en todas esas clases de administración serán los mismos, aunque lógicamente existen variantes accidentales.

Especificidad: Aunque la Administración siempre está acompañada de otros fenómenos de índole distinta (en la empresa, funciones económicas, contables, productivas, mecánicas, jurídicas, etc.), el fenómeno administrativo es específico y distinto de los que acompaña. Se puede ver, por ejemplo, un magnífico ingeniero de producción (como técnico en esta especialidad) y un pésimo administrador.

Unidad jerárquica: Todo aquel que dentro de un organismo social tiene carácter de jefe, participa en distintos grados y modalidades en la misma Administración.

Unidad temporal: Aunque se distingan etapas, fases y elementos del fenómeno administrativo, éste es único y, por lo mismo, en todo momento de la vida de una empresa se están dando, en mayor o menor grado,

todos o la mayor parte de los elementos administrativos. Así, por ejemplo, no por hacer los planes, se deja de mandar, controlar, organizar, etc.”¹⁵.

Elementos del proceso administrativo

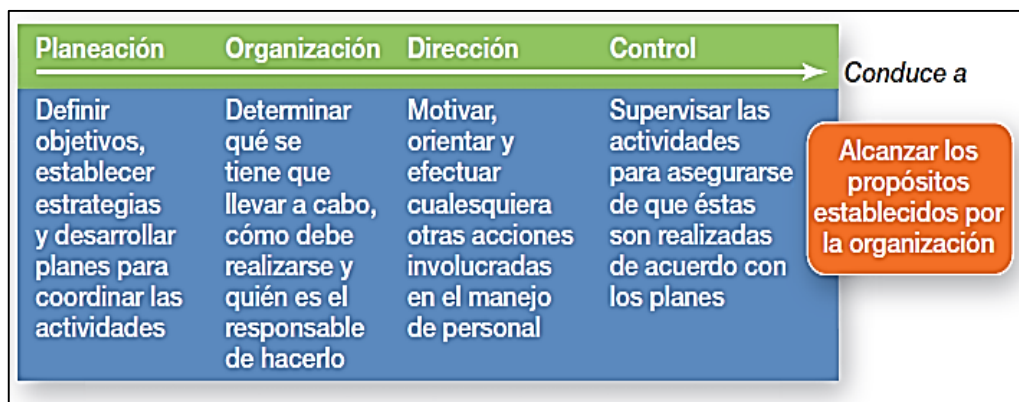
Para las empresas el proceso administrativo es el conjunto de métodos, que conllevan a la empresa el cumplimiento de objetivos, para un empresario, gerente o administrador es una herramienta fundamental que toda empresa debe tener establecido como norma. Un proceso administrativo bien definido contiene:

- **Planear:** Es fijar con anticipación las actividades u operaciones, que se van a realizar dentro de la empresa, así como también el establecimiento de metas, objetivos y estrategias, aplicando principios para su adecuada orientación y fijando los tiempos en los que se debe dar su correcto cumplimiento.
- **Organizar:** consiste en ordenar de la manera más adecuada los distintos recursos materiales, financieros, tecnológicos, humanos, entre otros que posee una empresa, de manera que se pueda cumplir ordenadamente con los planes establecidos, así también se determina por medio de organigramas y flujo-gramas la estructura más adecuada para realizar las actividades y determinar la jerarquía de una empresa.

¹⁵ GUTIÉRREZ, Oswaldo. 2007. Origen y Desarrollo de la Administración. N. ° 20. Bolivia. Editorial Perspectivas. 48-49p.

- **Coordinar o dirigir:** es el trabajo que todo gerente, administrador o director debe realizar, el éxito de la empresa depende de la manera en cómo dirige y asigna responsabilidades al talento humano, un buen gerente debe tener liderazgo para manejar las distintas situaciones que se presenten en la empresa.
- **Controlar:** corresponde al seguimiento y evaluación que se da a las actividades para determinar si se han cumplido con eficiencia y/o eficacia, y posteriormente dar cabida a las correcciones si se hubiesen encontrado falencias en el trabajo realizado por cada empleado.

Gráfico 3 Las cuatro funciones de la administración



Fuente: Coulter Robbins (2014).
Elaborado por: La autora.

ADMINISTRADOR FINANCIERO

“Es la persona que desempeña una función básica en la planeación, organización, control y en la aplicación y optimización de recursos (recurso humano, económico, financiero, material, tecnológico,

información y comunicación) de una empresa, obteniendo fondos necesarios y aplicándolos para fines rentables”¹⁶.

El papel de un administrador financiero dentro de la empresa es de mucha importancia, porque la responsabilidad que tiene, radica en las funciones, que están relacionados con la creación de valor, la inversión y la maximización de la riqueza o patrimonio de los accionistas de la empresa, por tanto, la mayor parte de las decisiones que tome el administrador financiero se miden en términos financieros, así el administrador , debe mantenerse en constante formación y preparación, en el entorno tecnológico, económico-social y de leyes debido a los cambios que surgen constantemente día tras día, y posteriormente para mejorar sus habilidades, destrezas y conocimientos para el bien de la empresa en la que desempeña su trabajo.

Responsabilidades del Administrador financiero

- **“Coordinación y control de las operaciones:** Esta función se refiere a que el administrador financiero debe coordinarse con los responsables de los departamentos para asegurar que la empresa u organización opere de manera eficiente, y así obtener los mejores resultados financieros.

¹⁶ PADILLA Mario, QUISPE Ana, TELENCHANA Paúl. 2017. Aplicación de Análisis Financiero. Primera edición. Ambato – Ecuador, Editorial Ambato. 24p.

- **Realización del presupuesto y planeación a largo plazo:** Se refiere a realizar conjuntamente con los directivos y con los responsables de cada departamento, el presupuesto y la planeación a largo plazo, para presentar las estimaciones y pronósticos relacionados al futuro de la empresa en relación al manejo de los recursos monetarios.
- **Decisiones de inversión y financiamiento de bienes de capital e inventarios:** Se refiere al análisis de los activos que son productivos, y de indicadores financieros que demuestren donde se deben realizar las inversiones para generar las mayores tasas de rendimiento; crecimientos en ventas; así como inversiones en la planta, en equipos e inventarios, para que generen dinero y obtener sobrantes, y de este modo, hacer inversiones financieras; además, conocer donde obtener financiamientos al más bajo costo y en los montos necesarios.
- **Administración de las cuentas por cobrar y el efectivo:** Es muy importante esta función pues se refiere a analizar el capital de trabajo que debe tener una organización para que funcione perfectamente, sin que falte o sobre dinero, sino que exista el adecuado para cubrir todas las necesidades, por eso son importantes las cuentas por cobrar, ya que es el periodo de financiamiento para los clientes; en relación al estudio que se realice de las cuentas por cobrar,, será la tasa de rendimiento que se genere, para lograr establecer tiempos idóneos, para tener cobros oportunos y no incrementar las tasas de cartera vencida.

- **Relación de los mercados financieros:** En la actualidad, las grandes empresas buscan la manera de interactuar con el mercado financiero, donde el dinero se convierte más fácilmente en más dinero, aunque con mayor riesgo; sin embargo, es más atractivo para los grandes capitales transnacionales o como fuente de financiamiento para aquellas empresas que pretenden crecer. Este capital que se invierte en el mercado financiero debe ser dinero sobrante de la operación normal de cada una de las empresas, ya que éstas deben generar su propio flujo de efectivo excedente que les permitan generar más efectivo¹⁷.

ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

“Aquella disciplina, que, mediante auxilio de otras, tales como la contabilidad, el derecho y la economía, trata de optimizar el manejo de los recursos humanos y materiales de la empresa, de tal suerte que, sin comprometer su libre administración y desarrollo futuros, obtenga un beneficio máximo y equilibrado para los dueños o socios, y los trabajadores y la sociedad”¹⁸.

La Administración Financiera es el arte y la ciencia de administrar los recursos económicos, para definir cuáles son las fuentes de dinero más

¹⁷ ROBLES ROMÁN, Carlos. 2012. Fundamentos de Administración Financiera. Primera edición. México. Editorial Red Tercer Milenio. 13p.

¹⁸ ORTEGA CASTRO, Alfonso. 2002. Introducción a las Finanzas. Segunda edición. México. Editorial McGraw Hill. 4p.

convenientes para que dichos recursos sean aplicados de forma óptima y poder hacer frente a todos los compromisos económicos presentes y futuros, reduciendo riesgos e incrementando la utilidad de la empresa.

Importancia

“La Administración financiera se refiere al manejo eficiente y productivo de todos los activos productivos de la empresa, optimizando su utilización. Entiéndase por optimizar, la reducción de costos (financieros, administrativos, de producción, etc.) y el incremento del rendimiento de la empresa en todos los ámbitos de la misma”¹⁹.

Objetivos

“La administración financiera dentro de las organizaciones significa alcanzar la productividad con el manejo adecuado del dinero, y esto se refleja en los resultados (utilidades), maximizando el patrimonio de los accionistas, y se asocia a los siguientes objetivos:

- **Obtención de los fondos para el desarrollo de la empresa e inversiones:** Las organizaciones deben generar flujos propios de efectivo para que puedan desarrollarse todas las operaciones de la empresa sin problema, y cuando esto no suceda, entonces puede ser

¹⁹ NÚÑEZ ÁLVAREZ, Luis. 2016. Finanzas 1, contabilidad, planeación y administración. Primera edición. México. Editorial Instituto Mexicano de Contadores Públicos. 21p.

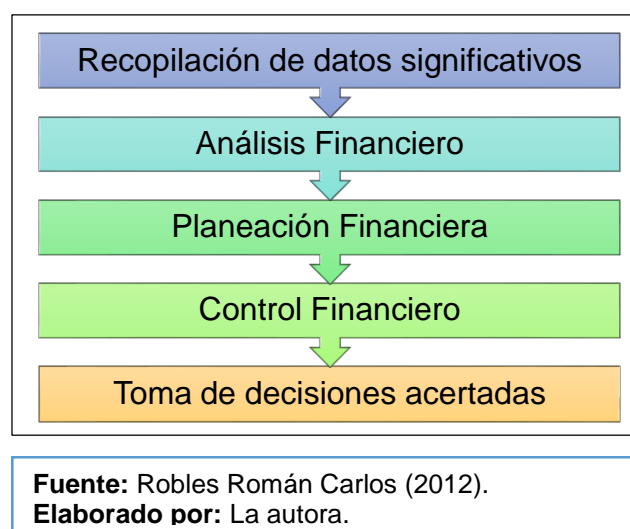
mediante financiamiento, pero con la certeza de que se generarán los fondos necesarios para cumplir con el pago de este financiamiento.

- **Inversión en activos reales** (activos tangibles como inventarios, inmuebles, muebles, equipo, etc.): Para el desarrollo de todas las operaciones de la empresa se debe contar con el equipo necesario, por lo que se tiene que invertir en activos, con una simple regla: toda inversión debe ser en activos productivos (generar fondos).
- **Inversiones temporales de aquellos excedentes que se obtengan de efectivo:** Cuando la empresa ha tomado los recursos necesarios para desarrollar las operaciones normales, se deben generar excedentes para realizar inversiones en diferentes instrumentos en instituciones financieras.
- **Coordinación de resultados** (reinversión de las utilidades y reparto de utilidades): La política de dividendos es fundamental en una organización para establecer las normas y reglas de lo que se hará con las utilidades obtenidas en la organización.
- **Administración del capital de trabajo**, con la finalidad de disponer de recursos monetarios a corto plazo; disponibilidad para cumplir con las obligaciones menores a un año.
- **Presentación e interpretación de información financiera:** La información financiera es la base de las finanzas para la toma de decisiones de una manera acertada, ya que se realiza un análisis

cuantitativo para determinar las áreas de oportunidad de las organizaciones”²⁰.

Técnicas

Gráfico 4 Técnicas de la Administración Financiera



“Recopilación de datos significativos: Técnica utilizada dentro de la administración financiera que pretende reunir toda la información necesaria como antecedentes, datos, conceptos y cifras importantes, de manera interna y externa, que de manera oportuna y veraz permitan tomar decisiones en relación a los objetivos planteados.

Análisis financiero: Es una técnica de las finanzas que tiene por objeto el estudio y evaluación de los eventos económicos de todas las

²⁰ ROBLES ROMÁN, Carlos. 2012. Fundamentos de Administración Financiera. Primera edición. México. Editorial Red Tercer Milenio. 13p

operaciones efectuadas en el pasado, y que sirve para la toma de decisiones para lograr los objetivos preestablecidos.

Planeación financiera: Técnica de la administración financiera con la cual se pretende el estudio, evaluación y proyección de la vida futura de una organización u empresa, visualizando los resultados de manera anticipada.

Control financiero: Técnica de la administración financiera que tiene por objeto asegurarse que se lleven a cabo todas las operaciones planteadas inicialmente, de manera eficiente, evaluando de forma conjunta todas las cifras preestablecidas con las reales, para encontrar las desviaciones, deficiencias o fortalezas que ayuden al logro de los objetivos planteados.

Toma de decisiones: Técnica de la administración financiera que tiene por objeto elegir la mejor alternativa relevante para la solución de problemas en la empresa y para el logro de objetivos preestablecidos, en condiciones de certidumbre, riesgo, conflicto o incertidumbre”²¹.

PLANEACIÓN

“La planeación es la función administrativa que involucra la definición de los objetivos de la organización, el establecimiento de estrategias para

²¹ ROBLES ROMÁN, Carlos. 2012. Fundamentos de Administración Financiera. Primera edición. México. Editorial Red Tercer Milenio. 14-15p

lograrlos y el desarrollo de planes para integrar y coordinar las actividades laborales. Por lo tanto, tiene que ver tanto con los fines (el qué) como con los medios (el cómo)”²².

Importancia

La importancia de la planeación radica en la creación de estrategias que permitan alcanzar metas y objetivos de una manera eficiente y eficaz, para ello es fundamental evaluar las futuras eventualidades que puedan afectar a la empresa. Cabe recalcar que una buena planificación debe ser precisa, concisa y flexible a todo tipo de tiempo e inconvenientes que se puedan presentar en el transcurso de operación del plan.

Clasificación

- **“Planificación Operativa:** Consiste en formular planes a corto plazo que pongan de relieve las diversas partes de la organización.
- **Planificación Táctica:** Consiste en formular planes a corto plazo que pongan de relieve las operaciones actuales de las diversas partes de la organización.
- **Planificación Estratégica:** Se basa en la misión, visión y los valores de la organización. Trabaja con la visión y elabora estrategias para ponerla en práctica dentro de un lapso de 3 a 5 años.

²² COULTER, Robbins. 2014. Administración. Décimo segunda edición. México. Editorial Pearson. 220p.

- **Planeación Financiera:** Es una parte importante de las operaciones porque proporciona esquemas y pautas para guiar, conducir y controlar las actividades de la empresa con el propósito de lograr el éxito”²³.

PLANEACIÓN FINANCIERA

“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 a hacer en el futuro. La mayoría de las decisiones tienen tiempos de ejecución largos, lo cual significa que su implantación tarda mucho tiempo. En un mundo incierto, esto requiere que las decisiones se tomen anticipándose mucho a su realización”²⁴.

“Según Moreno Joaquín la planeación financiera es una técnica que reúne un conjunto de métodos, instrumentos y objetivos con el fin de establecer en una empresa pronósticos y metas económicas y financieras por alcanzar, tomando en cuenta los medios que se tienen y los que se requieren para lograrlo”²⁵. Es por ello que la planificación financiera permite:

²³ SÁNCHEZ, Silvana. 2016. Planificación Financiera en la Cooperativa de Transporte Loja. Tesis. Ing. En Contabilidad y Auditoría. Loja-Ecuador. 16p.

²⁴ ROSS, WESTERFIELD, JORDAN. 2010. Fundamentos de Finanzas Corporativas. Novena edición, México. Editorial McGraw Hill. 88p.

²⁵ MORALES Arturo, MORALES José Antonio. 2014. Planeación Financiera. Primera edición. México. Editorial Patria. 7p.

- “Cuantificar las necesidades de inversión de la empresa para los próximos años.
- Detallar las fuentes de financiación necesarias para cubrir las inversiones a realizar.
- Coordinar los movimientos de tesorería para que en cada ejercicio se puedan atender los pagos previstos de la empresa
- Comprobar si el beneficio esperado para los próximos años es suficiente para retribuir adecuadamente a los accionistas y para autofinanciar el crecimiento de la empresa”²⁶.

La planeación financiera en la actualidad lo están implementando la mayoría de empresas debido a que es un proceso mediante el cual se evalúa la situación de una empresa en relación a sus activos, los costos los ingresos y las necesidades financieras. Una planeación financiera permite evitar situaciones de falta de disponibilidad de recursos financieros líquidos que pudieran ser perjudiciales para el logro de los objetivos de la organización y así también aprovechar las oportunidades de negocios que se puedan presentar en un futuro.

Objetivos

“El objetivo de la planeación financiera es evitar situaciones de falta de disponibilidad de recursos financieros, líquidos que puedan ser

²⁶ SORIANO, María Jesús. 2010. Introducción a la Contabilidad y las Finanzas. Primera edición. Barcelona-España. Editorial Profit. 151p.

perjudiciales para el logro de los objetivos de la organización. Una empresa puede ser rentable a largo plazo, pero una mala administración financiera puede llevarla a la bancarrota en el corto plazo.

Evitar un alto costo de oportunidad causado por la mantención de un elevado stock de activos financieros.

Permitir que la organización disponga de los recursos financieros necesarios para aprovechar las oportunidades de negocios que se puedan presentar”²⁷.

Ventajas

“Una de las ventajas se debe a que obliga a la administración a incluir las posibles desviaciones de la ruta que se establece para la compañía. El prever los diferentes escenarios y establecer acciones para cada uno de ellos, ayuda a la empresa a alinearse al medio ambiente para lograr el desarrollo empresarial.

La planeación financiera, hace un diagnóstico de la situación actual, identificando las oportunidades, amenazas, fuerzas, y desventajas, integra a todas las áreas de la empresa, se anticipa al futuro describiendo

²⁷ Econlink. 2015. Planeación Financiera. Disponible en: <https://www.econlink.com.Ar/planeacion-financiera>. (Consultado 10/10/2018)

escenarios de diversa índole, al desarrollar planes de acción para lo inesperado.

Durante el proceso de la planeación se establece un control para verificar el cumplimiento de los objetivos financieros donde se pueden usar diversos indicadores de la medición del desempeño financiero, las empresas examinan los diferentes escenarios para usarse como base en el diseño del plan financiero empresarial”²⁸.

Desventajas

“La planificación está limitada por la exactitud de la información y de los hechos futuros: La utilidad de un plan está afectada por la corrección de las premisas utilizadas como subsecuentes. Si las condiciones bajo las cuales fue formulado el plan cambian en forma significativa, puede perderse gran parte del valor del plan.

La planificación ahoga la iniciativa: Algunos creen que la planificación obliga a los gerentes a una forma rígida de ejecutar su trabajo.

La planificación demora las acciones: Las emergencias y apariciones súbitas de situaciones desusadas demandan decisiones al momento. No

²⁸ MORALES Arturo, MORALES José Antonio. 2014. Planeación Financiera. Primera edición. México. Editorial Patria. 10p.

puede dejar pasar el tiempo valioso reflexionando sobre la situación y diseñando un plan”²⁹.

“Se basa en previsiones y/o estimaciones, lo que lleva implícito un riesgo. Presupuestar es tedioso, sobre todo sin una buena herramienta de Business Intelligence”³⁰.

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 de valor en 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”³¹.

La planeación financiera es una herramienta muy factible en donde se puede reflejar a dónde quiere ir la empresa, por tanto, requiere también

²⁹ PABÓN Yuleiddy, MIRANDA José. 2010. Planeación Estratégica. Primera edición. Venezuela. Editorial Centro Internacional de Educación Continua. 10p.

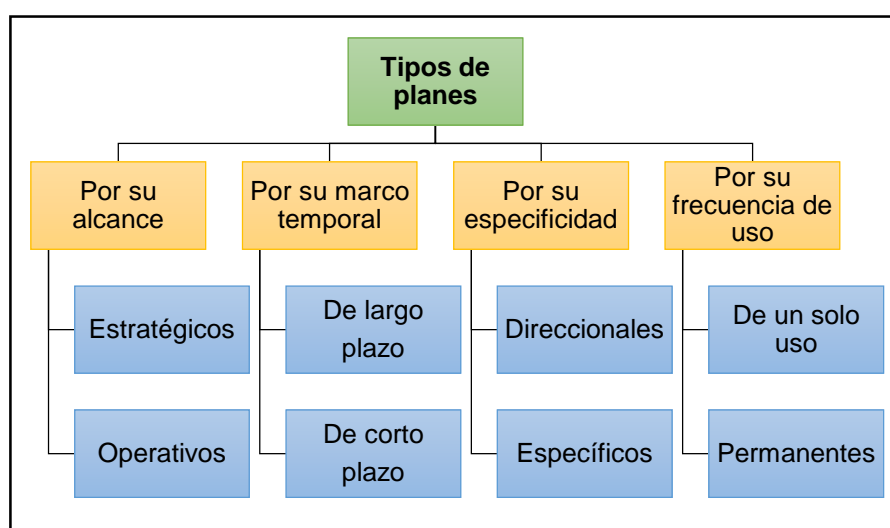
³⁰ GESTIÓN PYME. 2010. Disponible en: <http://gestionpyme.com/ventajas-y-desventajas-de-la-planificacion-financiera/>. (Consultado el 25 de octubre del 2018)

³¹ MORALES Arturo, MORALES José Antonio. 2014. Planeación Financiera. Primera edición. México. Editorial Patria. 11p.

de un respectivo análisis, interno y externo que nos permita verificar la condición de la empresa para que de ese examen se pueda visionar una meta concreta, estableciendo parámetros para su cumplimiento exitoso.

Clasificación de los planes financieros

Gráfico 5 Tipos de Planes



Fuente: Coulter Robbins (2014).
Elaborado por: La autora.

La clasificación de los planes financieros surge de sus variadas características que presentan cada uno de ellos, pues cabe recalcar, que cada plan establecido es de gran importancia, porque nos demuestra diferentes puntos de vista, ya sea algo estratégico o algo previsor para la empresa que los aplican. Los planes financieros se clasifican en:

“Los planes estratégicos: son aquellos que abarcan a toda la organización y determinan los objetivos generales de la misma.

Los planes operativos: son aplicables exclusivamente a un área operativa de la organización”³².

Los planes de largo plazo: “Se expresa de manera cuantitativa en forma de un conjunto coherente de previsiones relativas a las aplicaciones y los recursos a largo plazo. Estas previsiones se designan a menudo con la expresión: plan de inversiones y financiación. El objetivo del plan es, cuantificar y obtener los recursos financieros permanentes que usara la empresa, lo cual le otorga un carácter en esencia financiero”³³.

“Los planes financieros a largo plazo establecen las acciones financieras planeadas de una empresa y el efecto anticipado de esas acciones durante periodos que van de 2 a 10 años. Los planes estratégicos a 5 años son comunes y se revisan a medida que surge información significativa. Por lo regular, las empresas que están sujetas a un alto grado de incertidumbre operativa, ciclos de producción relativamente cortos, o a ambas situaciones, acostumbran usar horizontes de planeación más cortos.

Los planes de corto plazo especifican las acciones financieras a corto plazo y el efecto anticipado de esas acciones. La mayoría de estos planes tienen una cobertura de 1 a 2 años. Las entradas clave incluyen el

³² COULTER, Robbins. 2014. Administración. Décimo segunda edición. México. Editorial Pearson. 223p.

³³ MORALES Arturo, MORALES José Antonio. 2014. Planeación Financiera. Primera edición. México. Editorial Patria. 12p.

pronóstico de ventas y varias formas de datos operativos y financieros. Las salidas clave incluyen varios presupuestos operativos, el presupuesto de caja y los estados financieros proforma”³⁴.

“**Los planes específicos** están definidos con toda claridad y no dejan lugar para la interpretación. Determina sus objetivos de forma que no haya cabida para la ambigüedad o las apreciaciones erróneas.

Los planes direccionales (caracterizados por ser flexibles y establecer solamente lineamientos generales) son más efectivos. La razón es que, si bien permiten focalizar los esfuerzos, no atan a los gerentes a un objetivo o a un curso de acción concretos.

Los planes de un solo uso, aquellos diseñados de manera específica para satisfacer las necesidades planteadas por una situación en particular.

Los planes permanentes son aquellos de implementación continua y que ofrecen guía para el desempeño de actividades repetitivas. Estos planes incluyen políticas, reglas y procedimientos”³⁵.

“**Planes financieros de emergencia:** Se hacen para hacer frente a la situación de emergencia o sucesos imprevistos que se presenta en las

³⁴ LAWRENCE J. Gitman. 2012. Principios de administración financiera. Décimo segunda edición. México. Editorial Pearson. 117 – 118p.

³⁵ COULTER, Robbins. 2014. Administración. Décimo segunda edición. México. Editorial Pearson. 223p

empresas, y deben prepararse con suficiente anticipación, para responder de forma adecuada a los apuros financieros y así lograr una respuesta más adecuada y con ello reducir el retraso en las propuestas de solución de los diferentes problemas que se puedan presentar”³⁶.

Proceso de la planeación financiera

“Lo primero que se hace en la planeación es establecer los objetivos que se desean lograr y los cursos de acción que han de seguirse, seleccionando y evaluando cual será la mejor opción para el logro de los objetivos propuestos, las políticas que habrán de seguirse en la empresa, los procedimientos y bajo que programas”³⁷.

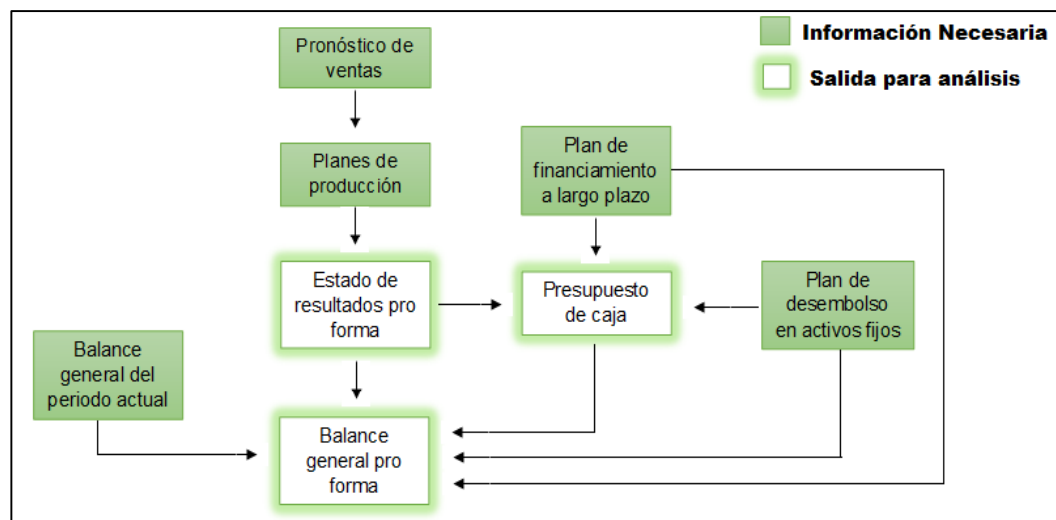
“El proceso de la planeación financiera comienza con un pronóstico de ventas para los siguiente años. Después se determinan los activos que se requerirán para satisfacer las metas de ventas y se toma una decisión sobre la manera de como deberán financiarse los activos requeridos. En ese momento se puede proyectar el estado de resultados y el balance general, y a la vez pronosticar las utilidades y los dividendos por acción, así como las razones básicas”³⁸.

³⁶ MORALES Arturo, MORALES José Antonio. 2014. Planeación Financiera. Primera edición. México. Editorial Patria. 12p.

³⁷ MORALES Arturo, MORALES José Antonio. 2014. Planeación Financiera. Primera edición. México. Editorial Patria. 14p.

³⁸ BESLEY Scott, BRIGHAM Eugene. 2014. Fundamentos de administración financiera. Décimo cuarta edición. México. Editorial Cengage Learning. 151p.

Gráfico 6 Proceso de Planeación Financiera a corto plazo



Fuente: Lawrence J. Gitman (2012).
Elaborado por: La autora.

Etapas del proceso de la planeación financiera

“El proceso de la planeación financiera consta de seis etapas, aunque en el entorno actual de operación de las empresas es importante incluir los aspectos fiscales, en el que se detallan las acciones necesarias para el manejo de las inversiones y el financiamiento en el marco de leyes fiscales, de tal manera que el proceso de la planeación financiera consta de siete etapas:

- Proyectar los estados financieros y a partir de ellos analizar que el plan tendrá en las utilidades previstas y la medición por medio de las razones financieras, cálculo del punto de equilibrio, o algún otro esquema que se use como medidas de control financiero.

- Determinar los fondos necesarios para un plan de cinco años: los fondos destinados a planta y equipo, a inventarios y cuentas por cobrar, grandes campañas de publicidad, etc.
- Pronosticar la disponibilidad de fondos en los próximos cinco años. Para ello es necesario estimar los que serán generados por la empresa y los que se conseguirán de fuentes externas, donde se incorporan las restricciones por las limitaciones financieras, particulares de la empresa, en este caso los presupuestos son una herramienta de ayuda.
- Desarrollar a detalle las acciones necesarias para hacer las inversiones requeridas en los diferentes activos, así como la contratación del uso de fuentes de financiamiento.
- Establecer y mantener un sistema de control que vigile la asignación y el uso de los fondos dentro de la compañía, auxiliándose de indicadores de evaluación financiera, que ayuden a decidir la conveniencia de las inversiones y las fuentes de financiamiento.
- Diseñar procedimientos para ajustar el plan básico en caso de que no se cumplan los pronósticos económicos en que se fundamenta.
- Establecer un sistema de recompensas para gestión de la administración basado en la medición del desempeño, donde se premie a los ejecutivos de acuerdo a sus resultados”³⁹.

³⁹ MORALES Arturo, MORALES José Antonio. 2014. Planeación Financiera. Primera edición. México. Editorial Patria. 14 – 15p.

PLANEACIÓN DEL EFECTIVO

“Dos aspectos clave del proceso de planeación financiera son la planeación de efectivo y la planeación de utilidades. La planeación de efectivo es un estado de entradas y salidas de efectivo planeadas de la empresa. Se utiliza para calcular sus requerimientos de efectivo a corto plazo, dedicando especial atención a la planeación de los excedentes y faltantes de efectivo, implica la elaboración del presupuesto de caja de la empresa. La planeación de utilidades implica la elaboración de estados proforma”⁴⁰.

PRONÓSTICO DE VENTAS

“El pronóstico de ventas es una proyección técnica de la demanda de los bienes que produce la empresa, durante un periodo específico de tiempo y en base a ciertos supuestos previamente establecidos. El pronóstico de ventas se convierte en un plan de ventas cuando la dirección superior adopta una política que tiene en consideración los fines y estrategias de la firma y la asignación de recursos que permitan alcanzar las metas de ventas”⁴¹.

“Casi todos los planes financieros requieren un pronóstico de ventas proporcionado por una fuente externa. Con frecuencia, el pronóstico de

⁴⁰ LAWRENCE J. Gitman. 2012. Principios de administración financiera. Décimo segunda edición. México. Editorial Pearson. 117- 119p,

⁴¹ RIVADENEIRA, Milton. 2014. La elaboración de presupuestos en empresas manufactureras. Primera edición. España. Editorial Fundación Universitaria Andaluza Inca Garcilazo. 25p.

ventas se dará como la tasa de crecimiento en las ventas y no como una cifra de ventas explícita. En esencia, estos dos métodos son iguales debido a que es posible calcular las ventas proyectadas una vez que se conoce la tasa de crecimiento. Por supuesto, los pronósticos de ventas perfectos no son posibles porque las ventas dependen del estado incierto de la economía en el futuro⁴². A continuación, se presenta un modelo de pronóstico de ventas.

Formato 1 Modelo de Base para la elaboración del Pronóstico

EMPRESA “XY”				
BASE DE VENTAS PARA LA ELABORACIÓN DEL PRONÓSTICO				
MESES	V (R) 2017	DIFERENCIA	%IP 2018	PVM 2018
Diciembre	Xxx,xx	Xxx,xx	Xx%	Xxx,xx
Enero	Xxx,xx	Xxx,xx	Xx%	Xxx,xx
Febrero	Xxx,xx	Xxx,xx	Xx%	Xxx,xx
Marzo	Xxx,xx	Xxx,xx	Xx%	Xxx,xx
Abril	Xxx,xx	Xxx,xx	Xx%	Xxx,xx
Mayo	Xxx,xx	Xxx,xx	Xx%	Xxx,xx
Junio	Xxx,xx	Xxx,xx	Xx%	Xxx,xx
Julio	Xxx,xx	Xxx,xx	Xx%	Xxx,xx
Agosto	Xxx,xx	Xxx,xx	Xx%	Xxx,xx
Septiembre	Xxx,xx	Xxx,xx	Xx%	Xxx,xx
Octubre	Xxx,xx	Xxx,xx	Xx%	Xxx,xx
Noviembre	Xxx,xx	Xxx,xx	Xx%	Xxx,xx
Diciembre	Xxx,xx	Xxx,xx	Xx%	Xxx,xx
TOTAL	Xxx,xx	Xxx,xx		Xxx,xx

Fuente: Lawrence J. Gitman (2012).
Elaborado por: La autora.

⁴² ROSS, WESTERFIELD, JORDAN. 2010. Fundamentos de Finanzas Corporativas. Novena edición, México. Editorial McGraw Hill. 91p.

Formato 2 Modelo del Pronóstico de Ventas

EMPRESA “XY”						
PRONÓSTICO DE VENTAS						
MESES	AÑO BASE 2017	PVM 2018	PVM 2019	PVM 2020	PVM 2021	PVM 2022
Enero	Xxx,xx	Xxx,xx	Xxx,xx	Xxx,xx	Xxx,xx	Xxx,xx
Febrero	Xxx,xx	Xxx,xx	Xxx,xx	Xxx,xx	Xxx,xx	Xxx,xx
Marzo	Xxx,xx	Xxx,xx	Xxx,xx	Xxx,xx	Xxx,xx	Xxx,xx
Abril	Xxx,xx	Xxx,xx	Xxx,xx	Xxx,xx	Xxx,xx	Xxx,xx
Mayo	Xxx,xx	Xxx,xx	Xxx,xx	Xxx,xx	Xxx,xx	Xxx,xx
Junio	Xxx,xx	Xxx,xx	Xxx,xx	Xxx,xx	Xxx,xx	Xxx,xx
Julio	Xxx,xx	Xxx,xx	Xxx,xx	Xxx,xx	Xxx,xx	Xxx,xx
Agosto	Xxx,xx	Xxx,xx	Xxx,xx	Xxx,xx	Xxx,xx	Xxx,xx
Septiembre	Xxx,xx	Xxx,xx	Xxx,xx	Xxx,xx	Xxx,xx	Xxx,xx
Octubre	Xxx,xx	Xxx,xx	Xxx,xx	Xxx,xx	Xxx,xx	Xxx,xx
Noviembre	Xxx,xx	Xxx,xx	Xxx,xx	Xxx,xx	Xxx,xx	Xxx,xx
Diciembre	Xxx,xx	Xxx,xx	Xxx,xx	Xxx,xx	Xxx,xx	Xxx,xx
TOTAL	Xxx,xx	Xxx,xx	Xxx,xx	Xxx,xx	Xxx,xx	Xxx,xx

Fuente: Lawrence J. Gitman (2012).
Elaborado por: La autora.

“De acuerdo con el pronóstico de ventas, el gerente financiero calcula los flujos de efectivo mensuales generados por los ingresos de ventas proyectadas y los desembolsos relacionados con la producción, el inventario y las ventas. El gerente también determina el nivel requerido de activos fijos y el monto de financiamiento (si lo hay) necesario para apoyar el nivel proyectado de ventas y producción. El pronóstico de ventas se basa en un análisis de datos externos, internos o una combinación de ambos.

Un pronóstico externo: se basa en las relaciones observadas entre las ventas de la empresa y ciertos indicadores económicos externos clave, como el producto interno bruto (PIB), la construcción de nuevas viviendas, la confianza del consumidor y el ingreso personal disponible. Los pronósticos que contienen estos indicadores están fácilmente disponibles.

Los pronósticos internos: se basan en un consenso de pronósticos de ventas obtenidos a través de los canales propios de ventas de la empresa. Por lo general, se pide a los vendedores de campo de la empresa que calculen cuántas unidades de cada tipo de producto esperan vender el siguiente año.

El gerente de ventas reúne y suma estos pronósticos, además de ajustar las cifras aplicando el conocimiento de mercados específicos o considerando las habilidades de predicción del vendedor. Finalmente, se realizan ajustes adicionales por factores internos, como las capacidades de producción.

Combinación de datos de pronósticos externos e internos: por lo general se utiliza para elaborar el pronóstico final de ventas. Los datos internos proporcionan una visión de las expectativas de ventas, y los datos externos ofrecen un medio para ajustar tales expectativas, tomando en cuenta factores económicos generales⁴³.

⁴³ LAWRENCE J. Gitman. 2012. Principios de administración financiera. Décimo segunda edición. México. Editorial Pearson. 119-120p.

Métodos del pronóstico

“Métodos cualitativos: Se basa en el criterio, las creencias, las expectativas y los juicios subjetivos de quien elabora el pronóstico para obtener estimaciones cuantitativas del comportamiento de una variable a partir de información cualitativa. Se utiliza cuando no existen datos suficientes para elaborar un pronóstico o cuando éstos son difíciles de manipular numéricamente.

Métodos cuantitativos: Son más exactos que los cualitativos debido a que la información que utilizan se puede manipular de manera numérica, por lo que es conveniente aplicarlos cuando:

- Existen datos numéricos referentes al comportamiento histórico de la variable que se desea pronosticar.
- Existe una suposición de consistencias, se puede suponer que el patrón de comportamiento de una variable se repetirá en el futuro.
- Se cuenta con información estadística que permite especificar las relaciones existentes entre las variables dependientes e independientes que son relevantes para el pronóstico”⁴⁴.

Métodos de datos históricos: “Nos da a conocer el consumo del producto en periodos de tiempo pasado con los cuales se proyecta el

⁴⁴ MORALES Arturo, MORALES José Antonio. 2014. Planeación Financiera. Primera edición. México. Editorial Patria. 187-188p.

futuro. Se toma como referencia toda la información de datos concretos de cantidades en unidades y pesos que vendió la empresa en períodos de tiempo pasados y se analiza la tendencia, estos datos se obtienen del área financiera, específicamente del estado de resultados y de los registros que lleva el área de ventas”⁴⁵.

Métodos subjetivos o de opiniones: Son aquellos métodos basados en las opiniones de especialistas del área a pronosticar, los cuales pueden ser internos o externos a la empresa. Los juicios de estos especialistas tienen más probabilidades de acierto si se fundamentan en hechos. Para lo cual se apoyan en información inherente a su área de competencia.

Métodos causales: Los métodos de elaboración de pronósticos causal se basan en el supuesto de que la variable que tratamos de pronosticar exhibe una relación de causa y efecto con una o más variables”⁴⁶.

Método de mínimos cuadrados: “Es un método que sirve para proyectar las ventas de futuros períodos con base a ventas de gestiones pasadas. Como cualquier otro, el método de mínimos cuadrados debe ser ajustado en caso de que existan factores que cambien las condiciones y situaciones, tanto económicas, políticas, de mercado, capacidad, tanto

⁴⁵ FORMACIÓN EN AMBIENTES VIRTUALES DE APRENDIZAJE. 2015. Pronóstico de Ventas. Colombia. Editorial Servicio Nacional de Aprendizaje SENA. 8p.

⁴⁶ VILLAREAL, Fernanda. 2016. Introducción a los Modelos de Pronósticos, Disponible en: http://www.matematica.uns.edu.ar/uma2016/material/Introduccion_a_los_Modelos_de_Pronosticos.pdf (Consultado el 26 de octubre del 2018). 8p.

externas como internas. El método de mínimos cuadrados se ajusta a la información obtenida a través de una recta que sea representativa de cada uno de los puntos”⁴⁷.

Método Porcentual: “Este método permite que la empresa calcule la proyección de ingresos y gastos, además el monto de financiamiento que necesitará para un determinado incremento en las ventas. Esta técnica es sencilla y puede brindar información útil para los Estado Financieras Proforma y estimar las necesidades futuras de fondos”⁴⁸.

“Consiste en calcular el aumento (disminución) porcentual del volumen de actividad para cada año con el fin de determinar un promedio de aumento (disminución) para la muestra. Este se aplica al año inmediatamente anterior del período a presupuestar, resultando el pronóstico requerido”⁴⁹.

Fórmula:

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

$$PVM = IP + VR$$

Nomenclatura:

- **IP** = Incremento Porcentual
- **%IP** = Porcentaje de incremento promedio

⁴⁷ VILLAREAL, Fernanda. 2016. Introducción a los Modelos de Pronósticos, Disponible en: http://www.matematica.uns.edu.ar/uma2016/material/Introduccion_a_los_Modelos_de_Pronosticos.pdf (Consultado el 12 de diciembre del 2018). 79p.

⁴⁸ Córdova Suing Mónica (2014), Planeación financiera 2015-2020 a la empresa promotora Inmobiliaria PROINRO Cía. Ltda., de la ciudad de Loja, 20-22p.

⁴⁹ Formación en Ambientes Virtuales de Aprendizaje, Pronóstico de Ventas, 12p.

- **PVM** = Pronóstico de venta mensual
- **V(R)** = Ventas periodo real

PROGRAMA DE ENTRADAS Y SALIDAS DE EFECTIVO O BASE CONTABLE DE EFECTIVO

“El gerente financiero analiza sobre todo los flujos de efectivo, es decir, las entradas y salidas de efectivo. Mantiene la solvencia de la empresa mediante la planeación de los flujos de efectivo indispensables para cubrir sus obligaciones y adquirir los activos necesarios para lograr las metas de la empresa. El gerente financiero usa esta base contable de efectivo para registrar los ingresos y gastos solo de los flujos reales de entradas y salidas de efectivo. Sin importar sus pérdidas o ganancias, una empresa debe tener un flujo de efectivo suficiente para cumplir sus obligaciones en la fecha de vencimiento”⁵⁰. Los flujos de efectivo de la empresa se dividen en:

- **Los flujos operativos:** son las entradas y salidas de efectivo relacionadas directamente con la producción y venta de los bienes y servicios de la empresa.
- **Los flujos de inversión:** son los flujos de efectivo relacionados con la compra y venta de activos fijos, y con inversiones patrimoniales en

⁵⁰ LAWRENCE J. Gitman. 2012. Principios de administración financiera. Décimo segunda edición. México. Editorial Pearson. 15p.

otras empresas. Como es evidente, las transacciones de compra producen salidas de efectivo, en tanto que las transacciones de venta generan entradas de efectivo.

- **Los flujos de financiamiento:** resultan de las transacciones de financiamiento con deuda y capital. Contraer deuda a corto o a largo plazos generaría una entrada de efectivo, en tanto que el reembolso de deuda produciría una salida de efectivo”⁵¹.

PRESUPUESTO DE CAJA

El presupuesto de caja o también llamado presupuesto de efectivo, “es una herramienta primordial en la planeación financiera a corto plazo. Permite al administrador financiero identificar las necesidades y oportunidades financieras de corto plazo. Una función importante del presupuesto de efectivo es ayudar al administrador a examinar la necesidad de contratar préstamos a corto plazo. La idea del presupuesto de efectivo es simple registrar los estimados de los ingresos (entradas) y los desembolsos de efectivo (salidas). El resultado es un estimado del superávit o déficit de efectivo”⁵².

“El presupuesto de caja se diseña para cubrir un periodo de un año, dividido en intervalos más pequeños. El número y el tipo de los intervalos

⁵¹ LAWRENCE J. Gitman. 2012. Principios de administración financiera. Décimo segunda edición. México. Editorial Pearson. 111p.

⁵² ROSS, WESTERFIELD, JORDAN. 2010. Fundamentos de Finanzas Corporativas. Novena edición, México. Editorial McGraw Hill. 594p.

dependen de la naturaleza de la empresa. Cuanto más estacionales e inciertos son los flujos de efectivo de una empresa, mayor será el número de intervalos.

Como muchas empresas se enfrentan a un patrón de flujo de efectivo estacional, el presupuesto de caja se presenta muy a menudo con una frecuencia mensual. Las empresas con patrones estables de flujo de efectivo usan intervalos trimestrales o anuales”⁵³.

Elaboración del presupuesto de caja

Para elaborar el presupuesto de caja se debe analizar los siguientes componentes:

“Entradas de efectivo: Las entradas de efectivo incluyen todas las entradas de efectivo de una empresa durante un periodo financiero específico. Los componentes más comunes de las entradas de efectivo son las ventas en efectivo, la recaudación de las cuentas por cobrar y otras entradas en efectivo.

Desembolsos de efectivo: incluyen todos los desembolsos de efectivo que realiza la empresa durante un periodo financiero determinado. Los desembolsos de efectivo más comunes son: compras en efectivo,

⁵³ LAWRENCE J. Gitman. 2012. Principios de administración financiera. Décimo segunda edición. México. Editorial Pearson. 119p.

desembolsos en activos fijos, pagos de cuentas por pagar, pagos de intereses, pagos de renta (y arrendamiento), pagos de dividendos en efectivo, sueldos y salarios, pagos del principal (préstamos), pagos de impuestos, readquisición o retiros de acciones. Es importante reconocer que la depreciación y otros gastos que no son en efectivo no se incluyen en el presupuesto de caja porque simplemente representan una amortización programada de una salida de efectivo previa. El efecto de la depreciación, se refleja en la disminución de la salida de efectivo para pagos fiscales.

Flujo de efectivo neto, efectivo final, financiamiento y efectivo excedente: El flujo de efectivo neto de la empresa se obtiene al restar los desembolsos de efectivo de las entradas de efectivo en cada periodo. Después, se suma el efectivo inicial y el flujo de efectivo neto de la empresa para determinar el efectivo final de cada periodo. Por último, se resta el saldo de efectivo mínimo deseado del efectivo final para calcular el financiamiento total requerido o el saldo de efectivo excedente. Si el efectivo final es menor que el saldo de efectivo mínimo, se requiere un financiamiento.

Este financiamiento se considera generalmente como de corto plazo y, por lo tanto, está representado por los documentos por pagar. Si el efectivo final es mayor que el saldo de efectivo mínimo, existe un efectivo

excedente. Se supone que cualquier efectivo excedente se invierte en un instrumento de inversión líquido, de corto plazo, que paga intereses, es decir, en valores negociables”⁵⁴.

Formato 3 Modelo de Presupuesto de Caja

EMPRESA “XY”					
PRESUPUESTO DE CAJA					
DESCRIPCIÓN	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022
Total, de ingreso en efectivo	XXX	XXG
(-) Total de egreso en efectivo	XXA	XXH
(=) Flujo neto del efectivo	XXB	XXI
(+) Efectivo inicial	XXC	XXD	XXJ	XXP	XXQ
(=) Efectivo final	XXD	XXJ	XXP	XXQ	XXW
(-) Saldo efectivo mínimo	XXE	XXK
(=) Financiamiento total requerido		
(=) Saldo de efectivo excedente	XXF	XXL

Fuente: Lawrence J. Gitman (2012)
Elaborado por: La autora.

PLANEACIÓN DE UTILIDADES

“La planeación de utilidades por lo común implica la elaboración de un estado de resultados y un balance general proforma (proyectado). El proceso de planeación de utilidades se centra en la elaboración de estados proforma como es el estado de resultados y el balance, la elaboración de dichos estados financieros requiere de una cuidadosa

⁵⁴ LAWRENCE J. Gitman. 2012. Principios de administración financiera. Décimo segunda edición. México. Editorial Pearson. 120 – 124p.

combinación de ciertos procedimientos que permiten estimar los ingresos, costos, gastos, activos, pasivos y capital de aportación que resulta al tratar de anticipar las operaciones de la empresa”⁵⁵.

ESTADOS FINANCIEROS

“Los estados financieros constituyen una representación estructurada de la situación financiera y el rendimiento financiero de la entidad. El objetivo de los estados financieros con propósito de información general es suministrar información acerca de la situación financiera del rendimiento financiero y de los flujos de efectivo de la entidad, que sea útil a una amplia variedad de usuarios a la hora de tomar sus decisiones económicas. Los estados financieros muestran resultados de la gestión realizada por los administradores con recursos que se les ha confiado”⁵⁶.

Los Estados Financieros en toda empresa que lleva contabilidad son de vital importancia puesto que permite reflejar la situación económica - financiera de la empresa. Para un Administrador financiero esta información le resulta muy útil, porque al momento de su revisión y análisis le permite tomar decisiones que pueda llevar a la empresa al éxito continuo o al quiebre de la organización.

⁵⁵ VARGAS, Abraham. 2017. Planeación de Utilidades. Disponible en: <https://es.slideshare.net/abrahamvargas5/planeacin-de-utilidades-82087245>. (Consultado el 20 de octubre/2018)

⁵⁶ NORMA INTERNACIONAL DE CONTABILIDAD N°1. 2006. Presentación de estados Financieros. 2p.

“Balance general: Es un estado financiero que presenta la situación financiera de una entidad, en el que muestran los bienes y derechos que son propiedad de la empresa (activos), las deudas y obligaciones contraídas por la empresa (pasivos) y el patrimonio de los socios o accionistas (capital contable), y se indican a una fecha determinada.

Estado de resultados: Es un documento contable que presenta cómo se obtuvieron los ingresos, los costos y los gastos, y la forma en la que se obtuvo la utilidad o la pérdida neta como resultado de las operaciones de una entidad durante un periodo determinado”⁵⁷.

Notas a los estados financieros: “Las notas se presentarán, en la medida en que sea practicable, de una forma sistemática. Cada partida del balance, de la cuenta de resultados, del estado de cambios en el patrimonio neto y del estado de flujos de efectivo, contendrá una referencia cruzada a la información correspondiente dentro de las notas”⁵⁸.

ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA

Los estados financieros proforma son informes estructurados que contienen información pronosticada o supuesta, con el fin de mostrar con anticipación, la situación económica- financiera de una empresa.

⁵⁷ ROBLES ROMÁN, Carlos. 2012. Fundamentos de Administración Financiera. Primera edición. México. Editorial Red Tercer Milenio. 26p.

⁵⁸ Norma Internacional de Contabilidad N.º1, Presentación de estados Financieros, 18-19p.

“Un plan financiero se compondrá de un balance pronosticado, un estado de resultados y un estado de los flujos de efectivo. Éstos se llaman estados proforma, o para abreviar, proformas. En un sentido literal, la frase proforma significa como una cuestión de forma. En este caso significa que los estados financieros son la forma que se utiliza para resumir los diferentes acontecimientos proyectados para el futuro.

Como mínimo, un modelo de planeación financiera generará estos estados a partir de proyecciones de partidas clave, como las ventas. En los modelos de planeación que se describen, las proformas son el producto del modelo de planeación financiera. El usuario proporcionará una cifra de ventas y el modelo generará el estado de resultados y el balance correspondientes”⁵⁹.

Estado de Resultados Proforma

“Refleja el método contable de acumulaciones, bajo el cual los ingresos, los costos y los gastos se comparan dentro de periodos de tiempo idénticos. Describe en forma compendiada las transacciones que darán como resultado una pérdida o una ganancia para los propietarios de una empresa”⁶⁰. El siguiente cuadro se refleja el modelo del estado proforma.

⁵⁹ ROSS, WESTERFIELD, JORDAN. 2010. Fundamentos de Finanzas Corporativas. Novena edición, México. Editorial McGraw Hill. 91p.

⁶⁰ RIVADENEIRA, Milton. 2014. La elaboración de presupuestos en empresas manufactureras. Primera edición. España. Editorial Fundación Universitaria Andaluza Inca Garcilozo. 58-60p.

Formato 4 Modelo del Estado de Resultados Proforma

EMPRESA "XY"				
ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA				
CUENTA	AÑO BASE 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020
INGRESOS				
OPERACIONALES				
VENTAS	Xxx,xx	Xxx,xx	Xxx,xx	Xxx,xx
TOTAL INGRESOS	Xxx,xx	Xxx,xx	Xxx,xx	Xxx,xx
COSTOS Y GASTOS				
COSTOS	Xxx,xx	Xxx,xx	Xxx,xx	Xxx,xx
GASTOS	Xxx,xx	Xxx,xx	Xxx,xx	Xxx,xx
TOTAL GASTOS	Xxx,xx	Xxx,xx	Xxx,xx	Xxx,xx
TOTAL COSTOS Y GASTOS	Xxx,xx	Xxx,xx	Xxx,xx	Xxx,xx
GANANCIA/PÉRDIDA	Xxx,xx	Xxx,xx	Xxx,xx	Xxx,xx

Fuente: Ross, Westerfield, Jordan (2010)
Elaborado por: La autora.

Elaboración del Estado de Resultados Proforma

Método de porcentaje de ventas: “El método del porcentaje de ventas es un método sencillo para desarrollar un estado de resultados proforma. Pronostica las ventas y después expresa los diversos rubros del estado de resultados como porcentajes de las ventas proyectadas”⁶¹.

“Método de planeación financiera en el que las cuentas varían de acuerdo con el nivel de ventas pronosticado de una empresa”⁶².

⁶¹ LAWRENCE J. Gitman. 2012. Principios de administración financiera. Décimo segunda edición. México. Editorial Pearson. 129p.

⁶² ROSS, WESTERFIELD, JORDAN. 2010. Fundamentos de Finanzas Corporativas. Novena edición, México. Editorial McGraw Hill. 94p.

Método de los costos y gastos: “La técnica que se usa para elaborar el estado de resultados proforma supone que todos los costos y gastos de la empresa son variables; es decir, suponemos que, para un aumento porcentual determinado en las ventas, se generará el mismo aumento porcentual del costo de los bienes vendidos, los gastos operativos y los gastos por intereses.

Un estado de resultados proforma, que se elabora usando el método de porcentaje de ventas, generalmente tiende a subestimar las utilidades cuando las ventas aumentan y a sobrestimar las utilidades cuando las ventas disminuyen.

La mejor forma de ajustar la presencia de costos fijos al elaborar un estado de resultados proforma es clasificar los costos y gastos históricos de la empresa, en componentes fijos y variables.

El punto clave a identificar aquí es que los costos fijos hacen más variables las utilidades de una empresa que sus ingresos. Es decir, cuando tanto las utilidades como las ventas se elevan, las utilidades tienden a crecer a un ritmo más rápido, pero cuando las utilidades y las ventas disminuyen, el porcentaje de disminución en las utilidades con frecuencia es mayor que el ritmo de disminución en las ventas”⁶³.

⁶³ LAWRENCE J. Gitman. 2012. Principios de administración financiera. Décimo segunda edición. México. Editorial Pearson. 129 – 130p.

Balance General Proforma

“El balance de situación proforma se define como el estado que presenta la situación financiera de una empresa en una fecha futura. Se utiliza para mostrar el efecto de las operaciones planeadas de la firma sobre la situación financiera de la misma. Además, es útil como medio para reunir las cifras presupuestadas con el fin de revisar su consistencia”⁶⁴.

Elaboración del Balance General Proforma

Método Crítico: “El método crítico es una versión mejorada del método de porcentaje de ventas para la elaboración del balance general proforma.

Como el método crítico solo se requiere un poco más de información, produce mejores estimaciones que cualquier método de porcentaje de ventas, para ello se debe realizar varias suposiciones relacionadas con los niveles de diversas cuentas del balance general.

El Balance General Proforma necesita de una cifra “ajuste” para equilibrar el Estado financiero, esto se debe a que no todas las cuentas se proyectan debido a la realidad de la empresa. La cifra de ajuste puede tener:

⁶⁴ RIVADENEIRA, Milton. 2014. La elaboración de presupuestos en empresas manufactureras. Primera edición. España. Editorial Fundación Universitaria Andaluza Inca Garcilazo. 58-60p.

Un valor positivo del “financiamiento externo requerido”, significa que, con base en sus planes, la empresa no generará suficiente financiamiento interno para apoyar su crecimiento de activos proyectado.

Para apoyar el nivel de operación pronosticado, la empresa debe recaudar fondos externamente a través del financiamiento de deuda y/o capital, o reduciendo los dividendos.

Un valor negativo del “financiamiento externo requerido” indica que, con base en sus planes, la empresa generará internamente más financiamiento del necesario para apoyar su crecimiento de activos proyectado.

En este caso, existen fondos disponibles para usarlos en el reembolso de deuda, la readquisición de acciones o el aumento de dividendos. Una vez que se determinan las acciones específicas, el “financiamiento externo requerido” se reemplaza en el balance general proforma con las reducciones planeadas en las cuentas de deuda y/o capital.

Además de usarse para elaborar el balance general proforma, el método crítico se utiliza frecuentemente de manera específica para calcular las necesidades de financiamiento de la empresa”⁶⁵.

⁶⁵ LAWRENCE J. Gitman. 2012. Principios de administración financiera. Décimo segunda edición. México. Editorial Pearson. 131p.

Formato 5 Modelo de Balance General Proforma

EMPRESA "XY"				
BALANCE GENERAL PROFORMA				
CUENTA	AÑO BASE 2017	% BASE	AÑO 2018	DIFERENCIA
Ventas Totales				
ACTIVOS				
Activos Corrientes	Xxx,xx	Xxx,xx%	Xxx,xx	Xxx,xx
Activos no Corrientes	Xxx,xx	Xxx,xx%	Xxx,xx	Xxx,xx
TOTAL ACTIVOS	Xxx,xx		Xxx,xx	Xxx,xx
PASIVOS				
Pasivos Corrientes	Xxx,xx	Xxx,xx%	Xxx,xx	Xxx,xx
Pasivos no Corrientes	Xxx,xx	Xxx,xx%	Xxx,xx	Xxx,xx
TOTAL PASIVOS	Xxx,xx		Xxx,xx	Xxx,xx
PATRIMONIO				
Capital	Xxx,xx	Xxx,xx%	Xxx,xx	Xxx,xx
Excedente / Financiamiento externo requerido	Xxx,xx	Xxx,xx%	Xxx,xx	Xxx,xx
TOTAL PATRIMONIO	Xxx,xx		Xxx,xx	Xxx,xx
TOTAL PASIVO PATRIMONIO	Xxx,xx		Xxx,xx	Xxx,xx

Fuente: Ross, Westerfield, Jordan (2010)
Elaborado por: La autora.

COSTOS

“Son desembolsos que realiza la empresa para la fabricación o elaboración de un producto o la prestación de un servicio. El costo constituye una inversión, es recuperable, trae consigo ganancia”⁶⁶.

“El costo está representado por la suma de los recursos expresados en términos monetarios, que se invierten para poder producir un bien o

⁶⁶ BRAVO VALDIVIESO, Mercedes. 2009. Contabilidad de Costos. Séptima edición. Ecuador. Editorial NUEVODIA. 13P.

prestar un servicio, que genere beneficios económicos futuros y éste se recupera en el momento de la venta de los productos o servicios.

El costo en muchas ocasiones se confunde con el gasto; sin embargo, tiene una diferencia muy específica, se considera costo cuando se realiza la inversión inicial y en el momento en el que se recupera la inversión por medio de la venta del producto es cuando se convierte en gasto; es decir que cuando dicha inversión inicial (costo) cumplió con su objetivo, que es generar ingresos a la empresa, entonces se convierte en gasto”⁶⁷.

Clasificación

Costos variables: “Los costos variables están directamente relacionados con los productos y servicios que serán vendidos, por esa razón también se llaman costos directos o costos de ventas. Los costos variables se incrementan proporcionalmente con el crecimiento de las ventas y se registran contablemente como un costo en el momento en que se generan las ventas”⁶⁸.

“Por definición, los costos variables se modifican cuando hay un cambio en la cantidad de producción y llegan a cero cuando ésta es nula”⁶⁹.

⁶⁷ LÓPEZ Martha, GÓMEZ Kochitl. 2018. Gestión de Costos y precios. Primera edición. México. Editorial Patria. 2p.

⁶⁸ SCAN, CRECER. 2017. Manual de conceptos básicos de Administración financiera. Primera edición. México. Editorial SCAN. 13p.

⁶⁹ ROSS, WESTERFIELD, JORDAN. 2010. Fundamentos de Finanzas Corporativas. Novena edición, México. Editorial McGraw Hill. 343p.

Costos fijos: “Los costos fijos no están indirectamente relacionados con los productos y servicios que serán vendidos, por esa razón de que se llaman costos indirectos o costos operativos. Los costos fijos tienden a permanecer constantes y no se incrementan proporcionalmente con el crecimiento de las ventas y se registran como un costo en el momento en que se incurren, independientemente de las ventas”⁷⁰.

“Por definición, los costos fijos no cambian durante un periodo específico. De este modo, a diferencia de los costos variables, no dependen de la cantidad de bienes o servicios producidos durante un tiempo (o por lo menos dentro de cierto intervalo de producción).

Costos totales: Los costos totales (CT) son la suma de los costos variables (CV) y los fijos (CF)”⁷¹.

PUNTO DE EQUILIBRIO

“El punto de equilibrio es un punto o base donde el número de unidades producidas y vendidas genera ingresos para cubrir los costos y gastos en que se ha incurrido para la producción y venta de la misma. En dicho punto la compañía no tiene pérdida ni utilidad por su operación; en la medida que las ventas superen este punto se obtendrán utilidades; si el

⁷⁰ SCAN, CRECER. 2017. Manual de conceptos básicos de Administración financiera. Primera edición. México. Editorial SCAN. 14p

⁷¹ ROSS, WESTERFIELD, JORDAN. 2010. Fundamentos de Finanzas Corporativas. Novena edición, México. Editorial McGraw Hill. 345p.

nivel de ventas es inferior al punto de equilibrio la empresa produciría pérdidas”⁷².

“El índice del punto de equilibrio es un método que sirve como herramienta para realizar el presupuesto, que presenta de manera anticipada el nivel de ingresos que la empresa debe obtener para poder cubrir el total de gastos y costos, todo esto permite fijar los objetivos de ventas para lograr obtener las ganancias fijadas. Se debe indicar que el índice del punto de equilibrio no es solamente el vértice donde se juntan los ingresos con los egresos, y no se tienen pérdidas ni ganancias como comúnmente se conoce”⁷³.

“El punto de equilibrio es cuando los ingresos por ventas de una empresa son iguales a sus costos totales (costos variables + Costos fijos). Es decir que la organización con sus ventas alcanza a cubrir el 100% de sus costos, no genera pérdidas, pero tampoco genera ganancias”⁷⁴.

Tipos de Punto de Equilibrio

“Punto de equilibrio económico: Sirve para determinar el precio, debido a que es el punto donde se juntan los oferentes (compradores) y demandantes (vendedores) y se ponen de acuerdo en el precio del bien.

⁷² ESTUPIÑÁN GAITÁN, Rodrigo. 2010. Análisis Financiero y de Gestión. Segunda edición. México. Editorial Ecoe. 223p.

⁷³ ROBLES ROMÁN, Carlos. 2012. Fundamentos de Administración Financiera. Primera edición. México. Editorial Red Tercer Milenio. 40p.

⁷⁴ SCAN, CRECER. 2017. Manual de conceptos básicos de Administración financiera. Primera edición. México. Editorial SCAN. 12p

Punto de equilibrio financiero: Se utiliza para fijar objetivos con relación a las ventas, y que se puedan solventar todos aquellos gastos y costos que existen en la empresa, ya sean costos fijos o variables, de producción o de operación”⁷⁵.

$$\text{Punto de equilibrio financiero} = \frac{\text{Costos fijos}}{\text{Ventas} - \text{Costo variable}}$$

“En función a las ventas: Es la técnica que tiene por objeto determinar el volumen de ventas necesario, para que una Empresa no pierda ni gane operacionalmente; es decir, es aquel punto donde las ventas igualan a los Costos y Gastos de operación, o sea donde la utilidad de Operación es igual a cero.

$$\text{Punto de equilibrio ventas} = \frac{\text{Costo fijo}}{1 - \frac{\text{Costo variable}}{\text{Ventas totales}}}$$

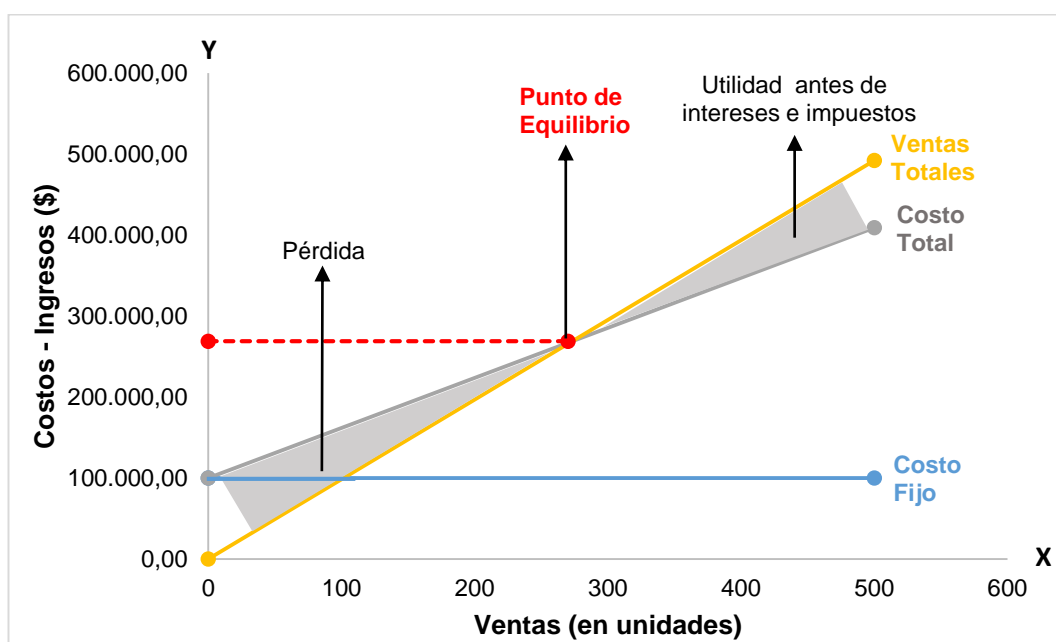
En función a la Capacidad Instalada: Este se usa para hacer referencia al volumen de producción que puede obtenerse en un periodo determinado en una cierta rama de actividad. Se relaciona estrechamente con las inversiones realizadas: la capacidad instalada depende del

⁷⁵ ROBLES ROMÁN, Carlos. 2012. Fundamentos de Administración Financiera. Primera edición. México. Editorial Red Tercer Milenio. 41p.

conjunto de bienes de Capital que la industria posee, determinando un límite a la Oferta que existe en un momento dado”⁷⁶.

$$PE \text{ capacidad instalada} = \frac{\text{Costo fijos}}{\text{Ventas totales} - \text{costos variables}}$$

Gráfico 7 Punto de equilibrio



Fuente: Lawrence J. Gitman (2012)
Elaborado por: La autora.

Análisis del Punto de Equilibrio

“Las empresas usan el análisis del punto de equilibrio, conocido también como análisis de costo, volumen y utilidad, para: determinar el nivel de

⁷⁶ WARREN, Carl. 2009. Contabilidad administrativa. Décima edición. México. Editorial Cengage Learning. 98-102p.

operaciones que se requiere para cubrir todos los costos y evaluar la rentabilidad relacionada con diversos niveles de ventas.

El punto de equilibrio operativo de la empresa es el nivel de ventas que se requiere para cubrir todos los costos operativos. En ese punto, las utilidades antes de intereses e impuestos (UAI) son iguales a \$0, es decir que el punto de equilibrio operativo de la empresa es el punto en el que su costo operativo total, es decir, la suma de sus costos operativos fijos y variables, iguala a los ingresos por ventas”⁷⁷.

INFORME DE PLANEACIÓN FINANCIERA

“Un informe financiero es una recopilación de información en la que el administrador financiero, gerente o un analista, mediante el uso de comentarios, explicaciones, sugerencias, dibujos, gráficas, etc., hace accesible a sus clientes, los conceptos y las cantidades que contienen los estados financieros que fueron objeto de su estudio previo”⁷⁸.

Contenido del informe

“El informe desde el punto de vista material organizacional puede adoptar las siguientes partes:

⁷⁷ LAWRENCE J. Gitman. 2012. Principios de administración financiera. Décimo segunda edición. México. Editorial Pearson. 456 – 458p.

⁷⁸ ECONOMÍA FINANZAS. 2016. ¿Cómo realizar un informe financiero?, disponible en: <https://www.economiafinanzas.com/como-realizar-un-informe-financiero/>. (consultado el 5/10/2018)

Cubierta del informe: La parte externa frontal de la cubierta está destinada para el nombre de la compañía; número del Registro Único de Contribuyentes, la fecha o periodo al que corresponde la planeación financiera.

Antecedentes en el informe: Esta parte del informe es donde se fundamenta el trabajo de análisis e investigación, y está destinada generalmente para lo siguiente:

- Breve historia de la empresa.
- Breve descripción de las características mercantiles, financieras y jurídicas que tiene la empresa.
- Firma de los responsables involucrados en la creación del informe.

Estados financieros: En esta sección del informe se presentan todos los estados financieros que tiene la empresa en el periodo establecido previamente, generalmente de forma sintética y comparativa, procurando que la terminología sea totalmente clara, legible y accesible a los que tendrán derecho a la información presentada.

Resumen del Proceso de Planeación Financiera: Contendrá la siguiente información:

- Pronósticos de ventas y compras.
- Programa de entradas y salidas de efectivo.
- Presupuesto del Efectivo.
- Estados Financieros Proforma.
- Gráficas del Punto de Equilibrio con su respectivo análisis.

Esta información es de vital importancia que conste en el informe financiero ya que permite al administrador financiero analizar cómo puede progresar la situación financiera – económica de la empresa y así tomar decisiones acordes para el cumplimiento de metas establecidas.

Comentarios, sugerencias y conclusiones: “Es aquí donde finaliza el informe y donde se agrupa de manera ordenada, concisa y accesible los diversos comentarios que pudo llegar a formular el analista responsable del informe; así mismo las sugerencias y conclusiones son a consciencia propia y con conocimiento de causa, es aquí donde se especifica cualquier problema o detalle presentado durante la elaboración del informe, así como el resultado final de éste en comparativa de los previos informes”⁷⁹.

⁷⁹ ECONOMÍA FINANZAS. 2016. ¿Cómo realizar un informe financiero?, disponible en: <https://www.economiafinanzas.com/como-realizar-un-informe-financiero/>. (consultado el 05 de octubre del 2018)

e. MATERIALES Y MÉTODOS

MATERIALES

Materiales de oficina

- Impresiones
- Copias
- Anillados
- Cuaderno de anotaciones
- Esferos gráficos
- Resmas de papel bond
- Perforadora
- Grapadora
- Grapas.

Recursos Tecnológicos

- Computadora
- Impresora
- Flash Memory.

Material Bibliográfico

- Libros
- Estados Financieros del Laboratorio Automotriz REICIS
- Cuadros comparativos de ventas y compras del año 2016 – 2017.

MÉTODOS

Científico: Este método permitió determinar procedimientos ordenados, lógicos y fundamentales iniciado con la recopilación de la información sobre la Planeación Financiera en el aspecto teórico (libros) y en el desarrollo de la practica (cuadros comparativos de ventas y compras del años 2017), hasta culminar con el informe de planeación financiera.

Deductivo: Se lo utilizó con el fin de establecer conceptos, definiciones y criterios, que intervienen en la revisión de la literatura, como los conceptos de empresa, administración, planeación, punto de equilibrio, entre otros, para posteriormente poderlos aplicar en la práctica-

Inductivo: Facilitó el estudio de la situación financiera actual y futura de la empresa por medio de los estados financieros proporcionados por el Laboratorio Automotriz y de los resultados obtenidos en el desarrollo de la Planeación Financiera, conociendo sus expectativas y contribuyendo a una correcta toma de decisiones por parte de la gerencia.

Analítico: Sirvió para realizar las debidas interpretaciones de los pronósticos de ventas y compras, del presupuesto de efectivo y del punto de equilibrio, conllevando a una mejor comprensión, del tema tratado.

Sintético: La utilización de este método permitió elaborar la parte final del informe financiero, así como las conclusiones y recomendaciones, que podrán ser adaptadas a la empresa, para la mejora en la parte interna como externa de la empresa.

Matemático: Ayudó a la aplicación de cálculos aritméticos y fórmulas, para la obtención de porcentajes, como es en el caso del incremento porcentual de las ventas y compras que se dan en los pronósticos, realizando así una adecuada y correcta planeación financiera.

Estadístico: Este método facilitó el manejo de la clasificación de los costos presentes en la empresa, así como también en la representación de las gráficas de punto de equilibrio para cada año proyectado, y en la realización de las respectivas interpretaciones.

f. RESULTADOS

CONTEXTO EMPRESARIAL DEL LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS

En la ciudad de Loja el laboratorio Automotriz “REICIS” con RUC N°1101911889001, perteneciente al Sr. Gustavo Pérez, calificada como Persona Natural Obligada a llevar Contabilidad, inició sus actividades en el año de 1991, con un capital de veinte mil sucres (USD S/. 20.000,00)

La empresa tiene como objeto social la reparación de vehículos automotores, construcción y remanufacturación de partes y piezas automotrices; y la venta al por menor de accesorios, partes y piezas de vehículos, permitiendo la Innovación y alta tecnología al servicio de los Sistemas de Inyección a diesel, y bancos de prueba, estas actividades están clasificadas en dos grandes labores que son:

- Laboratorio y Taller Automotriz
- Laboratorio de Desarrollo y Fabricación tecnológico.

El personal calificado que se encuentra trabajando en el Laboratorio Automotriz, desarrollan sus actividades con eficiencia y eficacia comprometidos a brindar un mejor servicio al cliente adaptándose a los

nuevos cambios tecnológicos que se presentan. El personal con el que cuenta la empresa es el siguiente:

- Dueño de Empresa-Administración Profesional en libre ejercicio.
- Jefe de Administración.
- Contador general.
- Asistente/ Ayudante/ Auxiliar de Contabilidad.
- Trabajador General.
- Mecánico en sistemas de inyección.
- Tornero en general.
- Mecánico en sistemas de inyección
- Ayudante de mecánica de motores: Sistemas de Inyección
- Ayudante de mecánica general: caja y transmisión.

POLÍTICAS

El Laboratorio Automotriz REICIS en cumplimiento de las disposiciones de carácter laboral del código de trabajo, con el propósito de regular en forma clara y precisa las relaciones disciplinarias laborales, disposiciones a las cuales queda sometido el Laboratorio Automotriz como los trabajadores. Entre las disposiciones más importantes se encuentran las siguientes:

- El propietario de la empresa o la persona quien designe, realizará la entrevista personal al aspirante del trabajo, pudiendo ser el director, gerente, administradores, y en general, las personas que a su nombre ejercen funciones de dirección y administración.
- Cuando se celebre por primera vez un contrato de trabajo, podrá señalarse un tiempo de prueba, de duración máxima de noventa días. Vencido este plazo, automáticamente se entenderá que continúa en vigencia por el tiempo que faltare para completar el año. Tal contrato no podrá celebrarse sino una sola vez entre las mismas partes. Durante el plazo de prueba, cualquiera de las partes lo puede dar por terminado libremente.
- El trabajador que faltare injustificadamente a media jornada continua de trabajo en el curso de la semana, tendrá derecho a la remuneración de seis días, y el trabajador que faltare injustificadamente a una jornada completa de trabajo en la semana, sólo tendrá derecho a la remuneración de cinco jornadas. Tanto en el primer caso como en el segundo, el trabajador no perderá la remuneración si la falta estuvo autorizada por el empleador o por la ley, o si se debiere a enfermedad, calamidad doméstica o fuerzas mayores debidamente comprobadas, y no excediere de los máximos permitidos.
- El empleador no podrá imponer indemnización al trabajador por concepto de faltas.

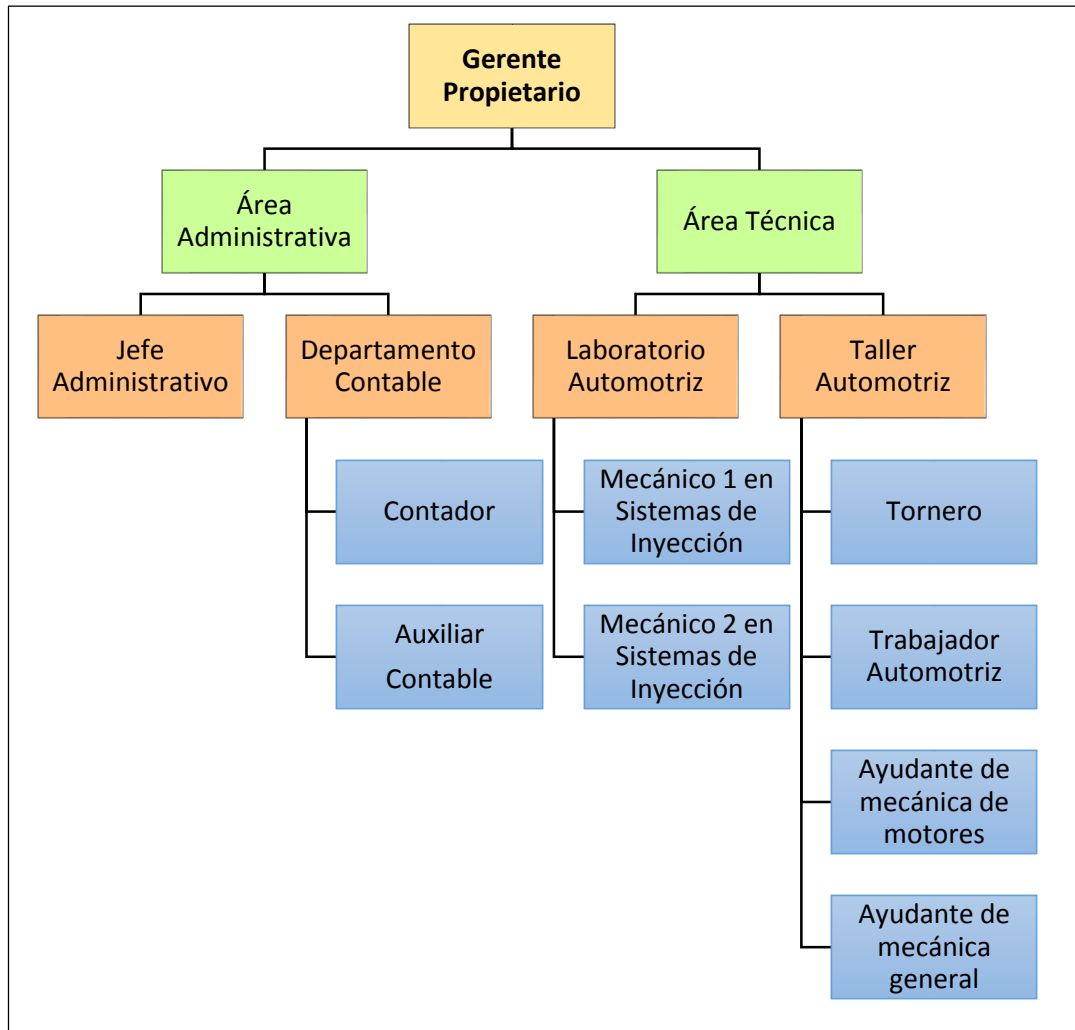
- Los sueldos y salarios deberán ser pagados directamente al trabajador o a la persona por él designada, en el lugar donde preste sus servicios, salvo convenio escrito en contrato.
- Los riesgos provenientes del trabajo son de cargo del empleador y cuando, a consecuencia de ellos, el trabajador sufre daño personal, estará en la obligación de indemnizarle, siempre que tal beneficio no le sea concedido por el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.
- El empleador está obligado a instalar las fábricas, talleres, oficinas y demás lugares de trabajo, sujetándose a las medidas de prevención, seguridad e higiene del trabajo y demás disposiciones legales y reglamentarias, así como proporcionar oportunamente a los trabajadores los útiles, instrumentos y materiales necesarios para la ejecución del trabajo, en condiciones adecuadas para que éste sea realizado.

BASE LEGAL

- Constitución de la República del Ecuador.
- Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno
- Ley de Seguridad Social.
- Código de Comercio.
- Código de Trabajo.
- Reglamento Interno del Laboratorio Automotriz REICIS

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL PROPUESTO

Gráfico 8 Organigrama Estructural del Laboratorio Automotriz REICIS



Fuente: Laboratorio Automotriz REICIS
Elaborado por: La autora.



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
FACULTAD JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS

RUC N° 1101911889001

PLANEACIÓN FINANCIERA AL LABORATORIO AUTOMOTRIZ
REICIS DE LA CIUDAD DE LOJA, PERIODO 2018 – 2022.

AUTORA:

Stefany Carolina Morales Ponce

DIRECTORA:

Dra. Ignacia de Jesús Luzuriaga Granda MAE.

AÑO 2018



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017

1.	ACTIVOS		
1.1.	Activos Corrientes		
1.1.1	Disponibles		
1.1.1.01	Efectivo y equivalentes al efectivo		12.385,19
1.1.1.02	Cuentas por cobrar		13.385,20
1.1.1.02.01	Clientes	<u>13.385,20</u>	
1.1.1.03	Impuestos fiscales		5.197,85
1.1.1.03.02	Retenciones año fiscal	2.662,24	
1.1.1.03.03	Anticipo de renta	1.594,68	
1.1.1.03.06	Crédito tributario de Renta	<u>940,93</u>	
1.1.2	Inventarios		51.501,14
1.1.2.01	Inventarios de Mercadería	<u>51.501,14</u>	
	TOTAL ACTIVOS CORRIENTES		82.469,38
1.2.	Activos no corrientes		
1.2.1	Propiedad, planta y equipo		206.310,26
1.2.1.01	Vehículo	52.622,81	
1.2.1.02	Maquinaria y equipo	257.847,48	
1.2.1.03	Herramientas	49.723,85	
1.2.1.04	(-) Depreciación acumulada	<u>(153.883,88)</u>	
	TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES		<u>206.310,26</u>
	TOTAL ACTIVOS		<u><u>288.779,64</u></u>
2.	PASIVOS		
2.1.	Pasivo Corriente		
2.1.1.	Cuentas por pagar		45.137,76
2.1.1.01	Proveedores	<u>45.137,76</u>	
2.1.2	Impuestos por pagar		7.002,79
2.1.2.01	Retenciones de Renta	277,95	
2.1.2.02	Retenciones de IVA por pagar	77,34	
2.1.2.04	Impuesto a la renta por pagar	4.260,51	
2.1.2.06	IVA por pagar	<u>2.386,99</u>	



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017

2.1.3	Obligaciones patronales por pagar		10.347,37
2.1.3.02	IESS por pagar	942,86	
2.1.3.06	Participación laboral por pagar	9.404,51	
	TOTAL PASIVO CORRIENTE		62.487,92
	TOTAL PASIVO		62.487,92
3.	PATRIMONIO		
3.1.	Capital social		177.260,01
3.1.02	Capital de trabajo	177.260,01	
3.2.	Cuentas de resultado		49.031,71
3.2.03	Utilidad o perdida - Utilidad	49.031,71	
	TOTAL PATRIMONIO		226.291,72
	TOTAL PASIVO + CAPITAL		288.779,64

Loja, 31 de Diciembre del 2017.

F) Gerente
Sr. Gustavo Pérez

F) Contador
Sr. Cesar Lima



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017

4.	INGRESOS		
4.1.	Operacionales		
4.1.01.	Ventas Repuestos - Servicios 12%		418.765,29
	TOTAL INGRESOS OPERACIONALES		<u>418.765,29</u>
	TOTAL INGRESOS		<u><u>418.765,29</u></u>
5.	COSTOS Y GASTOS		
5.1.	COSTOS		
5.1.01	Costo de ventas		160.502,22
	TOTAL COSTOS		<u>160.502,22</u>
5.2.	GASTOS		
5.2.01	Gastos Operacionales		
5.2.01. 01	Gastos de Venta		66.910,38
5.2.01.01.01	Sueldos y Salarios	43.115,71	
5.2.01.01.02	Aporte Patronal	4.000,18	
5.2.01.01.03	Décima cuarta remuneración	1.343,75	
5.2.01.01.04	Décima tercera remuneración	2.860,11	
5.2.01.01.05	Honorarios profesionales	8.296,32	
5.2.01.01.06	combustible	1.696,26	
5.2.01.01.07	Repuestos	2.912,30	
5.2.01.01.08	Transporte	1.699,59	
5.2.01.01.09	Publicidad	986,16	
5.2.01.02	Gastos de Administración		119.954,66
5.2.01.02.01	Suministros varios	56.558,53	
5.2.01.02.02	Servicios varios	13.192,80	
5.2.01.02.03	Depreciación de Activos	44.766,17	
5.2.01.02.04	Gastos de viaje	3.906,39	
5.2.01.02.09	Seguros y reaseguros	1.530,77	
5.2.01.03	Gastos Generales		2.517,93
5.2.01.03.01	Teléfono	191,37	
5.2.01.03.02	Energía eléctrica	1.437,50	



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017

5.2.01.03.03	Teléfono móvil	118,29	
5.2.01.03.04	Gasto de agua	770,77	
5.2.01.04	Otros Gastos		6.183,37
5.2.01.04.01	Gastos varios	4.899,25	
5.2.01.04.02	Intereses bancarios	1.284,12	
	TOTAL GASTOS OPERACIONALES		195.566,34
	TOTAL GASTOS		195.566,34
	TOTAL COSTOS Y GASTOS		356.068,56
	UTILIDAD BRUTA		62.696,73
	15% Participación Trabajadores		9.404,51
	UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		53.292,22
	Impuesto a la Renta		4.260,51
	UTILIDAD NETA		49.031,71

Loja, 31 de Diciembre del 2017.

F) Gerente
Sr. Gustavo Pérez

F) Contador
Sr. Cesar Lima

Nota: Los Estados Financieros presentados se encuentran reestructurados con respecto a la codificación y ordenamiento de las cuentas, con el fin de desarrollar de mejor manera y ordenada la Planeación Financiera, es necesario aclarar que la denominación de las cuentas no ha cambiado y los valores no han sido alterados.

PRONÓSTICO DE VENTAS

El pronóstico de ventas es el primer paso que se utiliza para la elaboración de la planeación financiera con esta herramienta se puede visualizar un supuesto de lo que la empresa obtendrá en ventas en un futuro, en este caso de aplicación al Laboratorio Automotriz REICIS se da para 5 años.

Para elaborar el pronóstico de ventas se requiere el detalle de las ventas mensualizadas desde diciembre del año 2016 hasta diciembre del año 2017, para posteriormente elaborar las proyecciones respectivas correspondientes al periodo 2018 – 2022.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
CUADRO COMPARATIVO DE VENTAS
AÑOS 2016 – 2017

Tabla 1

MES	2016	2017
Enero	13.026,00	24.062,02
Febrero	18.776,26	34.011,87
Marzo	12.334,01	38.789,89
Abril	19.366,67	40.350,14
Mayo	28.264,30	27.656,85
Junio	24.542,65	38.368,17
Julio	24.270,40	25.642,23
Agosto	27.395,51	39.547,46
Septiembre	40.095,08	37.287,67
Octubre	35.667,18	32.217,88
Noviembre	28.952,26	39.356,47
Diciembre	35.289,22	41.474,64
TOTAL	307.979,54	418.765,29

Fuente: Laboratorio Automotriz REICIS
Elaborado por: La autora.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
BASE DE VENTAS PARA LA ELABORACIÓN DEL PRONÓSTICO
PERIODO 2017 – 2019

Tabla 2

MESES	V (R) 2017	DIFERENCIA	%IP 2018	PVM 2018	DIFERENCIA	%IP 2019	PVM 2019
Diciembre	35.289,22			41.474,64			48.744,23
Enero	24.062,02	(11.227,20)	-0,3181	28.279,56	(13.195,08)	-0,3181	33.236,34
Febrero	34.011,87	9.949,85	0,4135	39.973,40	11.693,84	0,4135	46.979,85
Marzo	38.789,89	4.778,02	0,1405	45.588,90	5.615,50	0,1405	53.579,63
Abril	40.350,14	1.560,25	0,0402	47.422,63	1.833,73	0,0402	55.734,77
Mayo	27.656,85	(12.693,29)	-0,3146	32.504,48	(14.918,14)	-0,3146	38.201,80
Junio	38.368,17	10.711,32	0,3873	45.093,26	12.588,78	0,3873	52.997,11
Julio	25.642,23	(12.725,94)	-0,3317	30.136,75	(14.956,52)	-0,3317	35.419,05
Agosto	39.547,46	13.905,23	0,5423	46.479,26	16.342,51	0,5423	54.626,04
Septiembre	37.287,67	(2.259,79)	-0,0571	43.823,37	(2.655,88)	-0,0571	51.504,64
Octubre	32.217,88	(5.069,79)	-0,136	37.864,96	(5.958,41)	-0,136	44.501,85
Noviembre	39.356,47	7.138,59	0,2216	46.254,79	8.389,83	0,2216	54.362,23
Diciembre	41.474,64	2.118,17	0,0538	48.744,23	2.489,44	0,0538	57.288,01
TOTAL	418.765,29	6.185,42		492.165,59	7.269,60		578.431,32

Fuente: Tabla N° 1 Cuadro Comparativo de Ventas
Elaborado por: La autora.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
BASE DE VENTAS PARA LA ELABORACIÓN DEL PRONÓSTICO
PERIODO 2019 – 2021

Tabla 3

MESES	PVM 2019	DIFERENCIA	%IP 2020	PVM 2020	DIFERENCIA	%IP 2021	PVM 2021
Diciembre	48.744,23			57.288,01			67.329,33
Enero	33.236,34	(15.507,89)	-0,3181	39.061,94	(18.226,08)	-0,3181	45.908,63
Febrero	46.979,85	13.743,51	0,4135	55.214,38	16.152,44	0,4135	64.892,24
Marzo	53.579,63	6.599,77	0,1405	62.970,95	7.756,57	0,1405	74.008,37
Abril	55.734,77	2.155,14	0,0402	65.503,84	2.532,89	0,0402	76.985,21
Mayo	38.201,80	(17.532,96)	-0,3146	44.897,73	(20.606,10)	-0,3146	52.767,31
Junio	52.997,11	14.795,31	0,3873	62.286,34	17.388,60	0,3873	73.203,75
Julio	35.419,05	(17.578,06)	-0,3317	41.627,23	(20.659,11)	-0,3317	48.923,56
Agosto	54.626,04	19.206,99	0,5423	64.200,78	22.573,55	0,5423	75.453,76
Septiembre	51.504,64	(3.121,40)	-0,0571	60.532,27	(3.668,51)	-0,0571	71.142,24
Octubre	44.501,85	(7.002,79)	-0,136	52.302,04	(8.230,22)	-0,136	61.469,44
Noviembre	54.362,23	9.860,38	0,2216	63.890,73	11.588,68	0,2216	75.089,36
Diciembre	57.288,01	2.925,78	0,0538	67.329,33	3.438,61	0,0538	79.130,68
TOTAL	578.431,32	8.543,78		679.817,56	10.041,32		798.974,55

Fuente: Tabla N° 2 Base de Ventas para la elaboración del pronóstico, periodo 2017 - 2019
Elaborado por: La autora.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
BASE DE VENTAS PARA LA ELABORACIÓN DEL PRONÓSTICO
PERIODO 2021 – 2022

Tabla 4

MESES	PVM 2021	DIFERENCIA	%IP 2022	PVM 2022	DIFERENCIA	%IP 2023
Diciembre	67.329,33			79.130,68		
Enero	45.908,63	(21.420,70)	-0,3181	53.955,40	(25.175,28)	-0,3181
Febrero	64.892,24	18.983,61	0,4135	76.266,42	22.311,02	0,4135
Marzo	74.008,37	9.116,12	0,1405	86.980,40	10.713,98	0,1405
Abril	76.985,21	2.976,85	0,0402	90.479,02	3.498,62	0,0402
Mayo	52.767,31	(24.217,90)	-0,3146	62.016,26	(28.462,76)	-0,3146
Junio	73.203,75	20.436,44	0,3873	86.034,75	24.018,50	0,3873
Julio	48.923,56	(24.280,19)	-0,3317	57.498,78	(28.535,97)	-0,3317
Agosto	75.453,76	26.530,19	0,5423	88.679,13	31.180,35	0,5423
Septiembre	71.142,24	(4.311,52)	-0,0571	83.611,90	(5.067,23)	-0,0571
Octubre	61.469,44	(9.672,80)	-0,136	72.243,67	(11.368,23)	-0,136
Noviembre	75.089,36	13.619,92	0,2216	88.250,86	16.007,20	0,2216
Diciembre	79.130,68	4.041,32	0,0538	93.000,54	4.749,67	0,0538
TOTAL	798.974,55	11.801,34		939.017,13	13.869,87	

Fuente: Tabla N° 3 Base de Ventas para la elaboración del pronóstico, periodo 2019 - 2021
Elaborado por: La autora.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
PRONÓSTICO DE VENTAS
PERIODO 2018 – 2022

Tabla 5

MESES	AÑO BASE 2017	PVM 2018	PVM 2019	PVM 2020	PVM 2021	PVM 2022
Enero	24.062,02	28.279,56	33.236,34	39.061,94	45.908,63	53.955,40
Febrero	34.011,87	39.973,40	46.979,85	55.214,38	64.892,24	76.266,42
Marzo	38.789,89	45.588,90	53.579,63	62.970,95	74.008,37	86.980,40
Abril	40.350,14	47.422,63	55.734,77	65.503,84	76.985,21	90.479,02
Mayo	27.656,85	32.504,48	38.201,80	44.897,73	52.767,31	62.016,26
Junio	38.368,17	45.093,26	52.997,11	62.286,34	73.203,75	86.034,75
Julio	25.642,23	30.136,75	35.419,05	41.627,23	48.923,56	57.498,78
Agosto	39.547,46	46.479,26	54.626,04	64.200,78	75.453,76	88.679,13
Septiembre	37.287,67	43.823,37	51.504,64	60.532,27	71.142,24	83.611,90
Octubre	32.217,88	37.864,96	44.501,85	52.302,04	61.469,44	72.243,67
Noviembre	39.356,47	46.254,79	54.362,23	63.890,73	75.089,36	88.250,86
Diciembre	41.474,64	48.744,23	57.288,01	67.329,33	79.130,68	93.000,54
TOTAL	418.765,29	492.165,59	578.431,32	679.817,56	798.974,55	939.017,13

Fuente: Tablas N° 2, 3, 4 Base de Ventas para la Elaboración del pronóstico
Elaborado por: La autora.

HOJA DE CÁLCULO

BASE DE VENTAS PARA LA ELABORACIÓN DEL PRONÓSTICO

Para la elaboración del pronóstico de ventas se utilizó el método porcentual, que permite proyectar los ingresos de una empresa, reflejando aumentos o disminuciones que se han dado en el volumen de las ventas mes a mes, en este caso para reflejar la variación del año 2017, se inicia desde diciembre 2016, es decir se aplica al año inmediatamente anterior del periodo a presupuestar, obteniendo así el pronóstico de ventas que se requiere.

$$**Diferencia** = \textit{Ventas diciembre 2016} - \textit{Ventas enero 2017}$$

$$**Diferencia** = 35.289,22 - 24.062,02$$

$$**Diferencia** = -11.227,20$$

$$**Porcentaje** = \frac{\textit{Diferencia}}{\textit{Ventas diciembre 2016}} \times 100$$

$$**Porcentaje** = \frac{-11.227,20}{35.289,22} \times 100 = -31,81\%$$

INCREMENTO PORCENTUAL DE VENTAS

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

$$PVM = IP \times V(R)$$

NOMENCLATURA:

IP = Incremento Porcentual

V(R) = Ventas periodo real

PVM = Pronóstico de venta mensual

%IP = Porcentaje de incremento promedio

**CÁLCULOS PARA LA ELABORACIÓN DEL PRONÓSTICO DE
VENTAS DE ENERO A JUNIO DEL 2018**

VENTAS			
INCREMENTO (IP)			
ENERO 2018			
IP =	V(R)	*	%IP
IP=	41.474,64	*	-31,81%
IP=	(13.195,08)		
VENTA PRONÓSTICO			
ENERO 2018			
PVM=	IP	+	V(R)
PVM=	(13.195,08)	+	41.474,64
PVM=	28.279,56		

VENTAS			
INCREMENTO (IP)			
FEBRERO 2018			
IP =	V(R)	*	%IP
IP=	28.279,56	*	41,35%
IP=	11.693,84		
VENTA PRONÓSTICO			
FEBRERO 2018			
PVM=	IP	+	V(R)
PVM=	11.693,84	+	28.279,56
PVM=	39.973,40		

VENTAS			
INCREMENTO (IP)			
MARZO 2018			
IP =	V(R)	*	%IP
IP=	39.973,40	*	14,05%
IP=	5.615,50		
VENTA PRONÓSTICO			
MARZO 2018			
PVM=	IP	+	V(R)
PVM=	5.615,50	+	39.973,40
PVM=	45.588,90		

VENTAS			
INCREMENTO (IP)			
ABRIL 2018			
IP =	V(R)	*	%IP
IP=	45.588,90	*	4,02%
IP=	1.833,73		
VENTA PRONÓSTICO			
ABRIL 2018			
PVM=	IP	+	V(R)
PVM=	1.833,73	+	45.588,90
PVM=	47.422,63		

VENTAS			
INCREMENTO (IP)			
MAYO 2018			
IP =	V(R)	*	%IP
IP=	47.422,63	*	-31,46%
IP=	(14.918,14)		
VENTA PRONÓSTICO			
MAYO 2018			
PVM=	IP	+	V(R)
PVM=	(14.918,14)	+	47.422,63
PVM=	32.504,48		

VENTAS			
INCREMENTO (IP)			
JUNIO 2018			
IP =	V(R)	*	%IP
IP=	32.504,48	*	38,73%
IP=	12.588,78		
VENTA PRONÓSTICO			
JUNIO 2018			
PVM=	IP	+	V(R)
PVM=	12.588,78	+	32.504,48
PVM=	45.093,26		

**CÁLCULOS PARA LA ELABORACIÓN DEL PRONÓSTICO DE
VENTAS DE JULIO A DICIEMBRE DEL 2018**

VENTAS			
INCREMENTO (IP) JULIO 2018			
IP =	V(R)	*	%IP
IP=	45.093,26	*	-33,17%
IP=	(14.956,52)		
VENTA PRONÓSTICO			
JULIO 2018			
PVM=	IP	+	V(R)
PVM=	(14.956,52)	+	45.093,26
PVM=	30.136,75		

VENTAS			
INCREMENTO (IP) AGOSTO 2018			
IP =	V(R)	*	%IP
IP=	30.136,75	*	54,23%
IP=	16.342,51		
VENTA PRONÓSTICO			
AGOSTO 2018			
PVM=	IP	+	V(R)
PVM=	16.342,51	+	30.136,75
PVM=	46.479,26		

VENTAS			
INCREMENTO (IP) SEPTIEMBRE 2018			
IP =	V(R)	*	%IP
IP=	46.479,26	*	-5,71%
IP=	(2.655,88)		
VENTA PRONÓSTICO			
SEPTIEMBRE 2018			
PVM=	IP	+	V(R)
PVM=	(2.655,88)	+	46.479,26
PVM=	43.823,37		

VENTAS			
INCREMENTO (IP) OCTUBRE 2018			
IP =	V(R)	*	%IP
IP=	43.823,37	*	-13,60%
IP=	(5.958,41)		
VENTA PRONÓSTICO			
OCTUBRE 2018			
PVM=	IP	+	V(R)
PVM=	(5.958,41)	+	43.823,37
PVM=	37.864,96		

VENTAS			
INCREMENTO (IP) NOVIEMBRE 2018			
IP =	V(R)	*	%IP
IP=	37.864,96	*	22,16%
IP=	8.389,83		
VENTA PRONÓSTICO			
NOVIEMBRE 2018			
PVM=	IP	+	V(R)
PVM=	8.389,83	+	37.864,96
PVM=	46.254,79		

VENTAS			
INCREMENTO (IP) DICIEMBRE 2018			
IP =	V(R)	*	%IP
IP=	46.254,79	*	5,38%
IP=	2.489,44		
VENTA PRONÓSTICO			
DICIEMBRE 2018			
PVM=	IP	+	V(R)
PVM=	2.489,44	+	46.254,79
PVM=	48.744,23		

**CÁLCULOS PARA LA ELABORACIÓN DEL PRONÓSTICO DE
VENTAS DE ENERO A JUNIO DEL 2019**

VENTAS			
INCREMENTO (IP)			
ENERO 2019			
IP =	V(R)	*	%IP
IP=	48.744,23	*	-31,81%
IP=	(15.507,89)		
VENTA PRONÓSTICO			
ENERO 2019			
PVM=	IP	+	V(R)
PVM=	(15.507,89)	+	48.744,23
PVM=	33.236,34		

VENTAS			
INCREMENTO (IP)			
FEBRERO 2019			
IP =	V(R)	*	%IP
IP=	33.236,34	*	41,35%
IP=	13.743,51		
VENTA PRONÓSTICO			
FEBRERO 2019			
PVM=	IP	+	V(R)
PVM=	13.743,51	+	33.236,34
PVM=	46.979,85		

VENTAS			
INCREMENTO (IP)			
MARZO 2019			
IP =	V(R)	*	%IP
IP=	46.979,85	*	14,05%
IP=	6.599,77		
VENTA PRONÓSTICO			
MARZO 2019			
PVM=	IP	+	V(R)
PVM=	6.599,77	+	46.979,85
PVM=	53.579,63		

VENTAS			
INCREMENTO (IP)			
ABRIL 2019			
IP =	V(R)	*	%IP
IP=	53.579,63	*	4,02%
IP=	2.155,14		
VENTA PRONÓSTICO			
ABRIL 2019			
PVM=	IP	+	V(R)
PVM=	2.155,14	+	53.579,63
PVM=	55.734,77		

VENTAS			
INCREMENTO (IP)			
MAYO 2019			
IP =	V(R)	*	%IP
IP=	55.734,77	*	-31,46%
IP=	(17.532,96)		
VENTA PRONÓSTICO			
MAYO 2019			
PVM=	IP	+	V(R)
PVM=	(17.532,96)	+	55.734,77
PVM=	38.201,80		

VENTAS			
INCREMENTO (IP)			
JUNIO 2019			
IP =	V(R)	*	%IP
IP=	38.201,80	*	38,73%
IP=	14.795,31		
VENTA PRONÓSTICO			
JUNIO 2019			
PVM=	IP	+	V(R)
PVM=	14.795,31	+	38.201,80
PVM=	52.997,11		

**CÁLCULOS PARA LA ELABORACIÓN DEL PRONÓSTICO DE
VENTAS DE JULIO A DICIEMBRE DEL 2019**

VENTAS			
INCREMENTO (IP) JULIO 2019			
IP =	V(R)	*	%IP
IP=	52.997,11	*	-33,17%
IP=	(17.578,06)		
VENTA PRONÓSTICO			
JULIO 2019			
PVM=	IP	+	V(R)
PVM=	(17.578,06)	+	52.997,11
PVM=	35.419,05		

VENTAS			
INCREMENTO (IP) AGOSTO 2019			
IP =	V(R)	*	%IP
IP=	35.419,05	*	54,23%
IP=	19.206,99		
VENTA PRONÓSTICO			
AGOSTO 2019			
PVM=	IP	+	V(R)
PVM=	19.206,99	+	35.419,05
PVM=	54.626,04		

VENTAS			
INCREMENTO (IP) SEPTIEMBRE 2019			
IP =	V(R)	*	%IP
IP=	54.626,04	*	-5,71%
IP=	(3.121,40)		
VENTA PRONÓSTICO			
SEPTIEMBRE 2019			
PVM=	IP	+	V(R)
PVM=	(3.121,40)	+	54.626,04
PVM=	51.504,64		

VENTAS			
INCREMENTO (IP) OCTUBRE 2019			
IP =	V(R)	*	%IP
IP=	51.504,64	*	-13,60%
IP=	(7.002,79)		
VENTA PRONÓSTICO			
OCTUBRE 2019			
PVM=	IP	+	V(R)
PVM=	(7.002,79)	+	51.504,64
PVM=	44.501,85		

VENTAS			
INCREMENTO (IP) NOVIEMBRE 2019			
IP =	V(R)	*	%IP
IP=	44.501,85	*	22,16%
IP=	9.860,38		
VENTA PRONÓSTICO			
NOVIEMBRE 2019			
PVM=	IP	+	V(R)
PVM=	9.860,38	+	44.501,85
PVM=	54.362,23		

VENTAS			
INCREMENTO (IP) DICIEMBRE 2019			
IP =	V(R)	*	%IP
IP=	54.362,23	*	5,38%
IP=	2.925,78		
VENTA PRONÓSTICO			
DICIEMBRE 2019			
PVM=	IP	+	V(R)
PVM=	2.925,78	+	54.362,23
PVM=	57.288,01		

**CÁLCULOS PARA LA ELABORACIÓN DEL PRONÓSTICO DE
VENTAS DE ENERO A JUNIO DEL 2020**

VENTAS			
INCREMENTO (IP)			
ENERO 2020			
IP =	V(R)	*	%IP
IP=	57.288,01	*	-31,81%
IP=	(18.226,08)		
VENTA PRONÓSTICO			
ENERO 2020			
PVM=	IP	+	V (R)
PVM=	(18.226,08)	+	57.288,01
PVM=	39.061,94		

VENTAS			
INCREMENTO (IP)			
FEBRERO 2020			
IP =	V(R)	*	%IP
IP=	39.061,94	*	41,35%
IP=	16.152,44		
VENTA PRONÓSTICO			
FEBRERO 2020			
PVM=	IP	+	V (R)
PVM=	16.152,44	+	39.061,94
PVM=	55.214,38		

VENTAS			
INCREMENTO (IP)			
MARZO 2020			
IP =	V(R)	*	%IP
IP=	55.214,38	*	14,05%
IP=	7.756,57		
VENTA PRONÓSTICO			
MARZO 2020			
PVM=	IP	+	V (R)
PVM=	7.756,57	+	55.214,38
PVM=	62.970,95		

VENTAS			
INCREMENTO (IP)			
ABRIL 2020			
IP =	V(R)	*	%IP
IP=	62.970,95	*	4,02%
IP=	2.532,89		
VENTA PRONÓSTICO			
ABRIL 2020			
PVM=	IP	+	V (R)
PVM=	2.532,89	+	62.970,95
PVM=	65.503,84		

VENTAS			
INCREMENTO (IP)			
MAYO 2020			
IP =	V(R)	*	%IP
IP=	65.503,84	*	-31,46%
IP=	(20.606,10)		
VENTA PRONÓSTICO			
MAYO 2020			
PVM=	IP	+	V (R)
PVM=	(20.606,10)	+	65.503,84
PVM=	44.897,73		

VENTAS			
INCREMENTO (IP)			
JUNIO 2020			
IP =	V(R)	*	%IP
IP=	44.897,73	*	38,73%
IP=	17.388,60		
VENTA PRONÓSTICO			
JUNIO 2020			
PVM=	IP	+	V (R)
PVM=	17.388,60	+	44.897,73
PVM=	62.286,34		

**CÁLCULOS PARA LA ELABORACIÓN DEL PRONÓSTICO DE
VENTAS DE JULIO A DICIEMBRE DEL 2020**

VENTAS			
INCREMENTO (IP) JULIO 2020			
IP =	V(R)	*	%IP
IP=	62.286,34	*	-33,17%
IP=	(20.659,11)		
VENTA PRONÓSTICO			
JULIO 2020			
PVM=	IP	+	V (R)
PVM=	(20.659,11)	+	62.286,34
PVM=	41.627,23		

VENTAS			
INCREMENTO (IP) AGOSTO 2020			
IP =	V(R)	*	%IP
IP=	41.627,23	*	54,23%
IP=	22.573,55		
VENTA PRONÓSTICO			
AGOSTO 2020			
PVM=	IP	+	V (R)
PVM=	22.573,55	+	41.627,23
PVM=	64.200,78		

VENTAS			
INCREMENTO (IP) SEPTIEMBRE 2020			
IP =	V(R)	*	%IP
IP=	64.200,78	*	-5,71%
IP=	(3.668,51)		
VENTA PRONÓSTICO			
SEPTIEMBRE 2020			
PVM=	IP	+	V (R)
PVM=	(3.668,51)	+	64.200,78
PVM=	60.532,27		

VENTAS			
INCREMENTO (IP) OCTUBRE 2020			
IP =	V(R)	*	%IP
IP=	60.532,27	*	-13,60%
IP=	(8.230,22)		
VENTA PRONÓSTICO			
OCTUBRE 2020			
PVM=	IP	+	V (R)
PVM=	(8.230,22)	+	60.532,27
PVM=	52.302,04		

VENTAS			
INCREMENTO (IP) NOVIEMBRE 2020			
IP =	V(R)	*	%IP
IP=	52.302,04	*	22,16%
IP=	11.588,68		
VENTA PRONÓSTICO			
NOVIEMBRE 2020			
PVM=	IP	+	V (R)
PVM=	11.588,68	+	52.302,04
PVM=	63.890,73		

VENTAS			
INCREMENTO (IP) DICIEMBRE 2020			
IP =	V(R)	*	%IP
IP=	63.890,73	*	5,38%
IP=	3.438,61		
VENTA PRONÓSTICO			
DICIEMBRE 2020			
PVM=	IP	+	V (R)
PVM=	3.438,61	+	63.890,73
PVM=	67.329,33		

**CÁLCULOS PARA LA ELABORACIÓN DEL PRONÓSTICO DE
VENTAS DE ENERO A JUNIO DEL 2021**

VENTAS			
INCREMENTO (IP)			
ENERO 2021			
IP =	V(R)	*	%IP
IP=	67.329,33	*	-31,81%
IP=	(21.420,70)		
VENTA PRONÓSTICO			
ENERO 2021			
PVM=	IP	+	V (R)
PVM=	(21.420,70)	+	67.329,33
PVM=	45.908,63		

VENTAS			
INCREMENTO (IP)			
FEBRERO 2021			
IP =	V(R)	*	%IP
IP=	45.908,63	*	41,35%
IP=	18.983,61		
VENTA PRONÓSTICO			
FEBRERO 2021			
PVM=	IP	+	V (R)
PVM=	18.983,61	+	45.908,63
PVM=	64.892,24		

VENTAS			
INCREMENTO (IP)			
MARZO 2021			
IP =	V(R)	*	%IP
IP=	64.892,24	*	14,05%
IP=	9.116,12		
VENTA PRONÓSTICO			
MARZO 2021			
PVM=	IP	+	V (R)
PVM=	9.116,12	+	64.892,24
PVM=	74.008,37		

VENTAS			
INCREMENTO (IP)			
ABRIL 2021			
IP =	V(R)	*	%IP
IP=	74.008,37	*	4,02%
IP=	2.976,85		
VENTA PRONÓSTICO			
ABRIL 2021			
PVM=	IP	+	V (R)
PVM=	2.976,85	+	74.008,37
PVM=	76.985,21		

VENTAS			
INCREMENTO (IP)			
MAYO 2021			
IP =	V(R)	*	%IP
IP=	76.985,21	*	-31,46%
IP=	(24.217,90)		
VENTA PRONÓSTICO			
MAYO 2021			
PVM=	IP	+	V (R)
PVM=	(24.217,90)	+	76.985,21
PVM=	52.767,31		

VENTAS			
INCREMENTO (IP)			
JUNIO 2021			
IP =	V(R)	*	%IP
IP=	52.767,31	*	38,73%
IP=	20.436,44		
VENTA PRONÓSTICO			
JUNIO 2021			
PVM=	IP	+	V (R)
PVM=	20.436,44	+	52.767,31
PVM=	73.203,75		

**CÁLCULOS PARA LA ELABORACIÓN DEL PRONÓSTICO DE
VENTAS DE JULIO A DICIEMBRE DEL 2021**

VENTAS			
INCREMENTO (IP)			
JULIO 2021			
IP =	V(R)	*	%IP
IP=	73.203,75	*	-33,17%
IP=	(24.280,19)		
VENTA PRONÓSTICO			
JULIO 2021			
PVM=	IP	+	V (R)
PVM=	(24.280,19)	+	73.203,75
PVM=	48.923,56		

VENTAS			
INCREMENTO (IP)			
AGOSTO 2021			
IP =	V(R)	*	%IP
IP=	48.923,56	*	54,23%
IP=	26.530,19		
VENTA PRONÓSTICO			
AGOSTO 2021			
PVM=	IP	+	V (R)
PVM=	26.530,19	+	48.923,56
PVM=	75.453,76		

VENTAS			
INCREMENTO (IP)			
SEPTIEMBRE 2021			
IP =	V(R)	*	%IP
IP=	75.453,76	*	-5,71%
IP=	(4.311,52)		
VENTA PRONÓSTICO			
SEPTIEMBRE 2021			
PVM=	IP	+	V (R)
PVM=	(4.311,52)	+	75.453,76
PVM=	71.142,24		

VENTAS			
INCREMENTO (IP)			
OCTUBRE 2021			
IP =	V(R)	*	%IP
IP=	71.142,24	*	-13,60%
IP=	(9.672,80)		
VENTA PRONÓSTICO			
OCTUBRE 2021			
PVM=	IP	+	V (R)
PVM=	(9.672,80)	+	71.142,24
PVM=	61.469,44		

VENTAS			
INCREMENTO (IP)			
NOVIEMBRE 2021			
IP =	V(R)	*	%IP
IP=	61.469,44	*	22,16%
IP=	13.619,92		
VENTA PRONÓSTICO			
NOVIEMBRE 2021			
PVM=	IP	+	V (R)
PVM=	13.619,92	+	61.469,44
PVM=	75.089,36		

VENTAS			
INCREMENTO (IP)			
DICIEMBRE 2021			
IP =	V(R)	*	%IP
IP=	75.089,36	*	5,38%
IP=	4.041,32		
VENTA PRONÓSTICO			
DICIEMBRE 2021			
PVM=	IP	+	V (R)
PVM=	4.041,32	+	75.089,36
PVM=	79.130,68		

**CÁLCULOS PARA LA ELABORACIÓN DEL PRONÓSTICO DE
VENTAS DE ENERO A JUNIO DEL 2022**

VENTAS			
INCREMENTO (IP)			
ENERO 2022			
IP =	V(R)	*	%IP
IP=	79.130,68	*	-31,81%
IP=	(25.175,28)		
VENTA PRONÓSTICO			
ENERO 2022			
PVM=	IP	+	V (R)
PVM=	(25.175,28)	+	79.130,68
PVM=	53.955,40		

VENTAS			
INCREMENTO (IP)			
FEBRERO 2022			
IP =	V(R)	*	%IP
IP=	53.955,40	*	41,35%
IP=	22.311,02		
VENTA PRONÓSTICO			
FEBRERO 2022			
PVM=	IP	+	V (R)
PVM=	22.311,02	+	53.955,40
PVM=	76.266,42		

VENTAS			
INCREMENTO (IP)			
MARZO 2022			
IP =	V(R)	*	%IP
IP=	76.266,42	*	14,05%
IP=	10.713,98		
VENTA PRONÓSTICO			
MARZO 2022			
PVM=	IP	+	V (R)
PVM=	10.713,98	+	76.266,42
PVM=	86.980,40		

VENTAS			
INCREMENTO (IP)			
ABRIL 2022			
IP =	V(R)	*	%IP
IP=	86.980,40	*	4,02%
IP=	3.498,62		
VENTA PRONÓSTICO			
ABRIL 2022			
PVM=	IP	+	V (R)
PVM=	3.498,62	+	86.980,40
PVM=	90.479,02		

VENTAS			
INCREMENTO (IP)			
MAYO 2022			
IP =	V(R)	*	%IP
IP=	90.479,02	*	-31,46%
IP=	(28.462,76)		
VENTA PRONÓSTICO			
MAYO 2022			
PVM=	IP	+	V (R)
PVM=	(28.462,76)	+	90.479,02
PVM=	62.016,26		

VENTAS			
INCREMENTO (IP)			
JUNIO 2022			
IP =	V(R)	*	%IP
IP=	62.016,26	*	38,73%
IP=	24.018,50		
VENTA PRONÓSTICO			
JUNIO 2022			
PVM=	IP	+	V (R)
PVM=	24.018,50	+	62.016,26
PVM=	86.034,75		

**CÁLCULOS PARA LA ELABORACIÓN DEL PRONÓSTICO DE
VENTAS DE JULIO A DICIEMBRE DEL 2022**

VENTAS			
INCREMENTO (IP)			
JULIO 2022			
IP =	V(R)	*	%IP
IP=	86.034,75	*	-33,17%
IP=	(28.535,97)		
VENTA PRONÓSTICO			
JULIO 2022			
PVM=	IP	+	V (R)
PVM=	(28.535,97)	+	86.034,75
PVM=	57.498,78		

VENTAS			
INCREMENTO (IP)			
AGOSTO 2022			
IP =	V(R)	*	%IP
IP=	57.498,78	*	54,23%
IP=	31.180,35		
VENTA PRONÓSTICO			
AGOSTO 2022			
PVM=	IP	+	V (R)
PVM=	31.180,35	+	57.498,78
PVM=	88.679,13		

VENTAS			
INCREMENTO (IP)			
SEPTIEMBRE 2022			
IP =	V(R)	*	%IP
IP=	88.679,13	*	-5,71%
IP=	(5.067,23)		
VENTA PRONÓSTICO			
SEPTIEMBRE 2022			
PVM=	IP	+	V (R)
PVM=	(5.067,23)	+	88.679,13
PVM=	83.611,90		

VENTAS			
INCREMENTO (IP)			
OCTUBRE 2022			
IP =	V(R)	*	%IP
IP=	83.611,90	*	-13,60%
IP=	(11.368,23)		
VENTA PRONÓSTICO			
OCTUBRE 2022			
PVM=	IP	+	V (R)
PVM=	(11.368,23)	+	83.611,90
PVM=	72.243,67		

VENTAS			
INCREMENTO (IP)			
NOVIEMBRE 2022			
IP =	V(R)	*	%IP
IP=	72.243,67	*	22,16%
IP=	16.007,20		
VENTA PRONÓSTICO			
NOVIEMBRE 2022			
PVM=	IP	+	V (R)
PVM=	16.007,20	+	72.243,67
PVM=	88.250,86		

VENTAS			
INCREMENTO (IP)			
DICIEMBRE 2022			
IP =	V(R)	*	%IP
IP=	88.250,86	*	5,38%
IP=	4.749,67		
VENTA PRONÓSTICO			
DICIEMBRE 2022			
PVM=	IP	+	V (R)
PVM=	4.749,67	+	88.250,86
PVM=	93.000,54		

PRONÓSTICO DE COMPRAS

El pronóstico de compras es una herramienta muy útil, que permite proyectar los valores supuestos que se obtendrán de las compras en un futuro, cabe recalcar que el procedimiento y los cálculos elaborados dentro de este pronóstico son iguales que el pronóstico de ventas, y así mismo se requiere el detalle de las compras mensualizadas desde diciembre del año 2016 hasta diciembre del año 2017.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS CUADRO COMPARATIVO DE COMPRAS AÑOS 2016 – 2017

Tabla 6

MES	2016	2017
Enero	14.425,03	9.222,37
Febrero	14.735,87	13.035,90
Marzo	16.805,98	14.867,19
Abril	17.481,97	15.465,20
Mayo	12.982,52	10.600,17
Junio	16.623,27	14.705,55
Julio	11.109,67	9.828,02
Agosto	17.134,20	15.157,55
Septiembre	16.155,13	14.291,43
Octubre	14.958,61	12.348,30
Noviembre	18.051,46	15.084,35
Diciembre	12.969,17	15.896,19
TOTAL	183.432,88	160.502,22

Fuente: Laboratorio Automotriz REICIS
Elaborado por: La autora.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
BASE DE COMPRAS PARA LA ELABORACIÓN DEL PRONÓSTICO
PERIODO 2017 – 2019

Tabla 7

MESES	C(R) 2017	DIFERENCIA	%IP 2017	PCM 2018	DIFERENCIA	%IP 2019	PCM 2019
Diciembre	12.969,17			15.896,19			19.483,81
Enero	9.222,37	(3.746,80)	-0,2889	11.303,77	(4.592,42)	-0,2889	13.854,93
Febrero	13.035,90	3.813,53	0,4135	15.977,98	4.674,21	0,4135	19.584,06
Marzo	14.867,19	1.831,29	0,1405	18.222,58	2.244,59	0,1405	22.335,24
Abril	15.465,20	598,01	0,0402	18.955,55	732,98	0,0402	23.233,64
Mayo	10.600,17	(4.865,03)	-0,3146	12.992,53	(5.963,02)	-0,3146	15.924,82
Junio	14.705,55	4.105,38	0,3873	18.024,45	5.031,93	0,3873	22.092,41
Julio	9.828,02	(4.877,53)	-0,3317	12.046,11	(5.978,34)	-0,3317	14.764,81
Agosto	15.157,55	5.329,53	0,5423	18.578,47	6.532,35	0,5423	22.771,45
Septiembre	14.291,43	(866,12)	-0,0571	17.516,87	(1.061,60)	-0,0571	21.470,27
Octubre	12.348,30	(1.943,13)	-0,136	15.135,20	(2.381,68)	-0,136	18.551,07
Noviembre	15.084,35	2.736,05	0,2216	18.488,75	3.353,55	0,2216	22.661,48
Diciembre	15.896,19	811,84	0,0538	19.483,81	995,06	0,0538	23.881,12
TOTAL	160.502,22	2.927,02		196.726,07	3.587,61		241.125,30

Fuente: Tabla N° 6 Cuadro Comparativo de Compras
Elaborado por: La autora.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
BASE DE COMPRAS PARA LA ELABORACIÓN DEL PRONÓSTICO
PERIODO 2019 – 2021

Tabla 8

MESES	PCM 2019	DIFERENCIA	%IP 2020	PCM 2020	DIFERENCIA	%IP 2021	PCM 2021
Diciembre	19.483,81			23.881,12			29.270,87
Enero	13.854,93	(5.628,88)	-0,2889	16.981,85	(6.899,27)	-0,2889	20.814,50
Febrero	19.584,06	5.729,13	0,4135	24.004,00	7.022,14	0,4135	29.421,48
Marzo	22.335,24	2.751,18	0,1405	27.376,09	3.372,09	0,1405	33.554,62
Abril	23.233,64	898,40	0,0402	28.477,26	1.101,16	0,0402	34.904,30
Mayo	15.924,82	(7.308,82)	-0,3146	19.518,90	(8.958,35)	-0,3146	23.924,14
Junio	22.092,41	6.167,58	0,3873	27.078,45	7.559,55	0,3873	33.189,81
Julio	14.764,81	(7.327,60)	-0,3317	18.097,08	(8.981,37)	-0,3317	22.181,43
Agosto	22.771,45	8.006,65	0,5423	27.910,76	9.813,67	0,5423	34.209,95
Septiembre	21.470,27	(1.301,19)	-0,0571	26.315,90	(1.594,85)	-0,0571	32.255,16
Octubre	18.551,07	(2.919,20)	-0,136	22.737,87	(3.578,03)	-0,136	27.869,59
Noviembre	22.661,48	4.110,42	0,2216	27.775,97	5.038,10	0,2216	34.044,74
Diciembre	23.881,12	1.219,64	0,0538	29.270,87	1.494,90	0,0538	35.877,03
TOTAL	241.125,30	4.397,31		295.545,00	5.389,74		362.246,75

Fuente: Tabla N° 7 Base de Compras para la elaboración del pronóstico, periodo 2017 - 2019
Elaborado por: La autora.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
BASE DE COMPRAS PARA LA ELABORACIÓN DEL PRONÓSTICO
PERIODO 2021 – 2022

Tabla 9

MESES	PCM 2021	DIFERENCIA	%IP 2022	PCM 2022	DIFERENCIA	%IP 2023
Diciembre	29.270,87			35.877,03		
Enero	20.814,50	(8.456,37)	-0,2889	25.512,14	(10.364,89)	-0,2889
Febrero	29.421,48	8.606,98	0,4135	36.061,63	10.549,49	0,4135
Marzo	33.554,62	4.133,14	0,1405	41.127,58	5.065,96	0,1405
Abril	34.904,30	1.349,68	0,0402	42.781,88	1.654,29	0,0402
Mayo	23.924,14	(10.980,17)	-0,3146	29.323,59	(13.458,29)	-0,3146
Junio	33.189,81	9.265,67	0,3873	40.680,43	11.356,84	0,3873
Julio	22.181,43	(11.008,38)	-0,3317	27.187,57	(13.492,87)	-0,3317
Agosto	34.209,95	12.028,52	0,5423	41.930,82	14.743,25	0,5423
Septiembre	32.255,16	(1.954,80)	-0,0571	39.534,84	(2.395,98)	-0,0571
Octubre	27.869,59	(4.385,56)	-0,136	34.159,50	(5.375,34)	-0,136
Noviembre	34.044,74	6.175,15	0,2216	41.728,32	7.568,82	0,2216
Diciembre	35.877,03	1.832,29	0,0538	43.974,14	2.245,82	0,0538
TOTAL	362.246,75	6.606,15		444.002,44	8.097,10	

Fuente: Tabla N° 8 Base de Compras para la Elaboración del Pronóstico, periodo 2019 - 2021

Elaborado por: La autora.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
PRONÓSTICO DE COMPRAS
PERIODO 2018 – 2022

Tabla 10

MESES	AÑO BASE 2017	PCM 2018	PCM 2019	PCM 2020	PCM 2021	PCM 2022
Enero	9.222,37	11.303,77	13854,93	16.981,85	20.814,50	25512,14
Febrero	13.035,90	15.977,98	19584,06	24.004,00	29.421,48	36061,63
Marzo	14.867,19	18.222,58	22335,24	27.376,09	33.554,62	41127,58
Abril	15.465,20	18.955,55	23233,64	28.477,26	34.904,30	42781,88
Mayo	10.600,17	12.992,53	15924,82	19.518,90	23.924,14	29323,59
Junio	14.705,55	18.024,45	22092,41	27.078,45	33.189,81	40680,43
Julio	9.828,02	12.046,11	14764,81	18.097,08	22.181,43	27187,57
Agosto	15.157,55	18.578,47	22771,45	27.910,76	34.209,95	41930,82
Septiembre	14.291,43	17.516,87	21470,27	26.315,90	32.255,16	39534,84
Octubre	12.348,30	15.135,20	18551,07	22.737,87	27.869,59	34159,5
Noviembre	15.084,35	18.488,75	22661,48	27.775,97	34.044,74	41728,32
Diciembre	15.896,19	19.483,81	23881,12	29.270,87	35.877,03	43974,14
TOTAL	160.502,22	196.726,07	241.125,30	295.545,00	362.246,75	444.002,44

Fuente: Tablas N° 7, 8, 9 Base de Compras para la Elaboración del Pronóstico
Elaborado por: La autora.

HOJA DE CÁLCULO

BASE DE COMPRAS PARA LA ELABORACIÓN DEL PRONÓSTICO

Para elaborar el pronóstico de compras, se utilizó el método porcentual, método que permitió proyectar los egresos del Laboratorio Automotriz REICIS. Por consiguiente, se procedió a obtener el valor de las compras del mes de diciembre del 2016 y los valores mensuales del año 2017, para que, al aplicar las fórmulas correspondientes, se obtengan aumentos y/o disminuciones en el volumen de las compras, comprendiendo el periodo 2018 – 2022.

$$**Diferencia** = \textit{Compras diciembre 2016} - \textit{Compras enero 2017}$$

$$**Diferencia** = 12.969,17 - 9222,37$$

$$**Diferencia** = -3.746,80$$

$$**Porcentaje** = \frac{\textit{Diferencia}}{\textit{Compras diciembre 2016}} \times 100$$

$$**Porcentaje** = \frac{-3.746,80}{12.969,17} \times 100 = -28,89\%$$

INCREMENTO PORCENTUAL DE COMPRAS

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

$$PCM = IP \times C(R)$$

NOMENCLATURA:

IP = Incremento Porcentual

C(R) = Compras periodo real

PCM = Pronóstico de compras mensual

%IP = Porcentaje de incremento promedio

**CÁLCULOS PARA LA ELABORACIÓN DEL PRONÓSTICO DE
COMPRAS DE ENERO A JUNIO DEL 2018**

COMPRAS			
INCREMENTO (IP)			
ENERO 2018			
IP =	C(R)	*	%IP
IP=	15.896,19	*	-28,89%
IP=	(4.592,42)		
COMPRAS PRONÓSTICO			
ENERO 2018			
PCM=	IP	+	C(R)
PCM=	(4.592,42)	+	15.896,19
PCM=	11.303,77		

COMPRAS			
INCREMENTO (IP)			
FEBRERO 2018			
IP =	C(R)	*	%IP
IP=	11.303,77	*	41,35%
IP=	4.674,21		
COMPRAS PRONÓSTICO			
FEBRERO 2018			
PCM=	IP	+	C(R)
PCM=	4.674,21	+	11.303,77
PCM=	15.977,98		

COMPRAS			
INCREMENTO (IP)			
MARZO 2018			
IP =	C(R)	*	%IP
IP=	15.977,98	*	14,05%
IP=	2.244,59		
COMPRAS PRONÓSTICO			
MARZO 2018			
PCM=	IP	+	C(R)
PCM=	2.244,59	+	15.977,98
PCM=	18.222,58		

COMPRAS			
INCREMENTO (IP)			
ABRIL 2018			
IP =	C(R)	*	%IP
IP=	18.222,58	*	4,02%
IP=	732,98		
COMPRAS PRONÓSTICO			
ABRIL 2018			
PCM=	IP	+	C(R)
PCM=	732,98	+	18.222,58
PCM=	18.955,55		

COMPRAS			
INCREMENTO (IP)			
MAYO 2018			
IP =	C(R)	*	%IP
IP=	18.955,55	*	-31,46%
IP=	(5.963,02)		
COMPRAS PRONÓSTICO			
MAYO 2018			
PCM=	IP	+	C(R)
PCM=	(5.963,02)	+	18.955,55
PCM=	12.992,53		

COMPRAS			
INCREMENTO (IP)			
JUNIO 2018			
IP =	C(R)	*	%IP
IP=	12.992,53	*	38,73%
IP=	5.031,93		
COMPRAS PRONÓSTICO			
JUNIO 2018			
PCM=	IP	+	C(R)
PCM=	5.031,93	+	12.992,53
PCM=	18.024,45		

**CÁLCULOS PARA LA ELABORACIÓN DEL PRONÓSTICO DE
COMPRAS DE JULIO A DICIEMBRE DEL 2018**

COMPRAS			
INCREMENTO (IP)			
JULIO 2018			
IP =	C(R)	*	%IP
IP=	18.024,45	*	-33,17%
IP=	(5.978,34)		
COMPRAS PRONÓSTICO			
JULIO 2018			
PCM=	IP	+	C(R)
PCM=	(5.978,34)	+	18.024,45
PCM=	12.046,11		

COMPRAS			
INCREMENTO (IP)			
AGOSTO 2018			
IP =	C(R)	*	%IP
IP=	12.046,11	*	54,23%
IP=	6.532,35		
COMPRAS PRONÓSTICO			
AGOSTO 2018			
PCM=	IP	+	C(R)
PCM=	6.532,35	+	12.046,11
PCM=	18.578,47		

COMPRAS			
INCREMENTO (IP)			
SEPTIEMBRE 2018			
IP =	C(R)	*	%IP
IP=	18.578,47	*	-5,71%
IP=	(1.061,60)		
COMPRAS PRONÓSTICO			
SEPTIEMBRE 2018			
PCM=	IP	+	C(R)
PCM=	(1.061,60)	+	18.578,47
PCM=	17.516,87		

COMPRAS			
INCREMENTO (IP)			
OCTUBRE 2018			
IP =	C(R)	*	%IP
IP=	17.516,87	*	-13,60%
IP=	(2.381,68)		
COMPRAS PRONÓSTICO			
OCTUBRE 2018			
PCM=	IP	+	C(R)
PCM=	(2.381,68)	+	17.516,87
PCM=	15.135,20		

COMPRAS			
INCREMENTO (IP)			
NOVIEMBRE 2018			
IP =	C(R)	*	%IP
IP=	15.135,20	*	22,16%
IP=	3.353,55		
COMPRAS PRONÓSTICO			
NOVIEMBRE 2018			
PCM=	IP	+	C(R)
PCM=	3.353,55	+	15.135,20
PCM=	18.488,75		

COMPRAS			
INCREMENTO (IP)			
DICIEMBRE 2018			
IP =	C(R)	*	%IP
IP=	18.488,75	*	5,38%
IP=	995,06		
COMPRAS PRONÓSTICO			
DICIEMBRE 2018			
PCM=	IP	+	C(R)
PCM=	995,06	+	18.488,75
PCM=	19.483,81		

**CÁLCULOS PARA LA ELABORACIÓN DEL PRONÓSTICO DE
COMPRAS DE ENERO A JUNIO DEL 2019**

COMPRAS			
INCREMENTO (IP)			
ENERO 2019			
IP =	C(R)	*	%IP
IP=	19.483,81	*	-28,89%
IP=	(5.628,88)		
COMPRAS PRONÓSTICO			
ENERO 2019			
PCM=	IP	+	C(R)
PCM=	(5.628,88)	+	19.483,81
PCM=	13.854,93		

COMPRAS			
INCREMENTO (IP)			
FEBRERO 2019			
IP =	C(R)	*	%IP
IP=	13.854,93	*	41,35%
IP=	5.729,13		
COMPRAS PRONÓSTICO			
FEBRERO 2019			
PCM=	IP	+	C(R)
PCM=	5.729,13	+	13.854,93
PCM=	19.584,06		

COMPRAS			
INCREMENTO (IP)			
MARZO 2019			
IP =	C(R)	*	%IP
IP=	19.584,06	*	14,05%
IP=	2.751,18		
COMPRAS PRONÓSTICO			
MARZO 2019			
PCM=	IP	+	C(R)
PCM=	2.751,18	+	19.584,06
PCM=	22.335,24		

COMPRAS			
INCREMENTO (IP)			
ABRIL 2019			
IP =	C(R)	*	%IP
IP=	22.335,24	*	4,02%
IP=	898,40		
COMPRAS PRONÓSTICO			
ABRIL 2019			
PCM=	IP	+	C(R)
PCM=	898,40	+	22.335,24
PCM=	23.233,64		

COMPRAS			
INCREMENTO (IP)			
MAYO 2019			
IP =	C(R)	*	%IP
IP=	23.233,64	*	-31,46%
IP=	(7.308,82)		
COMPRAS PRONÓSTICO			
MAYO 2019			
PCM=	IP	+	C(R)
PCM=	(7.308,82)	+	23.233,64
PCM=	15.924,82		

COMPRAS			
INCREMENTO (IP)			
JUNIO 2019			
IP =	C(R)	*	%IP
IP=	15.924,82	*	38,73%
IP=	6.167,58		
COMPRAS PRONÓSTICO			
JUNIO 2019			
PCM=	IP	+	C(R)
PCM=	6.167,58	+	15.924,82
PCM=	22.092,41		

**CÁLCULOS PARA LA ELABORACIÓN DEL PRONÓSTICO DE
COMPRAS DE JULIO A DICIEMBRE DEL 2019**

COMPRAS			
INCREMENTO (IP)			
JULIO 2019			
IP =	C(R)	*	%IP
IP=	22.092,41	*	-33,17%
IP=	(7.327,60)		
COMPRAS PRONÓSTICO			
JULIO 2019			
PCM=	IP	+	C(R)
PCM=	(7.327,60)	+	22.092,41
PCM=	14.764,81		

COMPRAS			
INCREMENTO (IP)			
AGOSTO 2019			
IP =	C(R)	*	%IP
IP=	14.764,81	*	54,23%
IP=	8.006,65		
COMPRAS PRONÓSTICO			
AGOSTO 2019			
PCM=	IP	+	C(R)
PCM=	8.006,65	+	14.764,81
PCM=	22.771,45		

COMPRAS			
INCREMENTO (IP)			
SEPTIEMBRE 2019			
IP =	V(R)	*	C(R)
IP=	22.771,45	*	-5,71%
IP=	(1.301,19)		
COMPRAS PRONÓSTICO			
SEPTIEMBRE 2019			
PCM=	IP	+	C(R)
PCM=	(1.301,19)	+	22.771,45
PCM=	21.470,27		

COMPRAS			
INCREMENTO (IP)			
OCTUBRE 2019			
IP =	C(R)	*	%IP
IP=	21.470,27	*	-13,60%
IP=	(2.919,20)		
COMPRAS PRONÓSTICO			
OCTUBRE 2019			
PCM=	IP	+	C(R)
PCM=	(2.919,20)	+	21.470,27
PCM=	18.551,07		

COMPRAS			
INCREMENTO (IP)			
NOVIEMBRE 2019			
IP =	C(R)	*	%IP
IP=	18.551,07	*	22,16%
IP=	4.110,42		
COMPRAS PRONÓSTICO			
NOVIEMBRE 2019			
PCM=	IP	+	C(R)
PCM=	4.110,42	+	18.551,07
PCM=	22.661,48		

COMPRAS			
INCREMENTO (IP)			
DICIEMBRE 2019			
IP =	C(R)	*	%IP
IP=	22.661,48	*	5,38%
IP=	1.219,64		
COMPRAS PRONÓSTICO			
DICIEMBRE 2019			
PCM=	IP	+	C(R)
PCM=	1.219,64	+	22.661,48
PCM=	23.881,12		

**CÁLCULOS PARA LA ELABORACIÓN DEL PRONÓSTICO DE
COMPRAS DE ENERO A JUNIO DEL 2020**

COMPRAS			
INCREMENTO (IP)			
ENERO 2020			
IP =	C(R)	*	%IP
IP=	23.881,12	*	-28,89%
IP=	(6.899,27)		
COMPRAS PRONÓSTICO			
ENERO 2020			
PCM=	IP	+	C(R)
PCM=	(6.899,27)	+	23.881,12
PCM=	16.981,85		

COMPRAS			
INCREMENTO (IP)			
FEBRERO 2020			
IP =	C(R)	*	%IP
IP=	16.981,85	*	41,35%
IP=	7.022,14		
COMPRAS PRONÓSTICO			
FEBRERO 2020			
PCM=	IP	+	C(R)
PCM=	7.022,14	+	16.981,85
PCM=	24.004,00		

COMPRAS			
INCREMENTO (IP)			
MARZO 2020			
IP =	C(R)	*	%IP
IP=	24.004,00	*	14,05%
IP=	3.372,09		
COMPRAS PRONÓSTICO			
MARZO 2020			
PCM=	IP	+	C(R)
PCM=	3.372,09	+	24.004,00
PCM=	27.376,09		

COMPRAS			
INCREMENTO (IP)			
ABRIL 2020			
IP =	C(R)	*	%IP
IP=	27.376,09	*	4,02%
IP=	1.101,16		
COMPRAS PRONÓSTICO			
ABRIL 2020			
PCM=	IP	+	C(R)
PCM=	1.101,16	+	27.376,09
PCM=	28.477,26		

COMPRAS			
INCREMENTO (IP)			
MAYO 2020			
IP =	C(R)	*	%IP
IP=	28.477,26	*	-31,46%
IP=	(8.958,35)		
COMPRAS PRONÓSTICO			
MAYO 2020			
PCM=	IP	+	C(R)
PCM=	(8.958,35)	+	28.477,26
PCM=	19.518,90		

COMPRAS			
INCREMENTO (IP)			
JUNIO 2020			
IP =	C(R)	*	%IP
IP=	19.518,90	*	38,73%
IP=	7.559,55		
COMPRAS PRONÓSTICO			
JUNIO 2020			
PCM=	IP	+	C(R)
PCM=	7.559,55	+	19.518,90
PCM=	27.078,45		

**CÁLCULOS PARA LA ELABORACIÓN DEL PRONÓSTICO DE
COMPRAS DE JULIO A DICIEMBRE DEL 2020**

COMPRAS			
INCREMENTO (IP)			
JULIO 2020			
IP =	C(R)	*	%IP
IP=	27.078,45	*	-33,17%
IP=	(8.981,37)		
COMPRAS PRONÓSTICO			
JULIO 2020			
PCM=	IP	+	C(R)
PCM=	(8.981,37)	+	27.078,45
PCM=	18.097,08		

COMPRAS			
INCREMENTO (IP)			
AGOSTO 2020			
IP =	C(R)	*	%IP
IP=	18.097,08	*	54,23%
IP=	9.813,67		
COMPRAS PRONÓSTICO			
AGOSTO 2020			
PCM=	IP	+	C(R)
PCM=	9.813,67	+	18.097,08
PCM=	27.910,76		

COMPRAS			
INCREMENTO (IP)			
SEPTIEMBRE 2020			
IP =	C(R)	*	%IP
IP=	27.910,76	*	-5,71%
IP=	(1.594,85)		
COMPRAS PRONÓSTICO			
SEPTIEMBRE 2020			
PCM=	IP	+	C(R)
PCM=	(1.594,85)	+	27.910,76
PCM=	26.315,90		

COMPRAS			
INCREMENTO (IP)			
OCTUBRE 2020			
IP =	C(R)	*	%IP
IP=	26.315,90	*	-13,60%
IP=	(3.578,03)		
COMPRAS PRONÓSTICO			
OCTUBRE 2020			
PCM=	IP	+	C(R)
PCM=	(3.578,03)	+	26.315,90
PCM=	22.737,87		

COMPRAS			
INCREMENTO (IP)			
NOVIEMBRE 2020			
IP =	C(R)	*	%IP
IP=	22.737,87	*	22,16%
IP=	5.038,10		
COMPRAS PRONÓSTICO			
NOVIEMBRE 2020			
PCM=	IP	+	C(R)
PCM=	5.038,10	+	22.737,87
PCM=	27.775,97		

COMPRAS			
INCREMENTO (IP)			
DICIEMBRE 2020			
IP =	C(R)	*	%IP
IP=	27.775,97	*	5,38%
IP=	1.494,90		
COMPRAS PRONÓSTICO			
DICIEMBRE 2020			
PCM=	IP	+	C(R)
PCM=	1.494,90	+	27.775,97
PCM=	29.270,87		

**CÁLCULOS PARA LA ELABORACIÓN DEL PRONÓSTICO DE
COMPRAS DE ENERO A JUNIO DEL 2021**

COMPRAS			
INCREMENTO (IP)			
ENERO 2021			
IP =	C(R)	*	%IP
IP=	29.270,87	*	-28,89%
IP=	(8.456,37)		
COMPRAS PRONÓSTICO			
ENERO 2021			
PCM=	IP	+	C(R)
PCM=	(8.456,37)	+	29.270,87
PCM=	20.814,50		

COMPRAS			
INCREMENTO (IP)			
FEBRERO 2021			
IP =	C(R)	*	%IP
IP=	20.814,50	*	41,35%
IP=	8.606,98		
COMPRAS PRONÓSTICO			
FEBRERO 2021			
PCM=	IP	+	C(R)
PCM=	8.606,98	+	20.814,50
PCM=	29.421,48		

COMPRAS			
INCREMENTO (IP)			
MARZO 2021			
IP =	C(R)	*	%IP
IP=	29.421,48	*	14,05%
IP=	4.133,14		
COMPRAS PRONÓSTICO			
MARZO 2021			
PCM=	IP	+	C(R)
PCM=	4.133,14	+	29.421,48
PCM=	33.554,62		

COMPRAS			
INCREMENTO (IP)			
ABRIL 2021			
IP =	C(R)	*	%IP
IP=	33.554,62	*	4,02%
IP=	1.349,68		
COMPRAS PRONÓSTICO			
ABRIL 2021			
PCM=	IP	+	C(R)
PCM=	1.349,68	+	33.554,62
PCM=	34.904,30		

COMPRAS			
INCREMENTO (IP)			
MAYO 2021			
IP =	C(R)	*	%IP
IP=	34.904,30	*	-31,46%
IP=	(10.980,17)		
COMPRAS PRONÓSTICO			
MAYO 2021			
PCM=	IP	+	C(R)
PCM=	(10.980,17)	+	34.904,30
PCM=	23.924,14		

COMPRAS			
INCREMENTO (IP)			
JUNIO 2021			
IP =	C(R)	*	%IP
IP=	23.924,14	*	38,73%
IP=	9.265,67		
COMPRAS PRONÓSTICO			
JUNIO 2021			
PCM=	IP	+	C(R)
PCM=	9.265,67	+	23.924,14
PCM=	33.189,81		

**CÁLCULOS PARA LA ELABORACIÓN DEL PRONÓSTICO DE
COMPRAS DE JULIO A DICIEMBRE DEL 2021**

COMPRAS INCREMENTO (IP) JULIO 2021			
IP =	C(R)	*	%IP
IP=	33.189,81	*	-33,17%
IP=	(11.008,38)		
COMPRAS PRONÓSTICO JULIO 2021			
PCM=	IP	+	C(R)
PCM=	(11.008,38)	+	33.189,81
PCM=	22.181,43		

COMPRAS INCREMENTO (IP) AGOSTO 2021			
IP =	C(R)	*	%IP
IP=	22.181,43	*	54,23%
IP=	12.028,52		
COMPRAS PRONÓSTICO AGOSTO 2021			
PCM=	IP	+	C(R)
PCM=	12.028,52	+	22.181,43
PCM=	34.209,95		

COMPRAS INCREMENTO (IP) SEPTIEMBRE 2021			
IP =	C(R)	*	%IP
IP=	34.209,95	*	-5,71%
IP=	(1.954,80)		
COMPRAS PRONÓSTICO SEPTIEMBRE 2021			
PCM=	IP	+	C(R)
PCM=	(1.954,80)	+	34.209,95
PCM=	32.255,16		

COMPRAS INCREMENTO (IP) OCTUBRE 2021			
IP =	C(R)	*	%IP
IP=	32.255,16	*	-13,60%
IP=	(4.385,56)		
COMPRAS PRONÓSTICO OCTUBRE 2021			
PCM=	IP	+	C(R)
PCM=	(4.385,56)	+	32.255,16
PCM=	27.869,59		

COMPRAS INCREMENTO (IP) NOVIEMBRE 2021			
IP =	C(R)	*	%IP
IP=	27.869,59	*	22,16%
IP=	6.175,15		
COMPRAS PRONÓSTICO NOVIEMBRE 2021			
PCM=	IP	+	C(R)
PCM=	6.175,15	+	27.869,59
PCM=	34.044,74		

COMPRAS INCREMENTO (IP) DICIEMBRE 2021			
IP =	C(R)	*	%IP
IP=	34.044,74	*	5,38%
IP=	1.832,29		
COMPRAS PRONÓSTICO DICIEMBRE 2021			
PCM=	IP	+	C(R)
PCM=	1.832,29	+	34.044,74
PCM=	35.877,03		

**CÁLCULOS PARA LA ELABORACIÓN DEL PRONÓSTICO DE
COMPRAS DE ENERO A JUNIO DEL 2022**

COMPRAS INCREMENTO (IP) ENERO 2022			
IP =	C(R)	*	%IP
IP=	35.877,03	*	-28,89%
IP=	(10.364,89)		
COMPRAS PRONÓSTICO ENERO 2022			
PCM=	IP	+	C(R)
PCM=	(10.364,89)	+	35.877,03
PCM=	25.512,14		

COMPRAS INCREMENTO (IP) FEBRERO 2022			
IP =	C(R)	*	%IP
IP=	25.512,14	*	41,35%
IP=	10.549,49		
COMPRAS PRONÓSTICO FEBRERO 2022			
PCM=	IP	+	C(R)
PCM=	10.549,49	+	25.512,14
PCM=	36.061,63		

COMPRAS INCREMENTO (IP) MARZO 2022			
IP =	C(R)	*	%IP
IP=	36.061,63	*	14,05%
IP=	5.065,96		
COMPRAS PRONÓSTICO MARZO 2022			
PCM=	IP	+	C(R)
PCM=	5.065,96	+	36.061,63
PCM=	41.127,58		

COMPRAS INCREMENTO (IP) ABRIL 2022			
IP =	C(R)	*	%IP
IP=	41.127,58	*	4,02%
IP=	1.654,29		
COMPRAS PRONÓSTICO ABRIL 2022			
PCM=	IP	+	C(R)
PCM=	1.654,29	+	41.127,58
PCM=	42.781,88		

COMPRAS INCREMENTO (IP) MAYO 2022			
IP =	C(R)	*	%IP
IP=	42.781,88	*	-31,46%
IP=	(13.458,29)		
COMPRAS PRONÓSTICO MAYO 2022			
PMV=	IP	+	C(R)
PMV=	(13.458,29)	+	42.781,88
PMV=	29.323,59		

COMPRAS INCREMENTO (IP) JUNIO 2022			
IP =	C(R)	*	%IP
IP=	29.323,59	*	38,73%
IP=	11.356,84		
COMPRAS PRONÓSTICO JUNIO 2022			
PCM=	IP	+	C(R)
PCM=	11.356,84	+	29.323,59
PCM=	40.680,43		

**CÁLCULOS PARA LA ELABORACIÓN DEL PRONÓSTICO DE
COMPRAS DE JULIO A DICIEMBRE DEL 2022**

COMPRAS INCREMENTO (IP) JULIO 2022			
IP =	C(R)	*	%IP
IP=	40.680,43	*	-33,17%
IP=	(13.492,87)		
COMPRAS PRONÓSTICO JULIO 2022			
PCM=	IP	+	C(R)
PCM=	(13.492,87)	+	40.680,43
PCM=	27.187,57		

COMPRAS INCREMENTO (IP) AGOSTO 2022			
IP =	C(R)	*	%IP
IP=	27.187,57	*	54,23%
IP=	14.743,25		
COMPRAS PRONÓSTICO AGOSTO 2022			
PCM=	IP	+	C(R)
PCM=	14.743,25	+	27.187,57
PCM=	41.930,82		

COMPRAS INCREMENTO (IP) SEPTIEMBRE 2022			
IP =	C(R)	*	%IP
IP=	41.930,82	*	-5,71%
IP=	(2.395,98)		
COMPRAS PRONÓSTICO SEPTIEMBRE 2022			
PCM=	IP	+	C(R)
PCM=	(2.395,98)	+	41.930,82
PCM=	39.534,84		

COMPRAS INCREMENTO (IP) OCTUBRE 2022			
IP =	C(R)	*	%IP
IP=	39.534,84	*	-13,60%
IP=	(5.375,34)		
COMPRAS PRONÓSTICO OCTUBRE 2022			
PCM=	IP	+	C(R)
PCM=	(5.375,34)	+	39.534,84
PCM=	34.159,50		

COMPRAS INCREMENTO (IP) NOVIEMBRE 2022			
IP =	C(R)	*	%IP
IP=	34.159,50	*	22,16%
IP=	7.568,82		
COMPRAS PRONÓSTICO NOVIEMBRE 2022			
PCM=	IP	+	C(R)
PCM=	7.568,82	+	34.159,50
PCM=	41.728,32		

COMPRAS INCREMENTO (IP) DICIEMBRE 2022			
IP =	C(R)	*	%IP
IP=	41.728,32	*	5,38%
IP=	2.245,82		
COMPRAS PRONÓSTICO DICIEMBRE 2022			
PCM=	IP	+	C(R)
PCM=	2.245,82	+	41.728,32
PCM=	43.974,14		

PROGRAMA DE ENTRADAS DE EFECTIVO PROYECTADAS

Para el desarrollo del Programa de Entradas de Efectivo Proyectadas se ha considerado que el Laboratorio Automotriz REICIS, debería implementar como política, que las ventas en efectivo se deben efectuar en un 80% y las ventas a crédito en un 20%, estas ventas a crédito deben ser proporcionadas solamente a clientes fijos, en los que la empresa pone su confianza. Es importante destacar que esta política, evita tener un exceso de cuentas incobrables, y le permite a la empresa tener un bajo riesgo en problemas de liquidez.

PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO PROYECTADAS

Para efectuar el programa de salidas de efectivo proyectadas se ha considerado que el Laboratorio Automotriz REICIS, debería realizar compras a crédito en un 30% y compras a efectivo en un 70%, con el fin de que la empresa no adquiriera mucho endeudamiento, y que le permita pagar los intereses con tranquilidad, aún si la empresa no logra vender en cantidades grandes en el mes respectivo.

Con respecto al dinero efectuado de las ventas a crédito se las recaudará un mes después, igualmente con el valor generado de las compras a crédito se realizará el pago un mes después.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
PROGRAMA DE ENTRADAS DEL EFECTIVO PROYECTADAS
PERIODO 2018 – 2022

Tabla 11

N° CUENTA	DESCRIPCIÓN CUENTA	INGRESOS 2018	INGRESOS 2019	INGRESOS 2020	INGRESOS 2021	INGRESOS 2022
4.	INGRESOS					
4.1.	Operacionales					
4.1.01.	Ventas Repuestos - Servicios 12%	492.165,59	578.431,32	679.817,56	798.974,55	939.017,13
	TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	492.165,59	578.431,32	679.817,56	798.974,55	939.017,13

Fuente: Tabla N. ° 5 Pronóstico de Ventas
Elaborado por: La autora.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
PROGRAMA DE ENTRADAS DE EFECTIVO PROYECTADAS
AÑO 2018

Tabla 12

MESES	VENTAS	VENTAS EFECTIVO 80%	VENTAS CRÉDITO 20%	TOTAL
Diciembre 2017	41.474,64	33.179,71		33.179,71
Enero 2018	28.279,56	22.623,65	8.294,93	30.918,58
Febrero 2018	39.973,40	31.978,72	5.655,91	37.634,63
Marzo 2018	45.588,90	36.471,12	7.994,68	44.465,80
Abril 2018	47.422,63	37.938,10	9.117,78	47.055,88
Mayo 2018	32.504,48	26.003,59	9.484,53	35.488,12
Junio 2018	45.093,26	36.074,61	6.500,90	42.575,51
Julio 2018	30.136,75	24.109,40	9.018,65	33.128,05
Agosto 2018	46.479,26	37.183,40	6.027,35	43.210,75
Septiembre 2018	43.823,37	35.058,70	9.295,85	44.354,55
Octubre 2018	37.864,96	30.291,97	8.764,67	39.056,64
Noviembre 2018	46.254,79	37.003,83	7.572,99	44.576,82
Diciembre 2018	48.744,23	38.995,38	9.250,96	48.246,34
TOTAL	492.165,59	393.732,47	96.979,20	490.711,67

Fuente: Tabla Nº 5 Pronóstico de Ventas
Elaborado por: La autora.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
PROGRAMA DE ENTRADAS DE EFECTIVO PROYECTADAS
AÑO 2019

Tabla 13

MESES	VENTAS	VENTAS EFECTIVO 80%	VENTAS CRÉDITO 20%	TOTAL
Diciembre 2018	48.744,23	38.995,38	9.250,96	48.246,34
Enero 2019	33.236,34	26.589,07	9.748,85	36.337,92
Febrero 2019	46.979,85	37.583,88	6.647,27	44.231,15
Marzo 2019	53.579,63	42.863,70	9.395,97	52.259,67
Abril 2019	55.734,77	44.587,81	10.715,93	55.303,74
Mayo 2019	38.201,80	30.561,44	11.146,95	41.708,39
Junio 2019	52.997,11	42.397,69	7.640,36	50.038,05
Julio 2019	35.419,05	28.335,24	10.599,42	38.934,66
Agosto 2019	54.626,04	43.700,83	7.083,81	50.784,64
Septiembre 2019	51.504,64	41.203,71	10.925,21	52.128,92
Octubre 2019	44.501,85	35.601,48	10.300,93	45.902,41
Noviembre 2019	54.362,23	43.489,78	8.900,37	52.390,15
Diciembre 2019	57.288,01	45.830,41	10.872,45	56.702,86
TOTAL	578.431,32	462.745,04	113.977,52	576.722,56

Fuente: Tabla N° 5 Pronóstico de Ventas
Elaborado por: La autora.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
PROGRAMA DE ENTRADAS DE EFECTIVO PROYECTADAS
AÑO 2020

Tabla 14

MESES	VENTAS	VENTAS EFECTIVO 80%	VENTAS CRÉDITO 20%	TOTAL
Diciembre 2019	57.288,01	45.830,41	10.872,45	56.702,86
Enero 2020	39.061,94	31.249,55	11.457,60	42.707,15
Febrero 2020	55.214,38	44.171,50	7.812,39	51.983,89
Marzo 2020	62.970,95	50.376,76	11.042,88	61.419,64
Abril 2020	65.503,84	52.403,07	12.594,19	64.997,26
Mayo 2020	44.897,73	35.918,19	13.100,77	49.018,96
Junio 2020	62.286,34	49.829,07	8.979,55	58.808,62
Julio 2020	41.627,23	33.301,78	12.457,27	45.759,05
Agosto 2020	64.200,78	51.360,62	8.325,45	59.686,07
Septiembre 2020	60.532,27	48.425,81	12.840,16	61.265,97
Octubre 2020	52.302,04	41.841,63	12.106,45	53.948,08
Noviembre 2020	63.890,73	51.112,58	10.460,41	61.572,99
Diciembre 2020	67.329,33	53.863,47	12.778,15	66.641,62
TOTAL	679.817,56	543.854,03	133.955,27	677.809,30

Fuente: Tabla N° 5 Pronóstico de Ventas
Elaborado por: La autora.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
PROGRAMA DE ENTRADAS DE EFECTIVO PROYECTADAS
AÑO 2021

Tabla 15

MESES	VENTAS	VENTAS EFECTIVO 80%	VENTAS CRÉDITO 20%	TOTAL
Diciembre 2020	67.329,33	53.863,47	12.778,15	66.641,62
Enero 2021	45.908,63	36.726,91	13.465,87	50.192,78
Febrero 2021	64.892,24	51.913,79	9.181,73	61.095,52
Marzo 2021	74.008,37	59.206,69	12.978,45	72.185,14
Abril 2021	76.985,21	61.588,17	14.801,67	76.389,84
Mayo 2021	52.767,31	42.213,85	15.397,04	57.610,89
Junio 2021	73.203,75	58.563,00	10.553,46	69.116,47
Julio 2021	48.923,56	39.138,85	14.640,75	53.779,60
Agosto 2021	75.453,76	60.363,00	9.784,71	70.147,71
Septiembre 2021	71.142,24	56.913,79	15.090,75	72.004,54
Octubre 2021	61.469,44	49.175,55	14.228,45	63.404,00
Noviembre 2021	75.089,36	60.071,49	12.293,89	72.365,38
Diciembre 2021	79.130,68	63.304,54	15.017,87	78.322,41
TOTAL	798.974,55	639.179,63	157.434,64	796.614,27

Fuente: Tabla N° 5 Pronóstico de Ventas
Elaborado por: La autora.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
PROGRAMA DE ENTRADAS DE EFECTIVO PROYECTADAS
AÑO 2022

Tabla 16

MESES	VENTAS	VENTAS EFECTIVO 80%	VENTAS CRÉDITO 20%	TOTAL
Diciembre 2021	79.130,68	63.304,54	15.017,87	78.322,41
Enero 2022	53.955,40	43.164,32	15.826,14	58.990,46
Febrero 2022	76.266,42	61.013,13	10.791,08	71.804,21
Marzo 2022	86.980,40	69.584,32	15.253,28	84.837,60
Abril 2022	90.479,02	72.383,21	17.396,08	89.779,29
Mayo 2022	62.016,26	49.613,00	18.095,80	67.708,80
Junio 2022	86.034,75	68.827,80	12.403,25	81.231,05
Julio 2022	57.498,78	45.999,02	17.206,95	63.205,97
Agosto 2022	88.679,13	70.943,30	11.499,76	82.443,06
Septiembre 2022	83.611,90	66.889,52	17.735,83	84.625,35
Octubre 2022	72.243,67	57.794,93	16.722,38	74.517,31
Noviembre 2022	88.250,86	70.600,69	14.448,73	85.049,42
Diciembre 2022	93.000,54	74.400,43	17.650,17	92.050,60
TOTAL	939.017,13	751.213,67	185.029,45	936.243,12

Fuente: Tabla N° 5 Pronóstico de Ventas
Elaborado por: La autora.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO PROYECTADAS
AÑO 2018

Tabla 17

MESES	COMPRAS	COMPRAS EFECTIVO 70%	COMPRAS CRÉDITO 30%	TOTAL
Diciembre 2017	15.896,19	11.127,33		11.127,33
Enero 2018	11.303,77	7.912,64	4.768,86	12.681,50
Febrero 2018	15.977,98	11.184,59	3.391,13	14.575,72
Marzo 2018	18.222,58	12.755,80	4.793,39	17.549,19
Abril 2018	18.955,55	13.268,89	5.466,77	18.735,66
Mayo 2018	12.992,53	9.094,77	5.686,67	14.781,44
Junio 2018	18.024,45	12.617,12	3.897,76	16.514,88
Julio 2018	12.046,11	8.432,28	5.407,34	13.839,62
Agosto 2018	18.578,47	13.004,93	3.613,83	16.618,76
Septiembre 2018	17.516,87	12.261,81	5.573,54	17.835,35
Octubre 2018	15.135,20	10.594,64	5.255,06	15.849,70
Noviembre 2018	18.488,75	12.942,12	4.540,56	17.482,68
Diciembre 2018	19.483,81	13.638,67	5.546,62	19.185,29
TOTAL	196.726,07	137.708,26	57.941,53	195.649,79

Fuente: Tabla Nº 10 Pronóstico de Compras
Elaborado por: La autora.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO PROYECTADAS
AÑO 2019

Tabla 18

MESES	COMPRAS	COMPRAS EFECTIVO 70%	COMPRAS CRÉDITO 30%	TOTAL
Diciembre 2018	19.483,81	13.638,67	5.546,62	19.185,29
Enero 2019	13.854,93	9.698,45	5.845,14	15.543,59
Febrero 2019	19.584,06	13.708,84	4.156,48	17.865,32
Marzo 2019	22.335,24	15.634,67	5.875,22	21.509,89
Abril 2019	23.233,64	16.263,55	6.700,57	22.964,12
Mayo 2019	15.924,82	11.147,37	6.970,09	18.117,46
Junio 2019	22.092,41	15.464,68	4.777,45	20.242,13
Julio 2019	14.764,81	10.335,36	6.627,72	16.963,08
Agosto 2019	22.771,45	15.940,02	4.429,44	20.369,46
Septiembre 2019	21.470,27	15.029,19	6.831,44	21.860,63
Octubre 2019	18.551,07	12.985,75	6.441,08	19.426,83
Noviembre 2019	22.661,48	15.863,04	5.565,32	21.428,36
Diciembre 2019	23.881,12	16.716,79	6.798,44	23.515,23
TOTAL	241.125,30	168.787,71	71.018,39	239.806,10

Fuente: Tabla N° 10 Pronóstico de Compras
Elaborado por: La autora.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO PROYECTADAS
AÑO 2020

Tabla 19

MESES	COMPRAS	COMPRAS EFECTIVO 70%	COMPRAS CRÉDITO 30%	TOTAL
Diciembre 2019	23.881,12	16.716,79	6.798,44	23.515,23
Enero 2020	16.981,85	11.887,30	7.164,34	19.051,64
Febrero 2020	24.004,00	16.802,80	5.094,56	21.897,36
Marzo 2020	27.376,09	19.163,27	7.201,20	26.364,47
Abril 2020	28.477,26	19.934,08	8.212,83	28.146,91
Mayo 2020	19.518,90	13.663,23	8.543,18	22.206,41
Junio 2020	27.078,45	18.954,92	5.855,67	24.810,59
Julio 2020	18.097,08	12.667,96	8.123,54	20.791,50
Agosto 2020	27.910,76	19.537,53	5.429,13	24.966,66
Septiembre 2020	26.315,90	18.421,13	8.373,23	26.794,36
Octubre 2020	22.737,87	15.916,51	7.894,77	23.811,28
Noviembre 2020	27.775,97	19.443,18	6.821,36	26.264,54
Diciembre 2020	29.270,87	20.489,61	8.332,79	28.822,40
TOTAL	295.545,00	206.881,52	87.046,60	293.928,12

Fuente: Tabla N° 10 Pronóstico de Compras
Elaborado por: La autora.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO PROYECTADAS
AÑO 2021

Tabla 20

MESES	COMPRAS	COMPRAS EFECTIVO 70%	COMPRAS CRÉDITO 30%	TOTAL
Diciembre 2020	29.270,87	20.489,61	8.332,79	28.822,40
Enero 2021	20.814,50	14.570,15	8.781,26	23.351,41
Febrero 2021	29.421,48	20.595,03	6.244,35	26.839,38
Marzo 2021	33.554,62	23.488,23	8.826,44	32.314,67
Abril 2021	34.904,30	24.433,01	10.066,39	34.499,40
Mayo 2021	23.924,14	16.746,90	10.471,29	27.218,19
Junio 2021	33.189,81	23.232,86	7.177,24	30.410,10
Julio 2021	22.181,43	15.527,00	9.956,94	25.483,94
Agosto 2021	34.209,95	23.946,97	6.654,43	30.601,40
Septiembre 2021	32.255,16	22.578,61	10.262,99	32.841,60
Octubre 2021	27.869,59	19.508,71	9.676,55	29.185,26
Noviembre 2021	34.044,74	23.831,32	8.360,88	32.192,20
Diciembre 2021	35.877,03	25.113,92	10.213,42	35.327,34
TOTAL	362.246,75	253.572,71	106.692,18	360.264,89

Fuente: Tabla N° 10 Pronóstico de Compras
Elaborado por: La autora.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO PROYECTADAS
AÑO 2022

Tabla 21

MESES	COMPRAS	COMPRAS EFECTIVO 70%	COMPRAS CRÉDITO 30%	TOTAL
Diciembre 2021	35.877,03	25.113,92	10.213,42	35.327,34
Enero 2022	25.512,14	17.858,50	10.763,11	28.621,61
Febrero 2022	36.061,63	25.243,14	7.653,64	32.896,78
Marzo 2022	41.127,58	28.789,31	10.818,49	39.607,80
Abril 2022	42.781,88	29.947,32	12.338,28	42.285,60
Mayo 2022	29.323,59	20.526,51	12.834,56	33.361,07
Junio 2022	40.680,43	28.476,30	8.797,08	37.273,38
Julio 2022	27.187,57	19.031,30	12.204,13	31.235,43
Agosto 2022	41.930,82	29.351,57	8.156,27	37.507,84
Septiembre 2022	39.534,84	27.674,39	12.579,24	40.253,63
Octubre 2022	34.159,50	23.911,65	11.860,45	35.772,10
Noviembre 2022	41.728,32	29.209,82	10.247,85	39.457,67
Diciembre 2022	43.974,14	30.781,90	12.518,50	43.300,39
TOTAL	444.002,44	310.801,71	130.771,60	441.573,31

Fuente: Tabla N° 10 Pronóstico de Compras
Elaborado por: La autora.

PROGRAMA DE SALIDAS DEL EFECTIVO O BASE CONTABLE DEL EFECTIVO

Para efectuar el programa de salidas del efectivo es necesario calcular los porcentajes de incremento de cada cuenta de gastos que interviene en el Estado de Pérdidas y Ganancias. Para ello se aplica el método de porcentaje de ventas que consiste en calcular los gastos en relación a las ventas totales del año base. Se utilizó la siguiente fórmula:

$$\text{Porcentaje de incremento} = \frac{\text{Rubro}}{\text{Ventas Totales}} \times 100$$

HOJA DE CÁLCULO

$$\text{Combustible} = \frac{1.696,26}{418.765,29} \times 100 = 0,41\%$$

$$\text{Repuestos} = \frac{2.912,30}{418.765,29} \times 100 = 0,70\%$$

$$\text{Transporte} = \frac{1.699,59}{418.765,29} \times 100 = 0,41\%$$

$$\text{Suministros varios} = \frac{56.558,53}{418.765,29} \times 100 = 13,51\%$$

$$\text{Servicios varios} = \frac{13.192,80}{418.765,29} \times 100 = 3,15\%$$

$$\text{Gastos de viaje} = \frac{3.906,39}{418.765,29} \times 100 = 0,93\%$$

$$\text{Teléfono} = \frac{191,37}{418.765,29} \times 100 = 0,05\%$$

$$\text{Energía eléctrica} = \frac{1.437,50}{418.765,29} \times 100 = 0,34\%$$

$$\text{Gasto de agua} = \frac{770,77}{418.765,29} \times 100 = 0,18\%$$

$$\text{Gastos varios} = \frac{4.899,25}{418.765,29} \times 100 = 1,17\%$$

A estos porcentajes se los multiplica por los valores resultantes de las ventas pronosticadas respectivamente de cada año, que constan en el

pronóstico de ventas, obteniendo como resultado el gasto pronosticado de cada cuenta. A diferencia de la cuenta Gastos de Viaje se realiza el cálculo de su proyección con el valor obtenido del Estado de Pérdidas y Ganancias dividido para doce y a este resultado se lo multiplica por el porcentaje de incremento obtenido.

$$\text{Gasto pronosticado} = \text{Rubro} \times \text{Porcentaje de incremento}$$

DATOS GASTOS DE VIAJE 2018

$$\text{Rubro} = 3.906,39 \div 12 = 325,53$$

$$\text{Porcentaje} = 0,93\%$$

$$\text{Gastos de viaje 2018} = 325,53 \times 0.93\% = 328,57$$

DATOS GASTOS DE VIAJE 2019

$$\text{Rubro} = 328,57$$

$$\text{Porcentaje} = 0,93\%$$

$$\text{Gastos de viaje 2019} = 328,57 \times 0.93\% = 331,63$$

DATOS GASTOS DE VIAJE 2020

$$\text{Rubro} = 331,63$$

$$\text{Porcentaje} = 0,93\%$$

$$\text{Gastos de viaje 2020} = 331,63 \times 0.93\% = 334,73$$

DATOS GASTOS DE VIAJE 2021

Rubro = 334,73

Porcentaje = 0,93%

$$\text{Gastos de viaje 2021} = 334,73 \times 0.93\% = 337,85$$

DATOS GASTOS DE VIAJE 2022

Rubro = 337,85

Porcentaje = 0,93%

$$\text{Gastos de viaje 2022} = 337,85 \times 0.93\% = 341,00$$

Con respecto a los sueldos y salarios, aportes, décimo tercer sueldo, décimo cuarto sueldo, y honorarios profesionales, el porcentaje de incremento se lo calcula en base al incremento del salario básico unificado que lo establece el Ministerio de Trabajo del Ecuador, la formula a utilizarse es la siguiente:

$$\text{Porcentaje de incremento} = \frac{SBU_1 - SBU_0}{SBU_0} \times 100$$

Tabla 22 Salarios Básicos Unificados

DATOS	
Salario Básico Unificado del año 2017	\$ 375,00
Salario Básico Unificado del año 2018	\$ 386,00
Salario Básico Unificado del año 2019	\$ 394,00

Fuente: Ministerio del Trabajo
Elaborado por: La autora.

PORCENTAJE DE INCREMENTO AÑO 2018

$$\text{Sueldos y salarios} = \frac{SBU_{2018} - SBU_{2017}}{SBU_{2017}} \times 100$$

$$\text{Sueldos y salarios} = \frac{386,00 - 375,00}{375,00} \times 100\%$$

$$\text{Sueldos y salarios} = 2,93\%$$

PORCENTAJE DE INCREMENTO AÑO 2019 AL 2022

$$\text{Sueldos y salarios} = \frac{SBU_{2019} - SBU_{2018}}{SBU_{2018}} \times 100$$

$$\text{Sueldos y salarios} = \frac{394,00 - 386,00}{386,00} \times 100\%$$

$$\text{Sueldos y salarios} = 2,07\%$$

Para determinar el gasto pronosticado de los sueldos y salarios, aportes, décimo tercer sueldo, décimo cuarto sueldo, y honorarios profesionales se debe tomar el valor de cada cuenta que consta en el Estado de Pérdidas y Ganancias dividido para doce, es decir el valor mensualizado, a este valor se lo multiplicará por el porcentaje de incremento calculado.

$$\text{Gasto pronosticado} = \text{Rubro} \times \text{Porcentaje de incremento}$$

DATOS SUELDOS Y SALARIOS 2018

$$\text{Rubro} = 43.115,71 \div 12 = 3.592,98$$

$$\text{Porcentaje} = 2,93\%$$

$$\text{Sueldos y salarios 2018} = 3.592,98 \times 2.93\% = 3.698,37$$

DATOS SUELDOS Y SALARIOS 2019

$$\text{Rubro} = 3.698,37$$

$$\text{Porcentaje} = 2,07\%$$

$$\text{Sueldos y salarios 2019} = 3.698,37 \times 2.07\% = 3.775,02$$

DATOS SUELDOS Y SALARIOS 2020

$$\text{Rubro} = 3.775,02$$

$$\text{Porcentaje} = 2,07\%$$

$$\text{Sueldos y salarios 2020} = 3.775,02 \times 2.07\% = 3.853,26$$

DATOS SUELDOS Y SALARIOS 2021

Rubro = 3.853,26

Porcentaje = 2,07%

$$\text{Sueldos y salarios 2021} = 3.853,26 \times 2.07\% = 3.933,12$$

DATOS SUELDOS Y SALARIOS 2022

Rubro = 3.933,12

Porcentaje = 2,07%

$$\text{Sueldos y salarios 2022} = 3.933,12 \times 2.07\% = 4.014,63$$

DATOS APOORTE PATRONAL 2018

Rubro = $4.000,18 \div 12 = 333,35$

Porcentaje = 2,93%

$$\text{Aporte Patronal 2018} = 333,35 \times 2.93\% = 343,13$$

DATOS APOORTE PATRONAL 2019

Rubro = 343,13

Porcentaje = 2,07%

$$\text{Aporte Patronal 2019} = 343,13 \times 2.07\% = 350,24$$

DATOS APOORTE PATRONAL 2020

Rubro = 350,24

Porcentaje = 2,07%

$$\text{Aporte Patronal 2020} = 350,24 \times 2.07\% = 357,50$$

DATOS APOORTE PATRONAL 2021

Rubro = 357,50

Porcentaje = 2,07%

$$\text{Aporte Patronal 2021} = 357,50 \times 2.07\% = 364,91$$

DATOS APOORTE PATRONAL 2022

Rubro = 364,91

Porcentaje = 2,07%

$$\text{Aporte Patronal 2022} = 364,91 \times 2.07\% = 372,47$$

DATOS DÉCIMA CUARTA REMUNERACIÓN 2018

Rubro = $1.343,75 \div 12 = 111,98$

Porcentaje = 2,93%

$$\text{Décima cuarta rem. 2018} = 111,98 \times 2.93\% = 115,26$$

DATOS DÉCIMA CUARTA REMUNERACIÓN 2019

Rubro = 115,26

Porcentaje = 2,07%

$$\text{Décima cuarta rem. 2019} = 115,26 \times 2,07\% = 117,65$$

DATOS DÉCIMA CUARTA REMUNERACIÓN 2020

Rubro = 117,65

Porcentaje = 2,07%

$$\text{Décima cuarta rem. 2020} = 117,65 \times 2,07\% = 120,09$$

DATOS DÉCIMA CUARTA REMUNERACIÓN 2021

Rubro = 120,09

Porcentaje = 2,07%

$$\text{Décima cuarta rem. 2021} = 120,09 \times 2,07\% = 122,58$$

DATOS DÉCIMA CUARTA REMUNERACIÓN 2022

Rubro = 122,58

Porcentaje = 2,07%

$$\text{Décima cuarta rem. 2022} = 122,58 \times 2,07\% = 125,12$$

DATOS DÉCIMA TERCERA REMUNERACIÓN 2018

Rubro = $2.860,11 \div 12 = 238,34$

Porcentaje = 2,93%

$$\text{Décima tercera rem. 2018} = 238,34 \times 2,93\% = 245,33$$

DATOS DÉCIMA TERCERA REMUNERACIÓN 2019

Rubro = 245,33

Porcentaje = 2,07%

$$\text{Décima tercera rem. 2019} = 245,33 \times 2,07\% = 250,42$$

DATOS DÉCIMA TERCERA REMUNERACIÓN 2020

Rubro = 250,42

Porcentaje = 2,07%

$$\text{Décima tercera rem. 2020} = 250,42 \times 2,07\% = 255,61$$

DATOS DÉCIMA TERCERA REMUNERACIÓN 2021

Rubro = 255,61

Porcentaje = 2,07%

$$\text{Décima tercera rem. 2021} = 255,61 \times 2,07\% = 260,91$$

DATOS DÉCIMA TERCERA REMUNERACIÓN 2022

Rubro = 260,91

Porcentaje = 2,07%

$$\text{Décima tercera rem. 2022} = 260,91 \times 2.07\% = 266,31$$

DATOS HONORARIOS PROFESIONALES 2018

Rubro = $8.296,32 \div 12 = 691,36$

Porcentaje = 2,93%

$$\text{Honorarios Profesionales 2018} = 691,36 \times 2.93\% = 711,64$$

DATOS HONORARIOS PROFESIONALES 2019

Rubro = 711,64

Porcentaje = 2,07%

$$\text{Honorarios Profesionales 2019} = 711,64 \times 2.07\% = 726,39$$

DATOS HONORARIOS PROFESIONALES 2020

Rubro = 726,39

Porcentaje = 2,07%

$$\text{Honorarios Profesionales 2020} = 726,39 \times 2.07\% = 741,44$$

DATOS HONORARIOS PROFESIONALES 2021

Rubro = 741,44

Porcentaje = 2,07%

$$\text{Honorarios Profesionales 2021} = 741,44 \times 2,07\% = 756,81$$

DATOS HONORARIOS PROFESIONALES 2022

Rubro = 756,81

Porcentaje = 2,07%

$$\text{Honorarios Profesionales 2022} = 756,81 \times 2,07\% = 772,50$$

En el caso de la Publicidad, Seguros y Reaseguros, y Teléfono Móvil, conservan sus respectivos valores, esto se debe a que estas cuentas se manejan mediante contrato fijo, y su valor no varía tanto mensual como anual, y así también las depreciaciones mantendrán el valor que consta en los Estados Financieros del año 2017, hasta que cubra el total de los activos fijos, es por ello que al año 2022 el valor de las depreciaciones baja a 27.245,58

La cuenta intereses bancarios, no se proyectará debido a que el Préstamo bancario que originaba los intereses a pagar, ha sido liquidado en el año, 2017 y por ende no se podría seguir proyectando intereses de un préstamo que ya se ha sido cancelado en su totalidad.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO
AÑO 2018

Tabla 23

MESES	5.2.01.01.01 Sueldos y salarios			5.2.01.01.02 Aporte Patronal		
	RUBRO	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS	RUBRO	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS
Enero	3.592,98	2,93%	3.698,37	333,35	2,93%	343,13
Febrero	3.592,98	2,93%	3.698,37	333,35	2,93%	343,13
Marzo	3.592,98	2,93%	3.698,37	333,35	2,93%	343,13
Abril	3.592,98	2,93%	3.698,37	333,35	2,93%	343,13
Mayo	3.592,98	2,93%	3.698,37	333,35	2,93%	343,13
Junio	3.592,98	2,93%	3.698,37	333,35	2,93%	343,13
Julio	3.592,98	2,93%	3.698,37	333,35	2,93%	343,13
Agosto	3.592,98	2,93%	3.698,37	333,35	2,93%	343,13
Septiembre	3.592,98	2,93%	3.698,37	333,35	2,93%	343,13
Octubre	3.592,98	2,93%	3.698,37	333,35	2,93%	343,13
Noviembre	3.592,98	2,93%	3.698,37	333,35	2,93%	343,13
Diciembre	3.592,98	2,93%	3.698,37	333,35	2,93%	343,13
TOTAL	43.115,71		44.380,44	4.000,18		4.117,56

Fuente: Hoja de cálculo del Programa de salidas de efectivo
Elaborado por: La autora.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO
AÑO 2018

Tabla 24

MESES	5.2.01.01.03 Décima cuarta remuneración			5.2.01.01.04 Décima tercera remuneración		
	RUBRO	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS	RUBRO	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS
Enero	111,98	2,93%	115,26	238,34	2,93%	245,33
Febrero	111,98	2,93%	115,26	238,34	2,93%	245,33
Marzo	111,98	2,93%	115,26	238,34	2,93%	245,33
Abril	111,98	2,93%	115,26	238,34	2,93%	245,33
Mayo	111,98	2,93%	115,26	238,34	2,93%	245,33
Junio	111,98	2,93%	115,26	238,34	2,93%	245,33
Julio	111,98	2,93%	115,26	238,34	2,93%	245,33
Agosto	111,98	2,93%	115,26	238,34	2,93%	245,33
Septiembre	111,98	2,93%	115,26	238,34	2,93%	245,33
Octubre	111,98	2,93%	115,26	238,34	2,93%	245,33
Noviembre	111,98	2,93%	115,26	238,34	2,93%	245,33
Diciembre	111,98	2,93%	115,26	238,34	2,93%	245,33
TOTAL	1.343,75		1.383,12	2.860,11		2.943,96

Fuente: Hoja de cálculo del Programa de salidas de efectivo
Elaborado por: La autora.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO
AÑO 2018

Tabla 25

MESES	5.2.01.01.05 Honorarios profesionales			5.2.01.01.06 Combustible		
	RUBRO	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS	VENTAS	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS
Enero	691,36	2,93%	711,64	28.279,56	0,41%	114,55
Febrero	691,36	2,93%	711,64	39.973,40	0,41%	161,92
Marzo	691,36	2,93%	711,64	45.588,90	0,41%	184,66
Abril	691,36	2,93%	711,64	47.422,63	0,41%	192,09
Mayo	691,36	2,93%	711,64	32.504,48	0,41%	131,66
Junio	691,36	2,93%	711,64	45.093,26	0,41%	182,66
Julio	691,36	2,93%	711,64	30.136,75	0,41%	122,07
Agosto	691,36	2,93%	711,64	46.479,26	0,41%	188,27
Septiembre	691,36	2,93%	711,64	43.823,37	0,41%	177,51
Octubre	691,36	2,93%	711,64	37.864,96	0,41%	153,38
Noviembre	691,36	2,93%	711,64	46.254,79	0,41%	187,36
Diciembre	691,36	2,93%	711,64	48.744,23	0,41%	197,44
TOTAL	8.296,32		8.539,68	492.165,59		1.993,57

Fuente: Hoja de cálculo del Programa de salidas de efectivo
Elaborado por: La autora.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO
AÑO 2018

Tabla 26

MESES	5.2.01.01.07 Repuestos			5.2.01.01.08 Transporte		
	VENTAS	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS	VENTAS	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS
Enero	28.279,56	0,70%	196,67	28.279,56	0,41%	114,77
Febrero	39.973,40	0,70%	277,99	39.973,40	0,41%	162,24
Marzo	45.588,90	0,70%	317,05	45.588,90	0,41%	185,03
Abril	47.422,63	0,70%	329,80	47.422,63	0,41%	192,47
Mayo	32.504,48	0,70%	226,05	32.504,48	0,41%	131,92
Junio	45.093,26	0,70%	313,60	45.093,26	0,41%	183,01
Julio	30.136,75	0,70%	209,59	30.136,75	0,41%	122,31
Agosto	46.479,26	0,70%	323,24	46.479,26	0,41%	188,64
Septiembre	43.823,37	0,70%	304,77	43.823,37	0,41%	177,86
Octubre	37.864,96	0,70%	263,33	37.864,96	0,41%	153,68
Noviembre	46.254,79	0,70%	321,68	46.254,79	0,41%	187,73
Diciembre	48.744,23	0,70%	338,99	48.744,23	0,41%	197,83
TOTAL	492.165,59		3.422,76	492.165,59		1.997,49

Fuente: Hoja de cálculo del Programa de salidas de efectivo
Elaborado por: La autora.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO
AÑO 2018

Tabla 27

MESES	5.2.01.02.01 Suministros varios			5.2.01.02.02 Servicios varios		
	RUBRO	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS	VENTAS	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS
Enero	28.279,56	13,51%	3.819,44	28.279,56	3,15%	890,92
Febrero	39.973,40	13,51%	5.398,82	39.973,40	3,15%	1.259,32
Marzo	45.588,90	13,51%	6.157,25	45.588,90	3,15%	1.436,23
Abril	47.422,63	13,51%	6.404,91	47.422,63	3,15%	1.494,00
Mayo	32.504,48	13,51%	4.390,06	32.504,48	3,15%	1.024,02
Junio	45.093,26	13,51%	6.090,31	45.093,26	3,15%	1.420,62
Julio	30.136,75	13,51%	4.070,28	30.136,75	3,15%	949,43
Agosto	46.479,26	13,51%	6.277,50	46.479,26	3,15%	1.464,28
Septiembre	43.823,37	13,51%	5.918,79	43.823,37	3,15%	1.380,61
Octubre	37.864,96	13,51%	5.114,05	37.864,96	3,15%	1.192,90
Noviembre	46.254,79	13,51%	6.247,18	46.254,79	3,15%	1.457,21
Diciembre	48.744,23	13,51%	6.583,41	48.744,23	3,15%	1.535,64
TOTAL	492.165,59		66.472,00	492.165,59		15.505,18

Fuente: Hoja de cálculo del Programa de salidas de efectivo
Elaborado por: La autora.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO
AÑO 2018

Tabla 28

MESES	5.2.01.02.04 Gastos de viaje			5.2.01.03.01 Teléfono		
	RUBRO	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS	VENTAS	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS
Enero	325,53	0,93%	328,57	28.279,56	0,05%	12,92
Febrero	325,53	0,93%	328,57	39.973,40	0,05%	18,27
Marzo	325,53	0,93%	328,57	45.588,90	0,05%	20,83
Abril	325,53	0,93%	328,57	47.422,63	0,05%	21,67
Mayo	325,53	0,93%	328,57	32.504,48	0,05%	14,85
Junio	325,53	0,93%	328,57	45.093,26	0,05%	20,61
Julio	325,53	0,93%	328,57	30.136,75	0,05%	13,77
Agosto	325,53	0,93%	328,57	46.479,26	0,05%	21,24
Septiembre	325,53	0,93%	328,57	43.823,37	0,05%	20,03
Octubre	325,53	0,93%	328,57	37.864,96	0,05%	17,30
Noviembre	325,53	0,93%	328,57	46.254,79	0,05%	21,14
Diciembre	325,53	0,93%	328,57	48.744,23	0,05%	22,28
TOTAL	3.906,39		3.942,84	492.165,59		224,91

Fuente: Hoja de cálculo del Programa de salidas de efectivo
Elaborado por: La autora.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO
AÑO 2018

Tabla 29

MESES	5.2.01.03.02 Energía eléctrica			5.2.01.03.04 Gasto de agua		
	VENTAS	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS	VENTAS	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS
Enero	28.279,56	0,34%	97,08	28.279,56	0,18%	52,05
Febrero	39.973,40	0,34%	137,22	39.973,40	0,18%	73,57
Marzo	45.588,90	0,34%	156,49	45.588,90	0,18%	83,91
Abril	47.422,63	0,34%	162,79	47.422,63	0,18%	87,29
Mayo	32.504,48	0,34%	111,58	32.504,48	0,18%	59,83
Junio	45.093,26	0,34%	154,79	45.093,26	0,18%	83,00
Julio	30.136,75	0,34%	103,45	30.136,75	0,18%	55,47
Agosto	46.479,26	0,34%	159,55	46.479,26	0,18%	85,55
Septiembre	43.823,37	0,34%	150,43	43.823,37	0,18%	80,66
Octubre	37.864,96	0,34%	129,98	37.864,96	0,18%	69,69
Noviembre	46.254,79	0,34%	158,78	46.254,79	0,18%	85,14
Diciembre	48.744,23	0,34%	167,32	48.744,23	0,18%	89,72
TOTAL	492.165,59		1.689,46	492.165,59		905,88

Fuente: Hoja de cálculo del Programa de salidas de efectivo
Elaborado por: La autora.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO
AÑO 2018

Tabla 30

MESES	5.2.01.04.01 Gastos varios			5.2.01.01.09 Publicidad	
	VENTAS	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS	RUBRO	GASTOS PRONOSTICADOS
Enero	28.279,56	1,17%	330,85	82,18	82,18
Febrero	39.973,40	1,17%	467,66	82,18	82,18
Marzo	45.588,90	1,17%	533,36	82,18	82,18
Abril	47.422,63	1,17%	554,81	82,18	82,18
Mayo	32.504,48	1,17%	380,28	82,18	82,18
Junio	45.093,26	1,17%	527,56	82,18	82,18
Julio	30.136,75	1,17%	352,58	82,18	82,18
Agosto	46.479,26	1,17%	543,77	82,18	82,18
Septiembre	43.823,37	1,17%	512,70	82,18	82,18
Octubre	37.864,96	1,17%	442,99	82,18	82,18
Noviembre	46.254,79	1,17%	541,15	82,18	82,18
Diciembre	48.744,23	1,17%	570,27	82,18	82,18
TOTAL	492.165,59		5.757,98	986,16	986,16

Fuente: Hoja de cálculo del Programa de salidas de efectivo
Elaborado por: La autora.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO
AÑO 2018

Tabla 31

MESES	5.2.01.02.03 Depreciación de activos		5.2.01.02.09 Seguros y reaseguros		5.2.01.03.03 Teléfono móvil	
	RUBRO	GASTOS PRONOSTICADOS	RUBRO	GASTOS PRONOSTICADOS	RUBRO	GASTOS PRONOSTICADOS
Enero	3.730,51	3.730,51	127,56	127,56	9,86	9,86
Febrero	3.730,51	3.730,51	127,56	127,56	9,86	9,86
Marzo	3.730,51	3.730,51	127,56	127,56	9,86	9,86
Abril	3.730,51	3.730,51	127,56	127,56	9,86	9,86
Mayo	3.730,51	3.730,51	127,56	127,56	9,86	9,86
Junio	3.730,51	3.730,51	127,56	127,56	9,86	9,86
Julio	3.730,51	3.730,51	127,56	127,56	9,86	9,86
Agosto	3.730,51	3.730,51	127,56	127,56	9,86	9,86
Septiembre	3.730,51	3.730,51	127,56	127,56	9,86	9,86
Octubre	3.730,51	3.730,51	127,56	127,56	9,86	9,86
Noviembre	3.730,51	3.730,51	127,56	127,56	9,86	9,86
Diciembre	3.730,51	3.730,51	127,56	127,56	9,86	9,86
TOTAL	44.766,17	44.766,17	1.530,77	1.530,77	118,29	118,29

Fuente: Hoja de cálculo del Programa de salidas de efectivo
Elaborado por: La autora.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO
AÑO 2019

Tabla 32

MESES	5.2.01.01.01 Sueldos y salarios			5.2.01.01.02 Aporte Patronal		
	RUBRO	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS	RUBRO	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS
Enero	3.698,37	2,07%	3.775,02	343,13	2,07%	350,24
Febrero	3.698,37	2,07%	3.775,02	343,13	2,07%	350,24
Marzo	3.698,37	2,07%	3.775,02	343,13	2,07%	350,24
Abril	3.698,37	2,07%	3.775,02	343,13	2,07%	350,24
Mayo	3.698,37	2,07%	3.775,02	343,13	2,07%	350,24
Junio	3.698,37	2,07%	3.775,02	343,13	2,07%	350,24
Julio	3.698,37	2,07%	3.775,02	343,13	2,07%	350,24
Agosto	3.698,37	2,07%	3.775,02	343,13	2,07%	350,24
Septiembre	3.698,37	2,07%	3.775,02	343,13	2,07%	350,24
Octubre	3.698,37	2,07%	3.775,02	343,13	2,07%	350,24
Noviembre	3.698,37	2,07%	3.775,02	343,13	2,07%	350,24
Diciembre	3.698,37	2,07%	3.775,02	343,13	2,07%	350,24
TOTAL	44.380,44		45.300,24	4.117,56		4.202,88

Fuente: Hoja de cálculo del Programa de salidas de efectivo
Elaborado por: La autora.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO
AÑO 2019

Tabla 33

MESES	5.2.01.01.03 Décima cuarta remuneración			5.2.01.01.04 Décima tercera remuneración		
	RUBRO	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS	RUBRO	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS
Enero	115,26	2,07%	117,65	245,33	2,07%	250,42
Febrero	115,26	2,07%	117,65	245,33	2,07%	250,42
Marzo	115,26	2,07%	117,65	245,33	2,07%	250,42
Abril	115,26	2,07%	117,65	245,33	2,07%	250,42
Mayo	115,26	2,07%	117,65	245,33	2,07%	250,42
Junio	115,26	2,07%	117,65	245,33	2,07%	250,42
Julio	115,26	2,07%	117,65	245,33	2,07%	250,42
Agosto	115,26	2,07%	117,65	245,33	2,07%	250,42
Septiembre	115,26	2,07%	117,65	245,33	2,07%	250,42
Octubre	115,26	2,07%	117,65	245,33	2,07%	250,42
Noviembre	115,26	2,07%	117,65	245,33	2,07%	250,42
Diciembre	115,26	2,07%	117,65	245,33	2,07%	250,42
TOTAL	1.383,12		1.411,80	2.943,96		3.005,04

Fuente: Hoja de cálculo del Programa de salidas de efectivo
Elaborado por: La autora.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO
AÑO 2019

Tabla 34

MESES	5.2.01.01.05 Honorarios profesionales			5.2.01.01.06 Combustible		
	RUBRO	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS	VENTAS	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS
Enero	711,64	2,07%	726,39	33.236,34	0,41%	134,63
Febrero	711,64	2,07%	726,39	46.979,85	0,41%	190,30
Marzo	711,64	2,07%	726,39	53.579,63	0,41%	217,03
Abril	711,64	2,07%	726,39	55.734,77	0,41%	225,76
Mayo	711,64	2,07%	726,39	38.201,80	0,41%	154,74
Junio	711,64	2,07%	726,39	52.997,11	0,41%	214,67
Julio	711,64	2,07%	726,39	35.419,05	0,41%	143,47
Agosto	711,64	2,07%	726,39	54.626,04	0,41%	221,27
Septiembre	711,64	2,07%	726,39	51.504,64	0,41%	208,63
Octubre	711,64	2,07%	726,39	44.501,85	0,41%	180,26
Noviembre	711,64	2,07%	726,39	54.362,23	0,41%	220,20
Diciembre	711,64	2,07%	726,39	57.288,01	0,41%	232,05
TOTAL	8.539,68		8.716,68	578.431,32		2.343,01

Fuente: Hoja de cálculo del Programa de salidas de efectivo
Elaborado por: La autora.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO
AÑO 2019

Tabla 35

MESES	5.2.01.01.07 Repuestos			5.2.01.01.08 Transporte		
	VENTAS	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS	VENTAS	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS
Enero	33.236,34	0,70%	231,14	33.236,34	0,41%	134,89
Febrero	46.979,85	0,70%	326,72	46.979,85	0,41%	190,67
Marzo	53.579,63	0,70%	372,62	53.579,63	0,41%	217,46
Abril	55.734,77	0,70%	387,61	55.734,77	0,41%	226,20
Mayo	38.201,80	0,70%	265,67	38.201,80	0,41%	155,04
Junio	52.997,11	0,70%	368,57	52.997,11	0,41%	215,09
Julio	35.419,05	0,70%	246,32	35.419,05	0,41%	143,75
Agosto	54.626,04	0,70%	379,90	54.626,04	0,41%	221,70
Septiembre	51.504,64	0,70%	358,19	51.504,64	0,41%	209,04
Octubre	44.501,85	0,70%	309,49	44.501,85	0,41%	180,61
Noviembre	54.362,23	0,70%	378,06	54.362,23	0,41%	220,63
Diciembre	57.288,01	0,70%	398,41	57.288,01	0,41%	232,51
TOTAL	578.431,32		4.022,70	578.431,32		2.347,59

Fuente: Hoja de cálculo del Programa de salidas de efectivo
Elaborado por: La autora.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO
AÑO 2019

Tabla 36

MESES	5.2.01.02.01 Suministros varios			5.2.01.02.02 Servicios varios		
	VENTAS	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS	VENTAS	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS
Enero	33.236,34	13,51%	4.488,91	33.236,34	3,15%	1.047,08
Febrero	46.979,85	13,51%	6.345,11	46.979,85	3,15%	1.480,06
Marzo	53.579,63	13,51%	7.236,48	53.579,63	3,15%	1.687,97
Abril	55.734,77	13,51%	7.527,55	55.734,77	3,15%	1.755,87
Mayo	38.201,80	13,51%	5.159,54	38.201,80	3,15%	1.203,51
Junio	52.997,11	13,51%	7.157,80	52.997,11	3,15%	1.669,62
Julio	35.419,05	13,51%	4.783,70	35.419,05	3,15%	1.115,84
Agosto	54.626,04	13,51%	7.377,80	54.626,04	3,15%	1.720,94
Septiembre	51.504,64	13,51%	6.956,23	51.504,64	3,15%	1.622,60
Octubre	44.501,85	13,51%	6.010,43	44.501,85	3,15%	1.401,99
Noviembre	54.362,23	13,51%	7.342,17	54.362,23	3,15%	1.712,63
Diciembre	57.288,01	13,51%	7.737,33	57.288,01	3,15%	1.804,80
TOTAL	578.431,32		78.123,05	578.431,32		18.222,91

Fuente: Hoja de cálculo del Programa de salidas de efectivo
Elaborado por: La autora.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO
AÑO 2019

Tabla 37

MESES	5.2.01.02.04 Gastos de viaje			5.2.01.03.01 Teléfono		
	RUBRO	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS	VENTAS	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS
Enero	328,57	0,93%	331,63	33.236,34	0,05%	15,19
Febrero	328,57	0,93%	331,63	46.979,85	0,05%	21,47
Marzo	328,57	0,93%	331,63	53.579,63	0,05%	24,49
Abril	328,57	0,93%	331,63	55.734,77	0,05%	25,47
Mayo	328,57	0,93%	331,63	38.201,80	0,05%	17,46
Junio	328,57	0,93%	331,63	52.997,11	0,05%	24,22
Julio	328,57	0,93%	331,63	35.419,05	0,05%	16,19
Agosto	328,57	0,93%	331,63	54.626,04	0,05%	24,96
Septiembre	328,57	0,93%	331,63	51.504,64	0,05%	23,54
Octubre	328,57	0,93%	331,63	44.501,85	0,05%	20,34
Noviembre	328,57	0,93%	331,63	54.362,23	0,05%	24,84
Diciembre	328,57	0,93%	331,63	57.288,01	0,05%	26,18
TOTAL	3.942,84		3.979,56	578.431,32		264,35

Fuente: Hoja de cálculo del Programa de salidas de efectivo
Elaborado por: La autora.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO
AÑO 2019

Tabla 38

MESES	5.2.01.03.02 Energía eléctrica			5.2.01.03.04 Gasto de agua		
	VENTAS	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS	VENTAS	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS
Enero	33.236,34	0,34%	114,09	33.236,34	0,18%	61,17
Febrero	46.979,85	0,34%	161,27	46.979,85	0,18%	86,47
Marzo	53.579,63	0,34%	183,92	53.579,63	0,18%	98,62
Abril	55.734,77	0,34%	191,32	55.734,77	0,18%	102,58
Mayo	38.201,80	0,34%	131,14	38.201,80	0,18%	70,31
Junio	52.997,11	0,34%	181,92	52.997,11	0,18%	97,55
Julio	35.419,05	0,34%	121,58	35.419,05	0,18%	65,19
Agosto	54.626,04	0,34%	187,52	54.626,04	0,18%	100,54
Septiembre	51.504,64	0,34%	176,80	51.504,64	0,18%	94,80
Octubre	44.501,85	0,34%	152,76	44.501,85	0,18%	81,91
Noviembre	54.362,23	0,34%	186,61	54.362,23	0,18%	100,06
Diciembre	57.288,01	0,34%	196,65	57.288,01	0,18%	105,44
TOTAL	578.431,32		1.985,58	578.431,32		1.064,64

Fuente: Hoja de cálculo del Programa de salidas de efectivo
Elaborado por: La autora.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO
AÑO 2019

Tabla 39

MESES	5.2.01.04.01 Gastos varios			5.2.01.01.09 Publicidad	
	VENTAS	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS	RUBRO	GASTOS PRONOSTICADOS
Enero	33.236,34	1,17%	388,84	82,18	82,18
Febrero	46.979,85	1,17%	549,63	82,18	82,18
Marzo	53.579,63	1,17%	626,84	82,18	82,18
Abril	55.734,77	1,17%	652,06	82,18	82,18
Mayo	38.201,80	1,17%	446,93	82,18	82,18
Junio	52.997,11	1,17%	620,03	82,18	82,18
Julio	35.419,05	1,17%	414,38	82,18	82,18
Agosto	54.626,04	1,17%	639,09	82,18	82,18
Septiembre	51.504,64	1,17%	602,57	82,18	82,18
Octubre	44.501,85	1,17%	520,64	82,18	82,18
Noviembre	54.362,23	1,17%	636,00	82,18	82,18
Diciembre	57.288,01	1,17%	670,23	82,18	82,18
TOTAL	578.431,32		6.767,24	986,16	986,16

Fuente: Hoja de cálculo del Programa de salidas de efectivo
Elaborado por: La autora.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO
AÑO 2019

Tabla 40

MESES	5.2.01.02.03 Depreciación de activos		5.2.01.02.09 Seguros y reaseguros		5.2.01.03.03 Teléfono móvil	
	RUBRO	GASTOS PRONOSTICADOS	RUBRO	GASTOS PRONOSTICADOS	RUBRO	GASTOS PRONOSTICADOS
Enero	3.730,51	3.730,51	127,56	127,56	9,86	9,86
Febrero	3.730,51	3.730,51	127,56	127,56	9,86	9,86
Marzo	3.730,51	3.730,51	127,56	127,56	9,86	9,86
Abril	3.730,51	3.730,51	127,56	127,56	9,86	9,86
Mayo	3.730,51	3.730,51	127,56	127,56	9,86	9,86
Junio	3.730,51	3.730,51	127,56	127,56	9,86	9,86
Julio	3.730,51	3.730,51	127,56	127,56	9,86	9,86
Agosto	3.730,51	3.730,51	127,56	127,56	9,86	9,86
Septiembre	3.730,51	3.730,51	127,56	127,56	9,86	9,86
Octubre	3.730,51	3.730,51	127,56	127,56	9,86	9,86
Noviembre	3.730,51	3.730,51	127,56	127,56	9,86	9,86
Diciembre	3.730,51	3.730,51	127,56	127,56	9,86	9,86
TOTAL	44.766,17	44.766,17	1.530,77	1.530,77	118,29	118,29

Fuente: Hoja de cálculo del Programa de salidas de efectivo
Elaborado por: La autora.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO
AÑO 2020

Tabla 41

MESES	5.2.01.01.01 Sueldos y salarios			5.2.01.01.02 Aporte Patronal		
	RUBRO	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS	RUBRO	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS
Enero	3.775,02	2,07%	3.853,26	350,24	2,07%	357,50
Febrero	3.775,02	2,07%	3.853,26	350,24	2,07%	357,50
Marzo	3.775,02	2,07%	3.853,26	350,24	2,07%	357,50
Abril	3.775,02	2,07%	3.853,26	350,24	2,07%	357,50
Mayo	3.775,02	2,07%	3.853,26	350,24	2,07%	357,50
Junio	3.775,02	2,07%	3.853,26	350,24	2,07%	357,50
Julio	3.775,02	2,07%	3.853,26	350,24	2,07%	357,50
Agosto	3.775,02	2,07%	3.853,26	350,24	2,07%	357,50
Septiembre	3.775,02	2,07%	3.853,26	350,24	2,07%	357,50
Octubre	3.775,02	2,07%	3.853,26	350,24	2,07%	357,50
Noviembre	3.775,02	2,07%	3.853,26	350,24	2,07%	357,50
Diciembre	3.775,02	2,07%	3.853,26	350,24	2,07%	357,50
TOTAL	45.300,24		46.239,12	4.202,88		4.290,00

Fuente: Hoja de cálculo del Programa de salidas de efectivo
Elaborado por: La autora.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO
AÑO 2020

Tabla 42

MESES	5.2.01.01.03 Décima cuarta remuneración			5.2.01.01.04 Décima tercera remuneración		
	RUBRO	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS	RUBRO	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS
Enero	117,65	2,07%	120,09	250,42	2,07%	255,61
Febrero	117,65	2,07%	120,09	250,42	2,07%	255,61
Marzo	117,65	2,07%	120,09	250,42	2,07%	255,61
Abril	117,65	2,07%	120,09	250,42	2,07%	255,61
Mayo	117,65	2,07%	120,09	250,42	2,07%	255,61
Junio	117,65	2,07%	120,09	250,42	2,07%	255,61
Julio	117,65	2,07%	120,09	250,42	2,07%	255,61
Agosto	117,65	2,07%	120,09	250,42	2,07%	255,61
Septiembre	117,65	2,07%	120,09	250,42	2,07%	255,61
Octubre	117,65	2,07%	120,09	250,42	2,07%	255,61
Noviembre	117,65	2,07%	120,09	250,42	2,07%	255,61
Diciembre	117,65	2,07%	120,09	250,42	2,07%	255,61
TOTAL	1.411,80		1.441,08	3.005,04		3.067,32

Fuente: Hoja de cálculo del Programa de salidas de efectivo
Elaborado por: La autora.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO
AÑO 2020

Tabla 43

MESES	5.2.01.01.05 Honorarios profesionales			5.2.01.01.06 Combustible		
	RUBRO	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS	VENTAS	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS
Enero	726,39	2,07%	741,44	39.061,94	0,41%	158,23
Febrero	726,39	2,07%	741,44	55.214,38	0,41%	223,65
Marzo	726,39	2,07%	741,44	62.970,95	0,41%	255,07
Abril	726,39	2,07%	741,44	65.503,84	0,41%	265,33
Mayo	726,39	2,07%	741,44	44.897,73	0,41%	181,86
Junio	726,39	2,07%	741,44	62.286,34	0,41%	252,30
Julio	726,39	2,07%	741,44	41.627,23	0,41%	168,62
Agosto	726,39	2,07%	741,44	64.200,78	0,41%	260,05
Septiembre	726,39	2,07%	741,44	60.532,27	0,41%	245,19
Octubre	726,39	2,07%	741,44	52.302,04	0,41%	211,86
Noviembre	726,39	2,07%	741,44	63.890,73	0,41%	258,80
Diciembre	726,39	2,07%	741,44	67.329,33	0,41%	272,73
TOTAL	8.716,68		8.897,28	679.817,56		2.753,69

Fuente: Hoja de cálculo del Programa de salidas de efectivo
Elaborado por: La autora.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO
AÑO 2020

Tabla 44

MESES	5.2.01.01.07 Repuestos			5.2.01.01.08 Transporte		
	VENTAS	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS	VENTAS	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS
Enero	39.061,94	0,70%	271,66	39.061,94	0,41%	158,54
Febrero	55.214,38	0,70%	383,99	55.214,38	0,41%	224,09
Marzo	62.970,95	0,70%	437,93	62.970,95	0,41%	255,57
Abril	65.503,84	0,70%	455,55	65.503,84	0,41%	265,85
Mayo	44.897,73	0,70%	312,24	44.897,73	0,41%	182,22
Junio	62.286,34	0,70%	433,17	62.286,34	0,41%	252,79
Julio	41.627,23	0,70%	289,50	41.627,23	0,41%	168,95
Agosto	64.200,78	0,70%	446,48	64.200,78	0,41%	260,56
Septiembre	60.532,27	0,70%	420,97	60.532,27	0,41%	245,67
Octubre	52.302,04	0,70%	363,73	52.302,04	0,41%	212,27
Noviembre	63.890,73	0,70%	444,33	63.890,73	0,41%	259,31
Diciembre	67.329,33	0,70%	468,24	67.329,33	0,41%	273,26
TOTAL	679.817,56		4.727,79	679.817,56		2.759,08

Fuente: Hoja de cálculo del Programa de salidas de efectivo
Elaborado por: La autora.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO
AÑO 2020

Tabla 45

MESES	5.2.01.02.01 Suministros varios			5.2.01.02.02 Servicios varios		
	VENTAS	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS	VENTAS	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS
Enero	39.061,94	13,51%	5.275,71	39.061,94	3,15%	1.230,61
Febrero	55.214,38	13,51%	7.457,27	55.214,38	3,15%	1.739,48
Marzo	62.970,95	13,51%	8.504,87	62.970,95	3,15%	1.983,84
Abril	65.503,84	13,51%	8.846,96	65.503,84	3,15%	2.063,64
Mayo	44.897,73	13,51%	6.063,90	44.897,73	3,15%	1.414,46
Junio	62.286,34	13,51%	8.412,41	62.286,34	3,15%	1.962,27
Julio	41.627,23	13,51%	5.622,18	41.627,23	3,15%	1.311,43
Agosto	64.200,78	13,51%	8.670,97	64.200,78	3,15%	2.022,58
Septiembre	60.532,27	13,51%	8.175,50	60.532,27	3,15%	1.907,01
Octubre	52.302,04	13,51%	7.063,93	52.302,04	3,15%	1.647,73
Noviembre	63.890,73	13,51%	8.629,10	63.890,73	3,15%	2.012,82
Diciembre	67.329,33	13,51%	9.093,51	67.329,33	3,15%	2.121,15
TOTAL	679.817,56		91.816,31	679.817,56		21.417,02

Fuente: Hoja de cálculo del Programa de salidas de efectivo
Elaborado por: La autora.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO
AÑO 2020

Tabla 46

MESES	5.2.01.02.04 Gastos de viaje			5.2.01.03.01 Teléfono		
	RUBRO	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS	VENTAS	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS
Enero	331,63	0,93%	334,73	39.061,94	0,05%	17,85
Febrero	331,63	0,93%	334,73	55.214,38	0,05%	25,23
Marzo	331,63	0,93%	334,73	62.970,95	0,05%	28,78
Abril	331,63	0,93%	334,73	65.503,84	0,05%	29,93
Mayo	331,63	0,93%	334,73	44.897,73	0,05%	20,52
Junio	331,63	0,93%	334,73	62.286,34	0,05%	28,46
Julio	331,63	0,93%	334,73	41.627,23	0,05%	19,02
Agosto	331,63	0,93%	334,73	64.200,78	0,05%	29,34
Septiembre	331,63	0,93%	334,73	60.532,27	0,05%	27,66
Octubre	331,63	0,93%	334,73	52.302,04	0,05%	23,90
Noviembre	331,63	0,93%	334,73	63.890,73	0,05%	29,20
Diciembre	331,63	0,93%	334,73	67.329,33	0,05%	30,77
TOTAL	3.979,56		4.016,76	679.817,56		310,66

Fuente: Hoja de cálculo del Programa de salidas de efectivo
Elaborado por: La autora.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO
AÑO 2020

Tabla 47

MESES	5.2.01.03.02 Energía eléctrica			5.2.01.03.04 Gasto de agua		
	VENTAS	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS	VENTAS	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS
Enero	39.061,94	0,34%	134,09	39.061,94	0,18%	71,90
Febrero	55.214,38	0,34%	189,53	55.214,38	0,18%	101,63
Marzo	62.970,95	0,34%	216,16	62.970,95	0,18%	115,90
Abril	65.503,84	0,34%	224,86	65.503,84	0,18%	120,56
Mayo	44.897,73	0,34%	154,12	44.897,73	0,18%	82,64
Junio	62.286,34	0,34%	213,81	62.286,34	0,18%	114,64
Julio	41.627,23	0,34%	142,89	41.627,23	0,18%	76,62
Agosto	64.200,78	0,34%	220,38	64.200,78	0,18%	118,17
Septiembre	60.532,27	0,34%	207,79	60.532,27	0,18%	111,41
Octubre	52.302,04	0,34%	179,54	52.302,04	0,18%	96,27
Noviembre	63.890,73	0,34%	219,32	63.890,73	0,18%	117,60
Diciembre	67.329,33	0,34%	231,12	67.329,33	0,18%	123,92
TOTAL	679.817,56		2.333,61	679.817,56		1.251,26

Fuente: Hoja de cálculo del Programa de salidas de efectivo
Elaborado por: La autora.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO
AÑO 2020

Tabla 48

MESES	5.2.01.04.01 Gastos varios			5.2.01.01.09 Publicidad	
	VENTAS	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS	RUBRO	GASTOS PRONOSTICADOS
Enero	39.061,94	1,17%	457,00	82,18	82,18
Febrero	55.214,38	1,17%	645,97	82,18	82,18
Marzo	62.970,95	1,17%	736,71	82,18	82,18
Abril	65.503,84	1,17%	766,35	82,18	82,18
Mayo	44.897,73	1,17%	525,27	82,18	82,18
Junio	62.286,34	1,17%	728,70	82,18	82,18
Julio	41.627,23	1,17%	487,01	82,18	82,18
Agosto	64.200,78	1,17%	751,10	82,18	82,18
Septiembre	60.532,27	1,17%	708,18	82,18	82,18
Octubre	52.302,04	1,17%	611,90	82,18	82,18
Noviembre	63.890,73	1,17%	747,48	82,18	82,18
Diciembre	67.329,33	1,17%	787,70	82,18	82,18
TOTAL	679.817,56		7.953,37	986,16	986,16

Fuente: Hoja de cálculo del Programa de salidas de efectivo
Elaborado por: La autora.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO
AÑO 2020

Tabla 49

MESES	5.2.01.02.03 Depreciación de activos		5.2.01.02.09 Seguros y reaseguros		5.2.01.03.03 Teléfono móvil	
	RUBRO	GASTOS PRONOSTICADOS	RUBRO	GASTOS PRONOSTICADOS	RUBRO	GASTOS PRONOSTICADOS
Enero	3.730,51	3.730,51	127,56	127,56	9,86	9,86
Febrero	3.730,51	3.730,51	127,56	127,56	9,86	9,86
Marzo	3.730,51	3.730,51	127,56	127,56	9,86	9,86
Abril	3.730,51	3.730,51	127,56	127,56	9,86	9,86
Mayo	3.730,51	3.730,51	127,56	127,56	9,86	9,86
Junio	3.730,51	3.730,51	127,56	127,56	9,86	9,86
Julio	3.730,51	3.730,51	127,56	127,56	9,86	9,86
Agosto	3.730,51	3.730,51	127,56	127,56	9,86	9,86
Septiembre	3.730,51	3.730,51	127,56	127,56	9,86	9,86
Octubre	3.730,51	3.730,51	127,56	127,56	9,86	9,86
Noviembre	3.730,51	3.730,51	127,56	127,56	9,86	9,86
Diciembre	3.730,51	3.730,51	127,56	127,56	9,86	9,86
TOTAL	44.766,17	44.766,17	1.530,77	1.530,77	118,29	118,29

Fuente: Hoja de cálculo del Programa de salidas de efectivo
Elaborado por: La autora.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO
AÑO 2021

Tabla 50

MESES	5.2.01.01.01 Sueldos y salarios			5.2.01.01.02 Aporte Patronal		
	RUBRO	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS	RUBRO	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS
Enero	3.853,26	2,07%	3.933,12	357,50	2,07%	364,91
Febrero	3.853,26	2,07%	3.933,12	357,50	2,07%	364,91
Marzo	3.853,26	2,07%	3.933,12	357,50	2,07%	364,91
Abril	3.853,26	2,07%	3.933,12	357,50	2,07%	364,91
Mayo	3.853,26	2,07%	3.933,12	357,50	2,07%	364,91
Junio	3.853,26	2,07%	3.933,12	357,50	2,07%	364,91
Julio	3.853,26	2,07%	3.933,12	357,50	2,07%	364,91
Agosto	3.853,26	2,07%	3.933,12	357,50	2,07%	364,91
Septiembre	3.853,26	2,07%	3.933,12	357,50	2,07%	364,91
Octubre	3.853,26	2,07%	3.933,12	357,50	2,07%	364,91
Noviembre	3.853,26	2,07%	3.933,12	357,50	2,07%	364,91
Diciembre	3.853,26	2,07%	3.933,12	357,50	2,07%	364,91
TOTAL	46.239,12		47.197,44	4.290,00		4.378,92

Fuente: Hoja de cálculo del Programa de salidas de efectivo
Elaborado por: La autora.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO
AÑO 2021

Tabla 51

MESES	5.2.01.01.03 Décima cuarta remuneración			5.2.01.01.04 Décima tercera remuneración		
	RUBRO	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS	RUBRO	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS
Enero	120,09	2,07%	122,58	255,61	2,07%	260,91
Febrero	120,09	2,07%	122,58	255,61	2,07%	260,91
Marzo	120,09	2,07%	122,58	255,61	2,07%	260,91
Abril	120,09	2,07%	122,58	255,61	2,07%	260,91
Mayo	120,09	2,07%	122,58	255,61	2,07%	260,91
Junio	120,09	2,07%	122,58	255,61	2,07%	260,91
Julio	120,09	2,07%	122,58	255,61	2,07%	260,91
Agosto	120,09	2,07%	122,58	255,61	2,07%	260,91
Septiembre	120,09	2,07%	122,58	255,61	2,07%	260,91
Octubre	120,09	2,07%	122,58	255,61	2,07%	260,91
Noviembre	120,09	2,07%	122,58	255,61	2,07%	260,91
Diciembre	120,09	2,07%	122,58	255,61	2,07%	260,91
TOTAL	1.441,08		1.470,96	3.067,32		3.130,92

Fuente: Hoja de cálculo del Programa de salidas de efectivo
Elaborado por: La autora.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO
AÑO 2021

Tabla 52

MESES	5.2.01.01.05 Honorarios profesionales			5.2.01.01.06 Combustible		
	RUBRO	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS	VENTAS	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS
Enero	741,44	2,07%	756,81	45.908,63	0,41%	185,96
Febrero	741,44	2,07%	756,81	64.892,24	0,41%	262,85
Marzo	741,44	2,07%	756,81	74.008,37	0,41%	299,78
Abril	741,44	2,07%	756,81	76.985,21	0,41%	311,84
Mayo	741,44	2,07%	756,81	52.767,31	0,41%	213,74
Junio	741,44	2,07%	756,81	73.203,75	0,41%	296,52
Julio	741,44	2,07%	756,81	48.923,56	0,41%	198,17
Agosto	741,44	2,07%	756,81	75.453,76	0,41%	305,63
Septiembre	741,44	2,07%	756,81	71.142,24	0,41%	288,17
Octubre	741,44	2,07%	756,81	61.469,44	0,41%	248,99
Noviembre	741,44	2,07%	756,81	75.089,36	0,41%	304,16
Diciembre	741,44	2,07%	756,81	79.130,68	0,41%	320,53
TOTAL	8.897,28		9.081,72	798.974,55		3.236,34

Fuente: Hoja de cálculo del Programa de salidas de efectivo
Elaborado por: La autora.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO
AÑO 2021

Tabla 53

MESES	5.2.01.01.07 Repuestos			5.2.01.01.08 Transporte		
	VENTAS	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS	VENTAS	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS
Enero	45.908,63	0,70%	319,27	45.908,63	0,41%	186,32
Febrero	64.892,24	0,70%	451,29	64.892,24	0,41%	263,37
Marzo	74.008,37	0,70%	514,69	74.008,37	0,41%	300,37
Abril	76.985,21	0,70%	535,39	76.985,21	0,41%	312,45
Mayo	52.767,31	0,70%	366,97	52.767,31	0,41%	214,16
Junio	73.203,75	0,70%	509,09	73.203,75	0,41%	297,10
Julio	48.923,56	0,70%	340,24	48.923,56	0,41%	198,56
Agosto	75.453,76	0,70%	524,74	75.453,76	0,41%	306,23
Septiembre	71.142,24	0,70%	494,76	71.142,24	0,41%	288,74
Octubre	61.469,44	0,70%	427,49	61.469,44	0,41%	249,48
Noviembre	75.089,36	0,70%	522,21	75.089,36	0,41%	304,76
Diciembre	79.130,68	0,70%	550,31	79.130,68	0,41%	321,16
TOTAL	798.974,55		5.556,45	798.974,55		3.242,70

Fuente: Hoja de cálculo del Programa de salidas de efectivo
Elaborado por: La autora.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO
AÑO 2021

Tabla 54

MESES	5.2.01.02.01 Suministros varios			5.2.01.02.02 Servicios varios		
	VENTAS	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS	VENTAS	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS
Enero	45.908,63	13,51%	6.200,43	45.908,63	3,15%	1.446,31
Febrero	64.892,24	13,51%	8.764,36	64.892,24	3,15%	2.044,37
Marzo	74.008,37	13,51%	9.995,59	74.008,37	3,15%	2.331,56
Abril	76.985,21	13,51%	10.397,64	76.985,21	3,15%	2.425,35
Mayo	52.767,31	13,51%	7.126,76	52.767,31	3,15%	1.662,38
Junio	73.203,75	13,51%	9.886,91	73.203,75	3,15%	2.306,21
Julio	48.923,56	13,51%	6.607,63	48.923,56	3,15%	1.541,29
Agosto	75.453,76	13,51%	10.190,80	75.453,76	3,15%	2.377,10
Septiembre	71.142,24	13,51%	9.608,49	71.142,24	3,15%	2.241,27
Octubre	61.469,44	13,51%	8.302,08	61.469,44	3,15%	1.936,54
Noviembre	75.089,36	13,51%	10.141,59	75.089,36	3,15%	2.365,62
Diciembre	79.130,68	13,51%	10.687,41	79.130,68	3,15%	2.492,94
TOTAL	798.974,55		107.909,69	798.974,55		25.170,94

Fuente: Hoja de cálculo del Programa de salidas de efectivo
Elaborado por: La autora.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO
AÑO 2021

Tabla 55

MESES	5.2.01.02.04 Gastos de viaje			5.2.01.03.01 Teléfono		
	RUBRO	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS	VENTAS	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS
Enero	334,73	0,93%	337,85	45.908,63	0,05%	20,98
Febrero	334,73	0,93%	337,85	64.892,24	0,05%	29,65
Marzo	334,73	0,93%	337,85	74.008,37	0,05%	33,82
Abril	334,73	0,93%	337,85	76.985,21	0,05%	35,18
Mayo	334,73	0,93%	337,85	52.767,31	0,05%	24,11
Junio	334,73	0,93%	337,85	73.203,75	0,05%	33,45
Julio	334,73	0,93%	337,85	48.923,56	0,05%	22,36
Agosto	334,73	0,93%	337,85	75.453,76	0,05%	34,48
Septiembre	334,73	0,93%	337,85	71.142,24	0,05%	32,51
Octubre	334,73	0,93%	337,85	61.469,44	0,05%	28,09
Noviembre	334,73	0,93%	337,85	75.089,36	0,05%	34,31
Diciembre	334,73	0,93%	337,85	79.130,68	0,05%	36,16
TOTAL	4.016,76		4.054,20	798.974,55		365,10

Fuente: Hoja de cálculo del Programa de salidas de efectivo
Elaborado por: La autora.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO
AÑO 2021

Tabla 56

MESES	5.2.01.03.02 Energía eléctrica			5.2.01.03.04 Gasto de agua		
	VENTAS	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS	VENTAS	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS
Enero	45.908,63	0,34%	157,59	45.908,63	0,18%	84,50
Febrero	64.892,24	0,34%	222,76	64.892,24	0,18%	119,44
Marzo	74.008,37	0,34%	254,05	74.008,37	0,18%	136,22
Abril	76.985,21	0,34%	264,27	76.985,21	0,18%	141,70
Mayo	52.767,31	0,34%	181,13	52.767,31	0,18%	97,12
Junio	73.203,75	0,34%	251,29	73.203,75	0,18%	134,74
Julio	48.923,56	0,34%	167,94	48.923,56	0,18%	90,05
Agosto	75.453,76	0,34%	259,01	75.453,76	0,18%	138,88
Septiembre	71.142,24	0,34%	244,21	71.142,24	0,18%	130,94
Octubre	61.469,44	0,34%	211,01	61.469,44	0,18%	113,14
Noviembre	75.089,36	0,34%	257,76	75.089,36	0,18%	138,21
Diciembre	79.130,68	0,34%	271,63	79.130,68	0,18%	145,65
TOTAL	798.974,55		2.742,65	798.974,55		1.470,59

Fuente: Hoja de cálculo del Programa de salidas de efectivo
Elaborado por: La autora.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO
AÑO 2021

Tabla 57

MESES	5.2.01.04.01 Gastos varios			5.2.01.01.09 Publicidad	
	VENTAS	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS	RUBRO	GASTOS PRONOSTICADOS
Enero	45.908,63	1,17%	537,10	82,18	82,18
Febrero	64.892,24	1,17%	759,19	82,18	82,18
Marzo	74.008,37	1,17%	865,84	82,18	82,18
Abril	76.985,21	1,17%	900,67	82,18	82,18
Mayo	52.767,31	1,17%	617,34	82,18	82,18
Junio	73.203,75	1,17%	856,43	82,18	82,18
Julio	48.923,56	1,17%	572,37	82,18	82,18
Agosto	75.453,76	1,17%	882,75	82,18	82,18
Septiembre	71.142,24	1,17%	832,31	82,18	82,18
Octubre	61.469,44	1,17%	719,15	82,18	82,18
Noviembre	75.089,36	1,17%	878,49	82,18	82,18
Diciembre	79.130,68	1,17%	925,77	82,18	82,18
TOTAL	798.974,55		9.347,41	986,16	986,16

Fuente: Hoja de cálculo del Programa de salidas de efectivo
Elaborado por: La autora.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO
AÑO 2021

Tabla 58

MESES	5.2.01.02.03 Depreciación de activos		5.2.01.02.09 Seguros y reaseguros		5.2.01.03.03 Teléfono móvil	
	RUBRO	GASTOS PRONOSTICADOS	RUBRO	GASTOS PRONOSTICADOS	RUBRO	GASTOS PRONOSTICADOS
Enero	3.730,51	3.730,51	127,56	127,56	9,86	9,86
Febrero	3.730,51	3.730,51	127,56	127,56	9,86	9,86
Marzo	3.730,51	3.730,51	127,56	127,56	9,86	9,86
Abril	3.730,51	3.730,51	127,56	127,56	9,86	9,86
Mayo	3.730,51	3.730,51	127,56	127,56	9,86	9,86
Junio	3.730,51	3.730,51	127,56	127,56	9,86	9,86
Julio	3.730,51	3.730,51	127,56	127,56	9,86	9,86
Agosto	3.730,51	3.730,51	127,56	127,56	9,86	9,86
Septiembre	3.730,51	3.730,51	127,56	127,56	9,86	9,86
Octubre	3.730,51	3.730,51	127,56	127,56	9,86	9,86
Noviembre	3.730,51	3.730,51	127,56	127,56	9,86	9,86
Diciembre	3.730,51	3.730,51	127,56	127,56	9,86	9,86
TOTAL	44.766,17	44.766,17	1.530,77	1.530,77	118,29	118,29

Fuente: Hoja de cálculo del Programa de salidas de efectivo
Elaborado por: La autora.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO
AÑO 2022

Tabla 59

MESES	5.2.01.01.01 Sueldos y salarios			5.2.01.01.02 Aporte Patronal		
	RUBRO	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS	RUBRO	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS
Enero	3.933,12	2,07%	4.014,63	364,91	2,07%	372,47
Febrero	3.933,12	2,07%	4.014,63	364,91	2,07%	372,47
Marzo	3.933,12	2,07%	4.014,63	364,91	2,07%	372,47
Abril	3.933,12	2,07%	4.014,63	364,91	2,07%	372,47
Mayo	3.933,12	2,07%	4.014,63	364,91	2,07%	372,47
Junio	3.933,12	2,07%	4.014,63	364,91	2,07%	372,47
Julio	3.933,12	2,07%	4.014,63	364,91	2,07%	372,47
Agosto	3.933,12	2,07%	4.014,63	364,91	2,07%	372,47
Septiembre	3.933,12	2,07%	4.014,63	364,91	2,07%	372,47
Octubre	3.933,12	2,07%	4.014,63	364,91	2,07%	372,47
Noviembre	3.933,12	2,07%	4.014,63	364,91	2,07%	372,47
Diciembre	3.933,12	2,07%	4.014,63	364,91	2,07%	372,47
TOTAL	47.197,44		48.175,56	4.378,92		4.469,64

Fuente: Hoja de cálculo del Programa de salidas de efectivo
Elaborado por: La autora.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO
AÑO 2022

Tabla 60

MESES	5.2.01.01.03 Décima cuarta remuneración			5.2.01.01.04 Décima tercera remuneración		
	RUBRO	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS	RUBRO	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS
Enero	122,58	2,07%	125,12	260,91	2,07%	266,31
Febrero	122,58	2,07%	125,12	260,91	2,07%	266,31
Marzo	122,58	2,07%	125,12	260,91	2,07%	266,31
Abril	122,58	2,07%	125,12	260,91	2,07%	266,31
Mayo	122,58	2,07%	125,12	260,91	2,07%	266,31
Junio	122,58	2,07%	125,12	260,91	2,07%	266,31
Julio	122,58	2,07%	125,12	260,91	2,07%	266,31
Agosto	122,58	2,07%	125,12	260,91	2,07%	266,31
Septiembre	122,58	2,07%	125,12	260,91	2,07%	266,31
Octubre	122,58	2,07%	125,12	260,91	2,07%	266,31
Noviembre	122,58	2,07%	125,12	260,91	2,07%	266,31
Diciembre	122,58	2,07%	125,12	260,91	2,07%	266,31
TOTAL	1.470,96		1.501,44	3.130,92		3.195,72

Fuente: Hoja de cálculo del Programa de salidas de efectivo
Elaborado por: La autora.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO
AÑO 2022

Tabla 61

MESES	5.2.01.01.05 Honorarios profesionales			5.2.01.01.06 Combustible		
	RUBRO	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS	VENTAS	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS
Enero	756,81	2,07%	772,50	53.955,40	0,41%	218,55
Febrero	756,81	2,07%	772,50	76.266,42	0,41%	308,93
Marzo	756,81	2,07%	772,50	86.980,40	0,41%	352,32
Abril	756,81	2,07%	772,50	90.479,02	0,41%	366,50
Mayo	756,81	2,07%	772,50	62.016,26	0,41%	251,20
Junio	756,81	2,07%	772,50	86.034,75	0,41%	348,49
Julio	756,81	2,07%	772,50	57.498,78	0,41%	232,91
Agosto	756,81	2,07%	772,50	88.679,13	0,41%	359,21
Septiembre	756,81	2,07%	772,50	83.611,90	0,41%	338,68
Octubre	756,81	2,07%	772,50	72.243,67	0,41%	292,63
Noviembre	756,81	2,07%	772,50	88.250,86	0,41%	357,47
Diciembre	756,81	2,07%	772,50	93.000,54	0,41%	376,71
TOTAL	9.081,72		9.270,00	939.017,13		3.803,60

Fuente: Hoja de cálculo del Programa de salidas de efectivo
Elaborado por: La autora.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO
AÑO 2022

Tabla 62

MESES	5.2.01.01.07 Repuestos			5.2.01.01.08 Transporte		
	VENTAS	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS	VENTAS	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS
Enero	53.955,40	0,70%	375,23	53.955,40	0,41%	218,98
Febrero	76.266,42	0,70%	530,39	76.266,42	0,41%	309,53
Marzo	86.980,40	0,70%	604,90	86.980,40	0,41%	353,02
Abril	90.479,02	0,70%	629,24	90.479,02	0,41%	367,22
Mayo	62.016,26	0,70%	431,29	62.016,26	0,41%	251,70
Junio	86.034,75	0,70%	598,33	86.034,75	0,41%	349,18
Julio	57.498,78	0,70%	399,87	57.498,78	0,41%	233,36
Agosto	88.679,13	0,70%	616,72	88.679,13	0,41%	359,91
Septiembre	83.611,90	0,70%	581,48	83.611,90	0,41%	339,35
Octubre	72.243,67	0,70%	502,42	72.243,67	0,41%	293,21
Noviembre	88.250,86	0,70%	613,74	88.250,86	0,41%	358,17
Diciembre	93.000,54	0,70%	646,77	93.000,54	0,41%	377,45
TOTAL	939.017,13		6.530,38	939.017,13		3.811,08

Fuente: Hoja de cálculo del Programa de salidas de efectivo
Elaborado por: La autora.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO
AÑO 2022

Tabla 63

MESES	5.2.01.02.01 Suministros varios			5.2.01.02.02 Servicios varios		
	VENTAS	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS	VENTAS	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS
Enero	53.955,40	13,51%	7.287,23	53.955,40	3,15%	1.699,81
Febrero	76.266,42	13,51%	10.300,56	76.266,42	3,15%	2.402,70
Marzo	86.980,40	13,51%	11.747,59	86.980,40	3,15%	2.740,23
Abril	90.479,02	13,51%	12.220,12	90.479,02	3,15%	2.850,45
Mayo	62.016,26	13,51%	8.375,93	62.016,26	3,15%	1.953,76
Junio	86.034,75	13,51%	11.619,87	86.034,75	3,15%	2.710,44
Julio	57.498,78	13,51%	7.765,80	57.498,78	3,15%	1.811,44
Agosto	88.679,13	13,51%	11.977,02	88.679,13	3,15%	2.793,75
Septiembre	83.611,90	13,51%	11.292,64	83.611,90	3,15%	2.634,11
Octubre	72.243,67	13,51%	9.757,25	72.243,67	3,15%	2.275,97
Noviembre	88.250,86	13,51%	11.919,18	88.250,86	3,15%	2.780,26
Diciembre	93.000,54	13,51%	12.560,67	93.000,54	3,15%	2.929,89
TOTAL	939.017,13		126.823,86	939.017,13		29.582,81

Fuente: Hoja de cálculo del Programa de salidas de efectivo
Elaborado por: La autora.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO
AÑO 2022

Tabla 64

MESES	5.2.01.02.04 Gastos de viaje			5.2.01.03.01 Teléfono		
	RUBRO	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS	VENTAS	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS
Enero	337,85	0,93%	341,00	53.955,40	0,05%	24,66
Febrero	337,85	0,93%	341,00	76.266,42	0,05%	34,85
Marzo	337,85	0,93%	341,00	86.980,40	0,05%	39,75
Abril	337,85	0,93%	341,00	90.479,02	0,05%	41,35
Mayo	337,85	0,93%	341,00	62.016,26	0,05%	28,34
Junio	337,85	0,93%	341,00	86.034,75	0,05%	39,32
Julio	337,85	0,93%	341,00	57.498,78	0,05%	26,28
Agosto	337,85	0,93%	341,00	88.679,13	0,05%	40,53
Septiembre	337,85	0,93%	341,00	83.611,90	0,05%	38,21
Octubre	337,85	0,93%	341,00	72.243,67	0,05%	33,01
Noviembre	337,85	0,93%	341,00	88.250,86	0,05%	40,33
Diciembre	337,85	0,93%	341,00	93.000,54	0,05%	42,50
TOTAL	4.054,20		4.092,00	939.017,13		429,13

Fuente: Hoja de cálculo del Programa de salidas de efectivo
Elaborado por: La autora.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO
AÑO 2022

Tabla 65

MESES	5.2.01.03.02 Energía eléctrica			5.2.01.03.04 Gasto de agua		
	VENTAS	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS	VENTAS	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS
Enero	53.955,40	0,34%	185,21	53.955,40	0,18%	99,31
Febrero	76.266,42	0,34%	261,80	76.266,42	0,18%	140,37
Marzo	86.980,40	0,34%	298,58	86.980,40	0,18%	160,09
Abril	90.479,02	0,34%	310,59	90.479,02	0,18%	166,53
Mayo	62.016,26	0,34%	212,88	62.016,26	0,18%	114,15
Junio	86.034,75	0,34%	295,33	86.034,75	0,18%	158,35
Julio	57.498,78	0,34%	197,38	57.498,78	0,18%	105,83
Agosto	88.679,13	0,34%	304,41	88.679,13	0,18%	163,22
Septiembre	83.611,90	0,34%	287,02	83.611,90	0,18%	153,89
Octubre	72.243,67	0,34%	247,99	72.243,67	0,18%	132,97
Noviembre	88.250,86	0,34%	302,94	88.250,86	0,18%	162,43
Diciembre	93.000,54	0,34%	319,24	93.000,54	0,18%	171,17
TOTAL	939.017,13		3.223,37	939.017,13		1.728,31

Fuente: Hoja de cálculo del Programa de salidas de efectivo
Elaborado por: La autora.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO
AÑO 2022

Tabla 66

MESES	5.2.01.04.01 Gastos varios			5.2.01.01.09 Publicidad	
	VENTAS	PORCENTAJE	GASTOS PRONOSTICADOS	RUBRO	GASTOS PRONOSTICADOS
Enero	53.955,40	1,17%	631,24	82,18	82,18
Febrero	76.266,42	1,17%	892,26	82,18	82,18
Marzo	86.980,40	1,17%	1.017,61	82,18	82,18
Abril	90.479,02	1,17%	1.058,54	82,18	82,18
Mayo	62.016,26	1,17%	725,55	82,18	82,18
Junio	86.034,75	1,17%	1.006,54	82,18	82,18
Julio	57.498,78	1,17%	672,69	82,18	82,18
Agosto	88.679,13	1,17%	1.037,48	82,18	82,18
Septiembre	83.611,90	1,17%	978,20	82,18	82,18
Octubre	72.243,67	1,17%	845,20	82,18	82,18
Noviembre	88.250,86	1,17%	1.032,47	82,18	82,18
Diciembre	93.000,54	1,17%	1.088,04	82,18	82,18
TOTAL	939.017,13		10.985,82	986,16	986,16

Fuente: Hoja de cálculo del Programa de salidas de efectivo
Elaborado por: La autora.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO
AÑO 2022

Tabla 67

MESES	5.2.01.02.03 Depreciación de activos		5.2.01.02.09 Seguros y reaseguros		5.2.01.03.03 Teléfono móvil	
	RUBRO	GASTOS PRONOSTICADOS	RUBRO	GASTOS PRONOSTICADOS	RUBRO	GASTOS PRONOSTICADOS
Enero	2.270,47	2.270,47	127,56	127,56	9,86	9,86
Febrero	2.270,47	2.270,47	127,56	127,56	9,86	9,86
Marzo	2.270,47	2.270,47	127,56	127,56	9,86	9,86
Abril	2.270,47	2.270,47	127,56	127,56	9,86	9,86
Mayo	2.270,47	2.270,47	127,56	127,56	9,86	9,86
Junio	2.270,47	2.270,47	127,56	127,56	9,86	9,86
Julio	2.270,47	2.270,47	127,56	127,56	9,86	9,86
Agosto	2.270,47	2.270,47	127,56	127,56	9,86	9,86
Septiembre	2.270,47	2.270,47	127,56	127,56	9,86	9,86
Octubre	2.270,47	2.270,47	127,56	127,56	9,86	9,86
Noviembre	2.270,47	2.270,47	127,56	127,56	9,86	9,86
Diciembre	2.270,47	2.270,47	127,56	127,56	9,86	9,86
TOTAL	27.245,58	27.245,58	1.530,77	1.530,77	118,29	118,29

Fuente: Hoja de cálculo del Programa de salidas de efectivo
Elaborado por: La autora.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO PROYECTADAS
PERIODO 2018 – 2022

Tabla 68

NRO. CUENTA	DENOMINACIÓN	GASTOS 2018	GASTOS 2019	GASTOS 2020	GASTOS 2021	GASTOS 2022
5.	COSTOS Y GASTOS					
5.1.	COSTOS					
5.1.01	Costo de ventas	196.726,07	241.125,30	295.545,00	362.246,75	444.002,44
	TOTAL COSTOS	196.726,07	241.125,30	295.545,00	362.246,75	444.002,44
5.2.	GASTOS					
5.2.01	Gastos Operacionales					
5.2.01. 01	Gastos de Venta					
5.2.01.01.01	Sueldos y Salarios	44.380,44	45.300,24	46.239,12	47.197,44	48.175,56
5.2.01.01.02	Aporte Patronal	4.117,56	4.202,88	4.290,00	4.378,92	4.469,64
5.2.01.01.03	Décima cuarta remuneración	1.383,12	1.411,80	1.441,08	1.470,96	1.501,44
5.2.01.01.04	Décima tercera remuneración	2.943,96	3.005,04	3.067,32	3.130,92	3.195,72
5.2.01.01.05	Honorarios profesionales	8.539,68	8.716,68	8.897,28	9.081,72	9.270,00
5.2.01.01.06	combustible	1.993,57	2.343,01	2.753,69	3.236,34	3.803,60
5.2.01.01.07	Repuestos	3.422,76	4.022,70	4.727,79	5.556,45	6.530,38
5.2.01.01.08	Transporte	1.997,49	2.347,59	2.759,08	3.242,70	3.811,08



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO PROYECTADAS
PERIODO 2018 – 2022

NRO. CUENTA	DENOMINACIÓN	GASTOS 2018	GASTOS 2019	GASTOS 2020	GASTOS 2021	GASTOS 2022
5.2.01.01.09	Publicidad	986,16	986,16	986,16	986,16	986,16
	TOTAL GASTOS DE VENTA	69.764,74	72.336,10	75.161,52	78.281,61	81.743,58
5.2.01.02	Gastos de Administración					
5.2.01.02.01	Suministros varios	66.472,00	78.123,05	91.816,31	107.909,69	126.823,86
5.2.01.02.02	Servicios varios	15.505,18	18.222,91	21.417,02	25.170,94	29.582,81
5.2.01.02.03	Depreciación de Activos	44.766,17	44.766,17	44.766,17	44.766,17	27.245,58
5.2.01.02.04	Gastos de viaje	3.942,84	3.979,56	4.016,76	4.054,20	4.092,00
5.2.01.02.09	Seguros y reaseguros	1.530,77	1.530,77	1.530,77	1.530,77	1.530,77
	TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	132.216,96	146.622,46	163.547,03	183.431,77	189.275,02
5.2.01.03	Gastos Generales					
5.2.01.03.01	Teléfono	224,91	264,35	310,66	365,10	429,13
5.2.01.03.02	Energía eléctrica	1.689,46	1.985,58	2.333,61	2.742,65	3.223,37
5.2.01.03.03	Teléfono móvil	118,29	118,29	118,29	118,29	118,29
5.2.01.03.04	Gasto de agua	905,88	1.064,64	1.251,26	1.470,59	1.728,31
	TOTAL GASTOS GENERALES	2.938,54	3.432,86	4.013,82	4.696,63	5.499,10



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO PROYECTADAS
PERIODO 2018 – 2022

NRO. CUENTA	DENOMINACIÓN	GASTOS 2018	GASTOS 2019	GASTOS 2020	GASTOS 2021	GASTOS 2022
5.2.01.04	Otros Gastos					
5.2.01.04.01	Gastos varios	5.757,98	6.767,24	7.953,37	9.347,41	10.985,82
	TOTAL OTROS GASTOS	5.757,98	6.767,24	7.953,37	9.347,41	10.985,82
	TOTAL GASTOS OPERACIONALES	210.678,22	229.158,66	250.675,74	275.757,42	287.503,52
	TOTAL GASTOS	210.678,22	229.158,66	250.675,74	275.757,42	287.503,52
	TOTAL COSTOS Y GASTOS	407.404,29	470.283,96	546.220,74	638.004,17	731.505,96
	TOTAL COSTOS Y GASTOS MENOS DEPRECIACIÓN	362.638,12	425.517,79	501.454,57	593.238,00	704.260,38

Fuente: Tablas N° 23 – 67 Programas de salidas de efectivo
Elaborado por: La autora.

PRESUPUESTO DEL EFECTIVO

Para el desarrollo del presupuesto del efectivo se siguió el siguiente procedimiento: al total de las entradas de efectivo o total de ingresos, se le restó el total de costos y gastos, excluyendo las depreciaciones (la depreciación es un gasto que no es en efectivo y solamente se refleja para efectos de pagos fiscales), obteniendo así el flujo neto del efectivo.

Posteriormente se realiza el cálculo para obtener el efectivo final, en donde, el flujo de efectivo neto se suma con el efectivo inicial, que es el valor de la cuenta "Efectivo y Equivalentes al Efectivo", reflejado en el Balance General de la empresa. El resultado obtenido pasa a ser el efectivo inicial del siguiente año. El último paso para efectuar el presupuesto del efectivo, se resta el efectivo final menos el saldo de efectivo mínimo deseado, que es determinado mediante política de la empresa. Para ello el Laboratorio Automotriz REICIS ha determinado que su saldo de efectivo mínimo deseado es de \$10.000,00.

Si el efectivo final es menor que el saldo de efectivo mínimo, se requiere un financiamiento, que por lo general es de corto plazo y se representa mediante las cuentas o documentos por pagar. Si el efectivo final es mayor que el saldo de efectivo mínimo, existe un efectivo excedente, el mismo que podría ser invertido en pólizas, que generan intereses al beneficio de la empresa.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
PRESUPUESTO DEL EFECTIVO
PERIODO 2018 – 2022

Tabla 69

DESCRIPCIÓN	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022
Total de ingreso en efectivo	492.165,59	578.431,32	679.817,56	798.974,55	939.017,13
(-) Total de egreso en efectivo	362.638,12	425.517,79	501.454,57	593.238,00	704.260,38
(=) Flujo neto del efectivo	129.527,47	152.913,53	178.362,99	205.736,55	234.756,75
(+) Efectivo inicial	12.385,19	141.912,66	294.826,19	473.189,18	678.925,73
(=) Efectivo final	141.912,66	294.826,19	473.189,18	678.925,73	913.682,48
(-) Saldo efectivo mínimo	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00
(=) Financiamiento total requerido	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(=) Saldo de efectivo excedente	131.912,66	284.826,19	463.189,18	668.925,73	903.682,48

Fuente: Tabla N° 11 Programa de entradas del efectivo proyectado, periodo 2018 – 2022; Tabla N° 68 Programas de salidas de efectivo proyectadas, periodo 2018 – 2022

Elaborado por: La autora.

ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA

ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA

Para la elaboración del Estado de Resultados Proforma, se parte del Pronóstico de Ventas, debido a que se toma los valores pronosticados de las ventas y de los demás ingresos que la empresa ha adquirido en el año base, así también se requirió del pronóstico de compras, y del Programa de Salidas de Efectivo Proyectados, para determinar la utilidad bruta proyectada.

Se procedió a calcular el quince por ciento de los trabajadores y el impuesto a la renta, para dar cumplimiento a lo establecido en la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno (LORTI), en su artículo 19 que dice: “Están obligadas a llevar contabilidad y declarar el impuesto en base a los resultados que arroje la misma todas las sociedades. También lo estarán las personas naturales y sucesiones indivisas que al primero de enero operen con un capital o cuyos ingresos brutos o gastos anuales del ejercicio inmediato anterior, sean superiores a los límites que en cada caso se establezcan en el Reglamento, incluyendo las personas naturales que desarrollen actividades agrícolas, pecuarias, forestales o similares”⁸⁰.

⁸⁰ Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno. 2015. Artículo 19. Pág. 30

El cálculo del Impuesto a la Renta del Laboratorio Automotriz REICIS, se lo realizó, considerando que la empresa es catalogada como Persona Natural Obligada a Llevar Contabilidad (PNOC) y de basarse en la tabla que establece el Servicio de Rentas Internas SRI, obteniendo así los siguientes valores:

Tabla 70 Tabla para el cálculo del Impuesto a la Renta del año fiscal 2018 para declarar en el año 2019 (En dólares)

Fracción Básica	Exceso hasta	Impuesto Fracción Básica	% Impuesto Fracción Excedente
0	11.270	0	0%
11.270	14.360	0	5%
14.360	17.950	155	10%
17.950	21.550	514	12%
21.550	43.100	946	15%
43.100	64.630	4.178	20%
64.630	86.180	8.484	25%
86.180	114.890	13.872	30%
114.890	En adelante	22.485	35%

Fuente: SRI Resolución No. NAC-DGERCGC1700000623
Elaborado por: La autora.

Tabla 71 Cálculo del 15% Participación Trabajadores e Impuesto a la Renta

CUENTA	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020
UTILIDAD BRUTA	84.761,30	108.147,36	133.596,82
15% Trabajadores	12.714,20	16.222,10	20.039,52
Utilidad antes de impuesto	72.047,11	91.925,26	113.557,30
(-) Fracción básica	7.417,11	5.745,26	27.377,30
% Impuesto Fracción Excedente	1.854,28	1.723,58	8.213,19
Impuesto a la renta causado	10.338,28	15.595,58	22.085,19

CUENTA	AÑO 2021	AÑO 2022
GANANCIA / PERDIDA	160.970,38	207.511,17
15% Trabajadores	24.145,56	31.126,68
Utilidad antes de impuesto	136.824,82	176.384,49
(-) Fracción básica	21.934,82	61.494,49
% Impuesto Fracción Excedente	7.677,19	21.523,07
Impuesto a la renta causado	30.162,19	44.008,07

Fuente: Tabla N° 70 Tabla para el cálculo del Impuesto a la Renta del año fiscal 2018 para declarar en el año 2019 (En dólares)
Elaborado por: La autora.

Obtenidos todos los valores correspondientes, se procedió a elaborar la matriz del Estado de Pérdidas y Ganancias para los cinco años de proyección como se detalla a continuación, para después presentarse en el informe financiero los Estados financieros Proforma.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PROFORMA
PERIODO 2018 – 2022

Tabla 72

NRO. CUENTA	CUENTA	AÑO BASE 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022
4.	INGRESOS						
4.1.	Operacionales						
4.1.01.	Ventas Repuestos - Servicios 12%	418.765,29	492.165,59	578.431,32	679.817,56	798.974,55	939.017,13
	TOTAL INGRESOS OPERACIONALES	418.765,29	492.165,59	578.431,32	679.817,56	798.974,55	939.017,13
	TOTAL INGRESOS	418.765,29	492.165,59	578.431,32	679.817,56	798.974,55	939.017,13
5.	COSTOS Y GASTOS						
5.1.	COSTOS						
5.1.01	Costo de ventas	160.502,22	196.726,07	241.125,30	295.545,00	362.246,75	444.002,44
	TOTAL COSTOS	160.502,22	196.726,07	241.125,30	295.545,00	362.246,75	444.002,44
5.2.	GASTOS						
5.2.01	Gastos Operacionales						
5.2.01. 01	Gastos de Venta						
5.2.01.01.01	Sueldos y Salarios	43.115,71	44.380,44	45.300,24	46.239,12	47.197,44	48.175,56
5.2.01.01.02	Aporte Patronal	4.000,18	4.117,56	4.202,88	4.290,00	4.378,92	4.469,64
5.2.01.01.03	Décima cuarta remuneración	1.343,75	1.383,12	1.411,80	1.441,08	1.470,96	1.501,44



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PROFORMA
PERIODO 2018 – 2022

NRO. CUENTA	CUENTA	AÑO BASE 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022
5.2.01.01.04	Décima tercera remuneración	2.860,11	2.943,96	3.005,04	3.067,32	3.130,92	3.195,72
5.2.01.01.05	Honorarios profesionales	8.296,32	8.539,68	8.716,68	8.897,28	9.081,72	9.270,00
5.2.01.01.06	combustible	1.696,26	1.993,57	2.343,01	2.753,69	3.236,34	3.803,60
5.2.01.01.07	Repuestos	2.912,30	3.422,76	4.022,70	4.727,79	5.556,45	6.530,38
5.2.01.01.08	Transporte	1.699,59	1.997,49	2.347,59	2.759,08	3.242,70	3.811,08
5.2.01.01.09	Publicidad	986,16	986,16	986,16	986,16	986,16	986,16
	TOTAL GASTOS DE VENTA	66.910,38	69.764,74	72.336,10	75.161,52	78.281,61	81.743,58
5.2.01.02	Gastos de Administración						
5.2.01.02.01	Suministro varios	56.558,53	66.472,00	78.123,05	91.816,31	107.909,69	126.823,86
5.2.01.02.02	Servicios varios	13.192,80	15.505,18	18.222,91	21.417,02	25.170,94	29.582,81
5.2.01.02.03	Depreciación de Activos	44.766,17	44.766,17	44.766,17	44.766,17	44.766,17	27.245,58
5.2.01.02.04	Gastos de viaje	3.906,39	3.942,84	3.979,56	4.016,76	4.054,20	4.092,00
5.2.01.02.09	Seguros y reaseguros	1.530,77	1.530,77	1.530,77	1.530,77	1.530,77	1.530,77
	TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	119.954,66	132.216,96	146.622,46	163.547,03	183.431,77	189.275,02
5.2.01.03	Gastos Generales						
5.2.01.03.01	Teléfono	191,37	224,91	264,35	310,66	365,10	429,13



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PROFORMA
PERIODO 2018 – 2022

NRO. CUENTA	CUENTA	AÑO BASE 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022
5.2.01.03.02	Energía eléctrica	1.437,50	1.689,46	1.985,58	2.333,61	2.742,65	3.223,37
5.2.01.03.03	Teléfono móvil	118,29	118,29	118,29	118,29	118,29	118,29
5.2.01.03.04	Gasto de agua	770,77	905,88	1.064,64	1.251,26	1.470,59	1.728,31
	TOTAL GASTOS GENERALES	2.517,93	2.938,54	3.432,86	4.013,82	4.696,63	5.499,10
5.2.01.04	Otros Gastos						
5.2.01.04.01	Gastos varios	4.899,25	5.757,98	6.767,24	7.953,37	9.347,41	10.985,82
5.2.01.04.02	Intereses bancarios	1.284,12	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	TOTAL OTROS GASTOS	6.183,37	5.757,98	6.767,24	7.953,37	9.347,41	10.985,82
	TOTAL GASTOS OPERACIONALES	195.566,34	210.678,22	229.158,66	250.675,74	275.757,42	287.503,52
	TOTAL GASTOS	195.566,34	210.678,22	229.158,66	250.675,74	275.757,42	287.503,52
	TOTAL COSTOS Y GASTOS	356.068,56	407.404,29	470.283,96	546.220,74	638.004,17	731.505,96
	UTILIDAD BRUTA	62.696,73	84.761,30	108.147,36	133.596,82	160.970,38	207.511,17
	15% Participación Trabajadores	9.404,51	12.714,20	16.222,10	20.039,52	24.145,56	31.126,68
	UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	53.292,22	72.047,10	91.925,26	113.557,30	136.824,82	176.384,49
	Impuesto a la Renta	4.260,51	10.338,28	15.595,58	22.085,19	30.162,19	44.008,07
	UTILIDAD NETA	49.031,71	61.708,82	76.329,68	91.472,11	106.662,63	132.376,42

Fuente: Tabla N° 11 Programa de entradas del efectivo proyectado, Tabla N° 68 Programas de salidas de efectivo proyectadas
Elaborado por: La autora.

ESTADO FINANCIERO PROFORMA

El Estado de Situación Financiera Proforma, se realizó en función de las ventas, es decir que, a los valores obtenidos en el Estado de Situación Financiera del año 2017, se los proyectara en base a los valores de las ventas pronosticadas del periodo 2018 – 2022.

Se elaboró en primer plano, la determinación de porcentajes base para las cuentas patrimoniales respecto a las ventas, cabe resaltar que este estado es una matriz donde constan los valores de las cuentas actuales, el porcentaje de base que va en función de las ventas, los valores proyectados para los siguientes años y la diferencia que hay entre el año actual y el anterior. Obtenidos los valores correspondientes, se presenta el Estado de Situación Financiera Proforma para los cinco años establecidos.

Los activos fijos, conservan su valor histórico, debido a que si se proyectara valores, se estaría diciendo que la empresa compra cada año una cantidad de activos fijos, y por ende se debería conocer el cambio de sus precios, y no proyectar mediante las ventas como las otras cuentas, en cambio la cuenta depreciación acumulada irá incrementando cada año, porque va sumando los valores de la cuenta depreciaciones del Estado de Resultados Proforma.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
DETERMINACIÓN DE PORCENTAJES BASE
CUENTAS PATRIMONIALES CON RESPECTO A LAS VENTAS
PERIODO 2017 – 2018

Tabla 73

NRO. CUENTA	CUENTA	AÑO 2017	% BASE	AÑO 2018	DIFERENCIA
	Ventas Totales	418.765,29		492.165,59	
1.	ACTIVOS				
1.1.	Activos Corrientes				
1.1.1	Disponibles				
1.1.1.01	Efectivo y equivalentes al efectivo	12.385,19	2,96%	14.556,04	2.170,85
1.1.1.02	Cuentas por cobrar				
1.1.1.02.01	Clientes	13.385,20	3,20%	15.731,33	2.346,13
1.1.1.02.02	Inversiones financieras a corto plazo			60.933,27	60.933,27
1.1.1.03	Impuestos fiscales				
1.1.1.03.02	Retenciones año fiscal	2.662,24	0,64%	3.128,87	466,63
1.1.1.03.03	Anticipo de renta	1.594,68	0,38%	1.874,19	279,51
1.1.1.03.06	Crédito tributario de Renta	940,93	0,22%	1.105,85	164,92
1.1.2	Inventarios				
1.1.2.01	Inventarios de Mercadería	51.501,14	12,30%	60.528,15	9.027,01
	TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	82.469,38		157.857,70	75.388,32
1.2.	Activos no corrientes				
1.2.1	Propiedad, planta y equipo				
1.2.1.01	Vehículo	52.622,81		52.622,81	0,00
1.2.1.02	Maquinaria y equipo	257.847,48		257.847,48	0,00
1.2.1.03	Herramientas	49.723,85		49.723,85	0,00
1.2.1.04	(-) Depreciación acumulada	(153.883,88)		(198.650,05)	(44.766,17)
	TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	206.310,26		161.544,09	(44.766,17)
	TOTAL ACTIVOS	288.779,64		319.401,79	30.622,15
2.	PASIVOS				
2.1.	Pasivo Corriente				
2.1.1.	Cuentas por pagar				
2.1.1.01	Proveedores	45.137,76	10,78%	53.049,41	7.911,65
2.1.2	Impuestos por pagar				
2.1.2.01	Retenciones de Renta	277,95	0,07%	326,67	48,72



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
DETERMINACIÓN DE PORCENTAJES BASE
CUENTAS PATRIMONIALES CON RESPECTO A LAS VENTAS
PERIODO 2017 – 2018

NRO. CUENTA	CUENTA	AÑO 2017	% BASE	AÑO 2018	DIFERENCIA
2.1.2.02	Retenciones de IVA por pagar	77,34	0,02%	90,90	13,56
2.1.2.04	Impuesto a la renta por pagar	4.260,51		10.338,28	6.077,77
2.1.2.06	IVA por pagar	2.386,99	0,57%	2.805,38	418,39
2.1.3	Obligaciones patronales por pagar				
2.1.3.02	IESS por pagar	942,86	0,23%	1.108,12	165,26
2.1.3.06	Participación laboral por pagar	9.404,51		12.714,20	3.309,69
	TOTAL PASIVO CORRIENTE	62.487,92		80.432,96	17.945,04
	TOTAL PASIVO	62.487,92		80.432,96	17.945,04
3.	PATRIMONIO				
3.1.	Capital social				
3.1.02	Capital de trabajo	177.260,01		177.260,01	0,00
3.2.	Cuentas de resultado				
3.2.03	Utilidad o pérdida - Utilidad	49.031,71		61.708,82	12.677,11
	TOTAL PATRIMONIO	226.291,72		238.968,83	12.677,11
	TOTAL PASIVO + CAPITAL	288.779,64		319.401,79	30.622,15

Fuente: Balance General del Laboratorio Automotriz REICIS, Año 2017
Elaborado por: La autora.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
DETERMINACIÓN DE PORCENTAJES BASE
CUENTAS PATRIMONIALES CON RESPECTO A LAS VENTAS
PERIODO 2018 – 2019

Tabla 74

NRO. CUENTA	CUENTA	AÑO 2018	% BASE	AÑO 2019	DIFERENCIA
	Ventas Totales	492.165,59		578.431,32	
1.	ACTIVOS				
1.1.	Activos Corrientes				
1.1.1	Disponibles				
1.1.1.01	Efectivo y equivalentes al efectivo	14.556,04	2,96%	17.107,39	2.551,35
1.1.1.02	Cuentas por cobrar				
1.1.1.02.01	Clientes	15.731,33	3,20%	18.488,68	2.757,35
1.1.1.02.02	Inversiones financieras a corto plazo	60.933,27		122.154,34	61.221,07
1.1.1.03	Impuestos fiscales				
1.1.1.03.02	Retenciones año fiscal	3.128,87	0,64%	3.677,29	548,42
1.1.1.03.03	Anticipo de renta	1.874,19	0,38%	2.202,69	328,50
1.1.1.03.06	Crédito tributario de Renta	1.105,85	0,22%	1.299,68	193,83
1.1.2	Inventarios				
1.1.2.01	Inventarios de Mercadería	60.528,15	12,30%	71.137,39	10.609,24
	TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	157.857,70		236.067,46	78.209,76
1.2.	Activos no corrientes				
1.2.1	Propiedad, planta y equipo				
1.2.1.01	Vehículo	52.622,81		52.622,81	0,00
1.2.1.02	Maquinaria y equipo	257.847,48		257.847,48	0,00
1.2.1.03	Herramientas	49.723,85		49.723,85	0,00
1.2.1.04	(-) Depreciación acumulada	(198.650,05)		(243.416,22)	(44.766,17)
	TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	161.544,09		116.777,92	(44.766,17)
	TOTAL ACTIVOS	319.401,79		352.845,38	33.443,59
2.	PASIVOS				
2.1.	Pasivo Corriente				
2.1.1.	Cuentas por pagar				
2.1.1.01	Proveedores	53.049,41	10,78%	62.347,80	9.298,39
2.1.2	Impuestos por pagar				
2.1.2.01	Retenciones de Renta	326,67	0,07%	383,93	57,26



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
DETERMINACIÓN DE PORCENTAJES BASE
CUENTAS PATRIMONIALES CON RESPECTO A LAS VENTAS
PERIODO 2018 – 2019

NRO. CUENTA	CUENTA	AÑO 2018	% BASE	AÑO 2019	DIFERENCIA
2.1.2.02	Retenciones de IVA por pagar	90,90	0,02%	106,83	15,93
2.1.2.04	Impuesto a la renta por pagar	10.338,28		15.595,58	5.257,30
2.1.2.06	IVA por pagar	2.805,38	0,57%	3.297,10	491,72
2.1.3	Obligaciones patronales por pagar				
2.1.3.02	IESS por pagar	1.108,12	0,23%	1.302,35	194,23
2.1.3.06	Participación laboral por pagar	12.714,20		16.222,10	3.507,90
	TOTAL PASIVO CORRIENTE	80.432,96		99.255,69	18.822,73
	TOTAL PASIVO	80.432,96		99.255,69	18.822,73
3.	PATRIMONIO				
3.1.	Capital social				
3.1.02	Capital de trabajo	177.260,01		177.260,01	0,00
3.2.	Cuentas de resultado				
3.2.03	Utilidad o pérdida - Utilidad	61.708,82		76.329,68	14.620,86
	TOTAL PATRIMONIO	238.968,83		253.589,69	14.620,86
	TOTAL PASIVO + CAPITAL	319.401,79		352.845,38	33.443,59

Fuente: Tabla N° 73 Cuentas patrimoniales con respecto a las ventas, Periodo 2017 - 2018
Elaborado por: La autora.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
DETERMINACIÓN DE PORCENTAJES BASE
CUENTAS PATRIMONIALES CON RESPECTO A LAS VENTAS
PERIODO 2019 – 2020

Tabla 75

NRO. CUENTA	CUENTA	AÑO 2019	% BASE	AÑO 2020	DIFERENCIA
	Ventas Totales	578.431,32		679.817,56	
1.	ACTIVOS				
1.1.	Activos Corrientes				
1.1.1	Disponibles				
1.1.1.01	Efectivo y equivalentes al efectivo	17.107,39	2,96%	20.105,94	2.998,55
1.1.1.02	Cuentas por cobrar				
1.1.1.02.01	Clientes	18.488,68	3,20%	21.729,34	3.240,66
1.1.1.02.02	Inversiones financieras a corto plazo	122.154,34		184.223,89	62.069,55
1.1.1.03	Impuestos fiscales				
1.1.1.03.02	Retenciones año fiscal	3.677,29	0,64%	4.321,84	644,55
1.1.1.03.03	Anticipo de renta	2.202,69	0,38%	2.588,77	386,08
1.1.1.03.06	Crédito tributario de Renta	1.299,68	0,22%	1.527,49	227,81
1.1.2	Inventarios				
1.1.2.01	Inventarios de Mercadería	71.137,39	12,30%	83.606,20	12.468,81
	TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	236.067,46		318.103,47	82.036,01
1.2.	Activos no corrientes				
1.2.1	Propiedad, planta y equipo				
1.2.1.01	Vehículo	52.622,81		52.622,81	0,00
1.2.1.02	Maquinaria y equipo	257.847,48		257.847,48	0,00
1.2.1.03	Herramientas	49.723,85		49.723,85	0,00
1.2.1.04	(-) Depreciación acumulada	(243.416,22)		(288.182,39)	(44.766,17)
	TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	116.777,92		72.011,75	(44.766,17)
	TOTAL ACTIVOS	352.845,38		390.115,22	37.269,84
2.	PASIVOS				
2.1.	Pasivo Corriente				
2.1.1.	Cuentas por pagar				
2.1.1.01	Proveedores	62.347,80	10,78%	73.275,99	10.928,19
2.1.2	Impuestos por pagar				
2.1.2.01	Retenciones de Renta	383,93	0,07%	451,22	67,29



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
DETERMINACIÓN DE PORCENTAJES BASE
CUENTAS PATRIMONIALES CON RESPECTO A LAS VENTAS
PERIODO 2019 – 2020

NRO. CUENTA	CUENTA	AÑO 2019	% BASE	AÑO 2020	DIFERENCIA
2.1.2.02	Retenciones de IVA por pagar	106,83	0,02%	125,55	18,72
2.1.2.04	Impuesto a la renta por pagar	15.595,58		22.085,19	6.489,61
2.1.2.06	IVA por pagar	3.297,10	0,57%	3.875,01	577,91
2.1.3	Obligaciones patronales por pagar				
2.1.3.02	IESS por pagar	1.302,35	0,23%	1.530,62	228,27
2.1.3.06	Participación laboral por pagar	16.222,10		20.039,52	3.817,42
	TOTAL PASIVO CORRIENTE	99.255,69		121.383,10	22.127,41
	TOTAL PASIVO	99.255,69		121.383,10	22.127,41
3.	PATRIMONIO				
3.1.	Capital social				
3.1.02	Capital de trabajo	177.260,01		177.260,01	0,00
3.2.	Cuentas de resultado				
3.2.03	Utilidad o perdida - Utilidad	76.329,68		91.472,11	15.142,43
	TOTAL PATRIMONIO	253.589,69		268.732,12	15.142,43
	TOTAL PASIVO + CAPITAL	352.845,38		390.115,22	37.269,84

Fuente: Tabla N° 74 Cuentas patrimoniales con respecto a las ventas, Periodo 2018 - 2019
Elaborado por: La autora.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
DETERMINACIÓN DE PORCENTAJES BASE
CUENTAS PATRIMONIALES CON RESPECTO A LAS VENTAS
PERIODO 2020 – 2021

Tabla 76

NRO. CUENTA	CUENTA	AÑO 2020	% BASE	AÑO 2021	DIFERENCIA
	Ventas Totales	679.817,56		798.974,55	
1.	ACTIVOS				
1.1.	Activos Corrientes				
1.1.1	Disponibles				
1.1.1.01	Efectivo y equivalentes al efectivo	20.105,94	2,96%	23.630,07	3.524,13
1.1.1.02	Cuentas por cobrar				
1.1.1.02.01	Clientes	21.729,34	3,20%	25.538,01	3.808,67
1.1.1.02.02	Inversiones financieras a corto plazo	184.223,89		246.789,73	62.565,83
1.1.1.03	Impuestos fiscales				
1.1.1.03.02	Retenciones año fiscal	4.321,84	0,64%	5.079,36	757,52
1.1.1.03.03	Anticipo de renta	2.588,77	0,38%	3.042,52	453,75
1.1.1.03.06	Crédito tributario de Renta	1.527,49	0,22%	1.795,23	267,74
1.1.2	Inventarios				
1.1.2.01	Inventarios de Mercadería	83.606,20	12,30%	98.260,52	14.654,32
	TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	318.103,47		404.135,44	86.031,96
1.2.	Activos no corrientes				
1.2.1	Propiedad, planta y equipo				
1.2.1.01	Vehículo	52.622,81		52.622,81	0,00
1.2.1.02	Maquinaria y equipo	257.847,48		257.847,48	0,00
1.2.1.03	Herramientas	49.723,85		49.723,85	0,00
1.2.1.04	(-) Depreciación acumulada	(288.182,39)		(332.948,56)	(44.766,17)
	TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	72.011,75		27.245,58	(44.766,17)
	TOTAL ACTIVOS	390.115,22		431.381,02	41.265,79
2.	PASIVOS				
2.1.	Pasivo Corriente				
2.1.1.	Cuentas por pagar				
2.1.1.01	Proveedores	73.275,99	10,78%	86.119,65	12.843,66
2.1.2	Impuestos por pagar				
2.1.2.01	Retenciones de Renta	451,22	0,07%	530,31	79,09



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
DETERMINACIÓN DE PORCENTAJES BASE
CUENTAS PATRIMONIALES CON RESPECTO A LAS VENTAS
PERIODO 2020 – 2021

NRO. CUENTA	CUENTA	AÑO 2020	% BASE	AÑO 2021	DIFERENCIA
2.1.2.02	Retenciones de IVA por pagar	125,55	0,02%	147,56	22,01
2.1.2.04	Impuesto a la renta por pagar	22.085,19		30.162,19	8.077,00
2.1.2.06	IVA por pagar	3.875,01	0,57%	4.554,21	679,20
2.1.3	Obligaciones patronales por pagar				
2.1.3.02	IESS por pagar	1.530,62	0,23%	1.798,90	268,28
2.1.3.06	Participación laboral por pagar	20.039,52		24.145,56	4.106,03
	TOTAL PASIVO CORRIENTE	121.383,10		147.458,38	26.075,27
	TOTAL PASIVO	121.383,10		147.458,38	26.075,27
3.	PATRIMONIO				
3.1.	Capital social				
3.1.02	Capital de trabajo	177.260,01		177.260,01	0,00
3.2.	Cuentas de resultado				
3.2.03	Utilidad o perdida - Utilidad	91.472,11		106.662,63	15.190,52
	TOTAL PATRIMONIO	268.732,12		283.922,64	15.190,52
	TOTAL PASIVO + CAPITAL	390.115,22		431.381,02	41.265,79

Fuente: Tabla N° 75 Cuentas patrimoniales con respecto a las ventas, Periodo 2019 - 2020
Elaborado por: La autora.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
DETERMINACIÓN DE PORCENTAJES BASE
CUENTAS PATRIMONIALES CON RESPECTO A LAS VENTAS
PERIODO 2021 – 2022

Tabla 77

NRO. CUENTA	CUENTA	AÑO 2021	% BASE	AÑO 2022	DIFERENCIA
	Ventas Totales	798.974,55		939.017,13	
1.	ACTIVOS				
1.1.	Activos Corrientes				
1.1.1	Disponibles				
1.1.1.01	Efectivo y equivalentes al efectivo	23.630,07	2,96%	27.771,90	4.141,83
1.1.1.02	Cuentas por cobrar				
1.1.1.02.01	Clientes	25.538,01	3,20%	30.014,26	4.476,25
1.1.1.02.02	Inversiones financieras a corto plazo	246.789,73		309.324,11	62.534,38
1.1.1.03	Impuestos fiscales				
1.1.1.03.02	Retenciones año fiscal	5.079,36	0,64%	5.969,66	890,30
1.1.1.03.03	Anticipo de renta	3.042,52	0,38%	3.575,81	533,29
1.1.1.03.06	Crédito tributario de Renta	1.795,23	0,22%	2.109,89	314,66
1.1.2	Inventarios				
1.1.2.01	Inventarios de Mercadería	98.260,52	12,30%	115.483,42	17.222,90
	TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	404.135,44		494.249,05	90.113,61
1.2.	Activos no corrientes				
1.2.1	Propiedad, planta y equipo				
1.2.1.01	Vehículo	52.622,81		52.622,81	0,00
1.2.1.02	Maquinaria y equipo	257.847,48		257.847,48	0,00
1.2.1.03	Herramientas	49.723,85		49.723,85	0,00
1.2.1.04	(-) Depreciación acumulada	(332.948,56)		(360.194,14)	(27.245,58)
	TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	27.245,58		0,00	(27.245,58)
	TOTAL ACTIVOS	431.381,02		494.249,05	62.868,03
2.	PASIVOS				
2.1.	Pasivo Corriente				
2.1.1.	Cuentas por pagar				
2.1.1.01	Proveedores	86.119,65	10,78%	101.214,52	15.094,87
2.1.2	Impuestos por pagar				
2.1.2.01	Retenciones de Renta	530,31	0,07%	623,26	92,95



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
DETERMINACIÓN DE PORCENTAJES BASE
CUENTAS PATRIMONIALES CON RESPECTO A LAS VENTAS
PERIODO 2021 – 2022

NRO. CUENTA	CUENTA	AÑO 2021	% BASE	AÑO 2022	DIFERENCIA
2.1.2.02	Retenciones de IVA por pagar	147,56	0,02%	173,42	25,86
2.1.2.04	Impuesto a la renta por pagar	30.162,19		44.008,07	13.845,89
2.1.2.06	IVA por pagar	4.554,21	0,57%	5.352,46	798,25
2.1.3	Obligaciones patronales por pagar				
2.1.3.02	IESS por pagar	1.798,90	0,23%	2.114,21	315,31
2.1.3.06	Participación laboral por pagar	24.145,56		31.126,68	6.981,12
	TOTAL PASIVO CORRIENTE	147.458,38		184.612,62	37.154,24
	TOTAL PASIVO	147.458,38		184.612,62	37.154,24
3.	PATRIMONIO				
3.1.	Capital social				
3.1.02	Capital de trabajo	177.260,01		177.260,01	0,00
3.2.	Cuentas de resultado				
3.2.03	Utilidad o pérdida - Utilidad	106.662,63		132.376,42	25.713,79
	TOTAL PATRIMONIO	283.922,64		309.636,43	25.713,79
	TOTAL PASIVO + CAPITAL	431.381,02		494.249,05	62.868,03

Fuente: Tabla N° 76 Cuentas patrimoniales con respecto a las ventas, Periodo 2020 - 2021
Elaborado por: La autora.

PUNTO DE EQUILIBRIO

Para la elaboración del Punto de equilibrio se utilizó el método en función de las ventas, este refleja el volumen de ventas necesario para que la empresa no tenga ni ganancia ni pérdida, para ello el primer paso que se dio fue el de clasificar el costo de ventas y los gastos de la empresa en costos en fijos y variables, sabiendo que la suma de estos costos nos da igual al costo total.

La fórmula que se utilizó, para determinar el Punto de Equilibrio es:

$$\textit{Punto de equilibrio ventas} = \frac{\textit{Costo fijo}}{1 - \frac{\textit{Costo variable}}{\textit{Ventas totales}}}$$



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS FIJOS Y VARIABLES
AÑO 2018

Tabla 78

CUENTA	RUBRO	VALOR	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE
	Ventas 2018	492.165,59		
5.	COSTOS Y GASTOS			
5.1.	COSTOS			
5.1.01	Costo de ventas	196.726,07		196.726,07
5.2.	GASTOS			
5.2.01	Gastos operacionales			
5.2.01.01	Gastos de Venta			
5.2.01.01.01	Sueldos y Salarios	44.380,44	44.380,44	
5.2.01.01.02	Aporte Patronal	4.117,56	4.117,56	
5.2.01.01.03	Décima cuarta remuneración	1.383,12	1.383,12	
5.2.01.01.04	Décima tercera remuneración	2.943,96	2.943,96	
5.2.01.01.05	Honorarios profesionales	8.539,68		8.539,68
5.2.01.01.06	combustible	1.993,57		1.993,57
5.2.01.01.07	Repuestos	3.422,76		3.422,76
5.2.01.01.08	Transporte	1.997,49		1.997,49
5.2.01.01.09	Publicidad	986,16	986,16	
5.2.01.02	Gastos de Administración			
5.2.01.02.01	Suministro varios	66.472,00		66.472,00
5.2.01.02.02	Servicios varios	15.505,18		15.505,18
5.2.01.02.03	Depreciación de Activos	44.766,17	44.766,17	
5.2.01.02.04	Gastos de viaje	3.942,84		3.942,84
5.2.01.02.09	Seguros y reaseguros	1.530,77	1.530,77	
5.2.01.03	Gastos Generales			
5.2.01.03.01	Teléfono	224,91		224,91
5.2.01.03.02	Energía eléctrica	1.689,46		1.689,46
5.2.01.03.03	Teléfono móvil	118,29	118,29	
5.2.01.03.04	Gasto de agua	905,88		905,88
5.2.01.04	Otros Gastos			
5.2.01.04.01	Gastos varios	5.757,98		5.757,98
	TOTAL	407.404,29	100.226,47	307.177,82
COSTO TOTAL			407.404,29	

Fuente: Tabla N° 72 Estado de Pérdidas y Ganancias Proforma, Periodo 2018 - 2022
Elaborado por: La autora.

$$\text{Punto de equilibrio ventas} = \frac{\text{Costo fijo}}{1 - \frac{\text{Costo variable}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$\text{Punto de equilibrio ventas} = \frac{100.226,47}{1 - \frac{307.177,82}{492.165,59}}$$

$$\text{Punto de equilibrio ventas} = \frac{100.226,47}{0,38} = 266.655,57$$

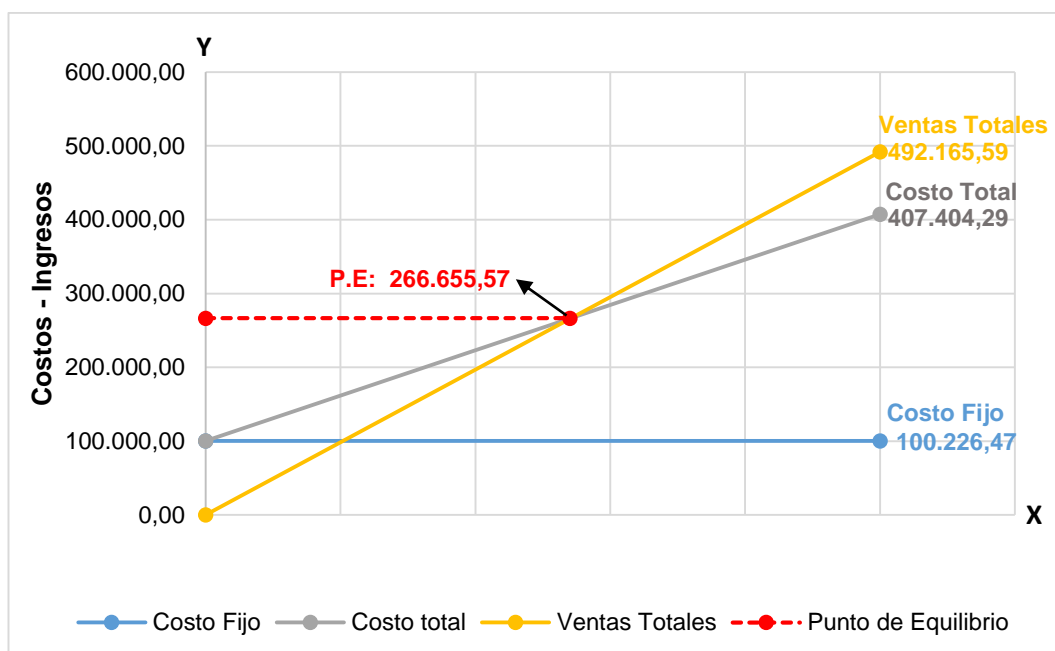


LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO
AÑO 2018

Tabla 79 Variables del Punto de Equilibrio

Variables	Ingresos - Costos
Costo fijo	100.226,47
Costo total	407.404,29
Ventas totales	492.165,59
Punto de equilibrio	266.655,57

Fuente: Tabla N° 78 Clasificación de los Costos Fijos y Variables Año 2018
Elaborado por: La autora.

Gráfico 9 Punto de Equilibrio Año 2018

Fuente: Tabla N° 79 Variables del Punto de Equilibrio, Año 2018
Elaborado por: La autora.

Interpretación: Al aplicar el Punto de equilibrio para el año 2018, se refleja que el Laboratorio Automotriz REICIS tiene un total de costos de \$407.404,29 unas ventas totales de \$492.165,59 y un Costo Fijo de \$100.226,47 esto demuestra que la empresa debe obtener un valor mínimo en sus ventas de \$266.655,57 para que pueda cubrir sus costos y gastos sin obtener ganancia o pérdida, es decir su beneficio sería de \$0,00.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS FIJOS Y VARIABLES
AÑO 2019

Tabla 80

CUENTA	RUBRO	VALOR	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE
	Ventas 2019	578.431,32		
5.	COSTOS Y GASTOS			
5.1.	COSTOS			
5.1.01	Costo de ventas	241.125,30		241.125,30
5.2.	GASTOS			
5.2.01	Gastos operacionales			
5.2.01. 01	Gastos de Venta			
5.2.01.01.01	Sueldos y Salarios	45.300,24	45.300,24	
5.2.01.01.02	Aporte Patronal	4.202,88	4.202,88	
5.2.01.01.03	Décima cuarta remuneración	1.411,80	1.411,80	
5.2.01.01.04	Décima tercera remuneración	3.005,04	3.005,04	
5.2.01.01.05	Honorarios profesionales	8.716,68		8.716,68
5.2.01.01.06	combustible	2.343,01		2.343,01
5.2.01.01.07	Repuestos	4.022,70		4.022,70
5.2.01.01.08	Transporte	2.347,59		2.347,59
5.2.01.01.09	Publicidad	986,16	986,16	
5.2.01.02	Gastos de Administración			
5.2.01.02.01	Suministro varios	78.123,05		78.123,05
5.2.01.02.02	Servicios varios	18.222,91		18.222,91
5.2.01.02.03	Depreciación de Activos	44.766,17	44.766,17	
5.2.01.02.04	Gastos de viaje	3.979,56		3.979,56
5.2.01.02.09	Seguros y reaseguros	1.530,77	1.530,77	
5.2.01.03	Gastos Generales			
5.2.01.03.01	Teléfono	264,35		264,35
5.2.01.03.02	Energía eléctrica	1.985,58		1.985,58
5.2.01.03.03	Teléfono móvil	118,29	118,29	
5.2.01.03.04	Gasto de agua	1.064,64		1.064,64
5.2.01.04	Otros Gastos			
5.2.01.04.01	Gastos varios	6.767,24		6.767,24
	TOTAL	470.283,96	101.321,35	368.962,61
COSTO TOTAL			470.283,96	

Fuente: Tabla N° 72 Estado de Pérdidas y Ganancias Proforma, Periodo 2018 - 2022
Elaborado por: La autora.

$$\text{Punto de equilibrio ventas} = \frac{\text{Costo fijo}}{1 - \frac{\text{Costo variable}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$\text{Punto de equilibrio ventas} = \frac{101.321,35}{1 - \frac{368.962,61}{578.431,32}}$$

$$\text{Punto de equilibrio ventas} = \frac{101.321,35}{0,36} = 279.790,92$$

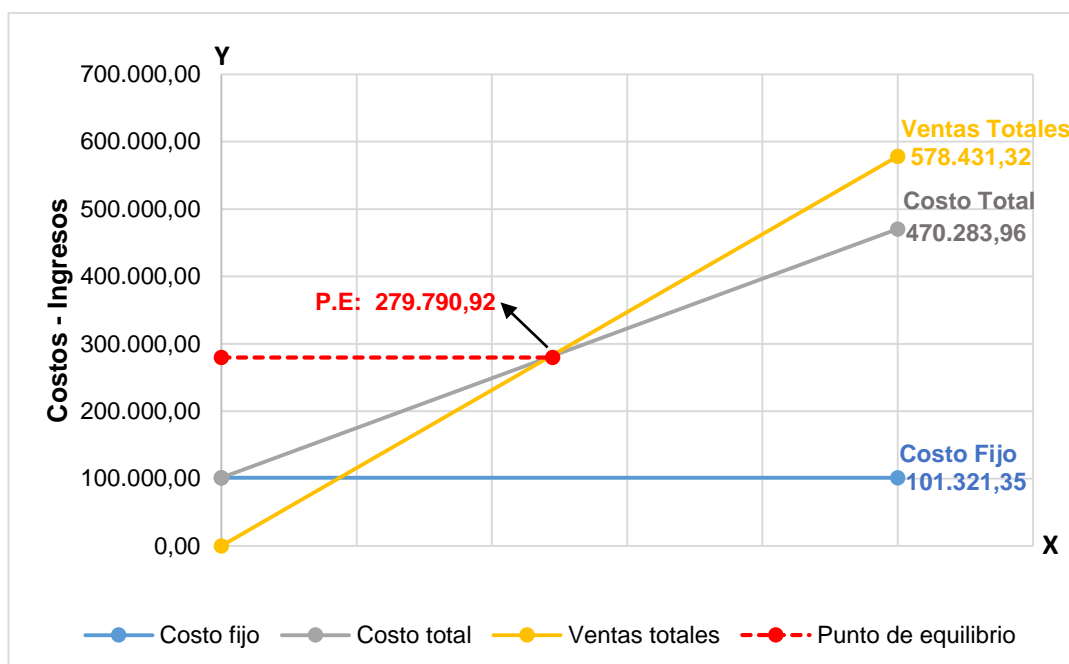


LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO
AÑO 2019

Tabla 81 Variables del Punto de Equilibrio

Variables	Ingresos - Costos
Costo fijo	101.321,35
Costo total	470.283,96
Ventas totales	578.431,32
Punto de equilibrio	279.790,92

Fuente: Tabla N° 80 Clasificación de los Costos Fijos y Variables Año 2019
Elaborado por: La autora.

Gráfico 10 Punto de Equilibrio Año 2019

Fuente: Tabla Nº 81 Variables del Punto de Equilibrio Año 2019
Elaborado por: La autora.

Interpretación: El Punto de equilibrio para el año 2019, refleja que el Laboratorio Automotriz REICIS tendrá un costo total de \$470.283,96 un valor en las ventas de \$578.431,32 y un Costo Fijo de \$101.321,35 esto demuestra que la empresa debe obtener un valor mínimo en sus ventas de \$279.790,92 para que pueda cubrir sus costos y gastos sin obtener ganancia o pérdida.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS FIJOS Y VARIABLES
AÑO 2020

Tabla 82

CUENTA	RUBRO	VALOR	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE
	Ventas 2020	679.817,56		
5.	COSTOS Y GASTOS			
5.1.	COSTOS			
5.1.01	Costo de ventas	295.545,00		295.545,00
5.2.	GASTOS			
5.2.01	Gastos operacionales			
5.2.01. 01	Gastos de Venta			
5.2.01.01.01	Sueldos y Salarios	46.239,12	46.239,12	
5.2.01.01.02	Aporte Patronal	4.290,00	4.290,00	
5.2.01.01.03	Décima cuarta remuneración	1.441,08	1.441,08	
5.2.01.01.04	Décima tercera remuneración	3.067,32	3.067,32	
5.2.01.01.05	Honorarios profesionales	8.897,28		8.897,28
5.2.01.01.06	combustible	2.753,69		2.753,69
5.2.01.01.07	Repuestos	4.727,79		4.727,79
5.2.01.01.08	Transporte	2.759,08		2.759,08
5.2.01.01.09	Publicidad	986,16	986,16	
5.2.01.02	Gastos de Administración			
5.2.01.02.01	Suministro varios	91.816,31		91.816,31
5.2.01.02.02	Servicios varios	21.417,02		21.417,02
5.2.01.02.03	Depreciación de Activos	44.766,17	44.766,17	
5.2.01.02.04	Gastos de viaje	4.016,76		4.016,76
5.2.01.02.09	Seguros y reaseguros	1.530,77	1.530,77	
5.2.01.03	Gastos Generales			
5.2.01.03.01	Teléfono	310,66		310,66
5.2.01.03.02	Energía eléctrica	2.333,61		2.333,61
5.2.01.03.03	Teléfono móvil	118,29	118,29	
5.2.01.03.04	Gasto de agua	1.251,26		1.251,26
5.2.01.04	Otros Gastos			
5.2.01.04.01	Gastos varios	7.953,37		7.953,37
	TOTAL	546.220,74	102.438,91	443.781,83
COSTO TOTAL			546.220,74	

Fuente: Tabla N° 72 Estado de Pérdidas y Ganancias Proforma, Periodo 2018 - 2022
Elaborado por: La autora.

$$\text{Punto de equilibrio ventas} = \frac{\text{Costo fijo}}{1 - \frac{\text{Costo variable}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$\text{Punto de equilibrio ventas} = \frac{102.438,91}{1 - \frac{443.781,83}{679.817,56}}$$

$$\text{Punto de equilibrio ventas} = \frac{102.438,91}{0,35} = 295.039,10$$

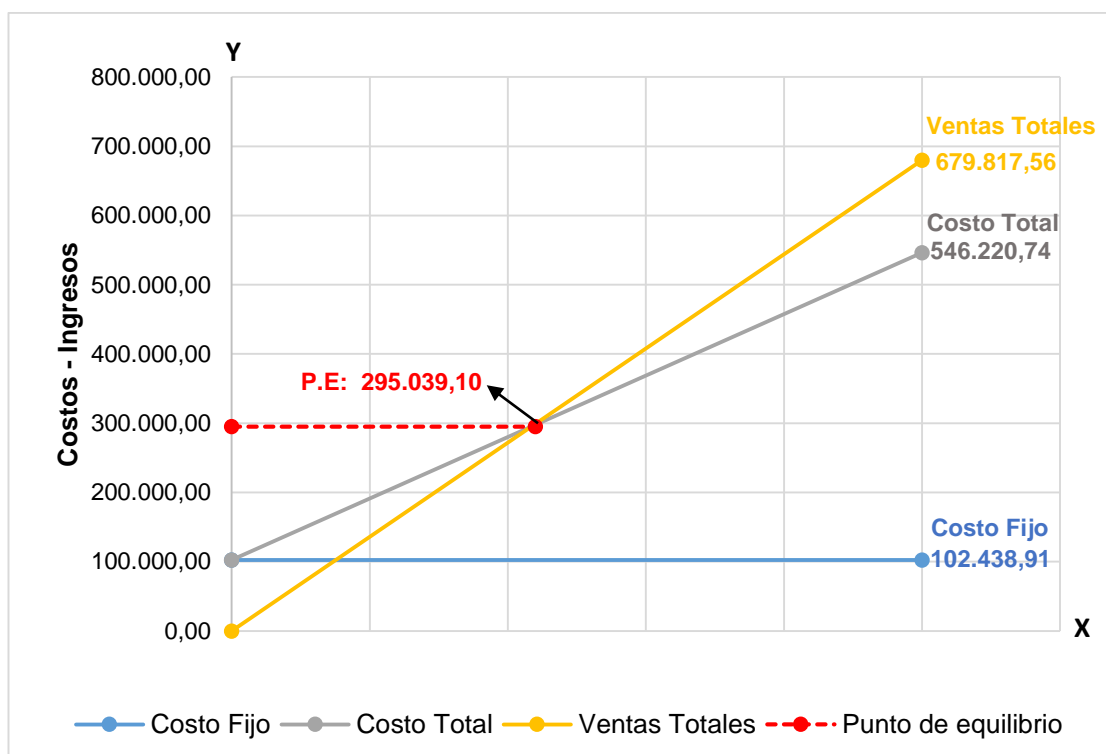


LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO
AÑO 2020

Tabla 83 Variables del Punto de Equilibrio

Variables	Ingresos - Costos
Costo fijo	102.438,91
Costo total	546.220,74
Ventas totales	679.817,56
Punto de equilibrio	295.039,10

Fuente: Tabla N° 82 Clasificación de los Costos Fijos y Variables Año 2020
Elaborado por: La autora.

Gráfico 11 Punto de Equilibrio Año 2020

Fuente: Tabla N° 83 Variables del Punto de Equilibrio Año 2020
Elaborado por: La autora.

Interpretación: El Laboratorio Automotriz REICIS refleja en su punto de equilibrio que para el año 2020, tendrá costos totales de \$546.220,74 un total de ventas de \$679.817,56 y un Costo Fijo de \$102.438,91 esto demuestra que la empresa debe obtener un mínimo en sus ventas de \$295.039,10 para que pueda cubrir sus costos y tener una ganancia de \$0,00.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS FIJOS Y VARIABLES
AÑO 2021

Tabla 84

CUENTA	RUBRO	VALOR	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE
	Ventas 2021	798.974,55		
5.	COSTOS Y GASTOS			
5.1.	COSTOS			
5.1.01	Costo de ventas	362.246,75		362.246,75
5.2.	GASTOS			
5.2.01	Gastos operacionales			
5.2.01.01	Gastos de Venta			
5.2.01.01.01	Sueldos y Salarios	47.197,44	47.197,44	
5.2.01.01.02	Aporte Patronal	4.378,92	4.378,92	
5.2.01.01.03	Décima cuarta remuneración	1.470,96	1.470,96	
5.2.01.01.04	Décima tercera remuneración	3.130,92	3.130,92	
5.2.01.01.05	Honorarios profesionales	9.081,72		9.081,72
5.2.01.01.06	combustible	3.236,34		3.236,34
5.2.01.01.07	Repuestos	5.556,45		5.556,45
5.2.01.01.08	Transporte	3.242,70		3.242,70
5.2.01.01.09	Publicidad	986,16	986,16	
5.2.01.02	Gastos de Administración			
5.2.01.02.01	Suministro varios	107.909,69		107.909,69
5.2.01.02.02	Servicios varios	25.170,94		25.170,94
5.2.01.02.03	Depreciación de Activos	44.766,17	44.766,17	
5.2.01.02.04	Gastos de viaje	4.054,20		4.054,20
5.2.01.02.09	Seguros y reaseguros	1.530,77	1.530,77	
5.2.01.03	Gastos Generales			
5.2.01.03.01	Teléfono	365,10		365,10
5.2.01.03.02	Energía eléctrica	2.742,65		2.742,65
5.2.01.03.03	Teléfono móvil	118,29	118,29	
5.2.01.03.04	Gasto de agua	1.470,59		1.470,59
5.2.01.04	Otros Gastos			
5.2.01.04.01	Gastos varios	9.347,41		9.347,41
	TOTAL	638.004,17	103.579,63	534.424,54
COSTO TOTAL			638.004,17	

Fuente: Tabla N° 77 Estado de Pérdidas y Ganancias Proforma, Periodo 2018 - 2022
Elaborado por: La autora.

$$\text{Punto de equilibrio ventas} = \frac{\text{Costo fijo}}{1 - \frac{\text{Costo variable}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$\text{Punto de equilibrio ventas} = \frac{103.579,63}{1 - \frac{534.424,54}{798.974,55}}$$

$$\text{Punto de equilibrio ventas} = \frac{103.579,63}{0,33} = 312.823,61$$

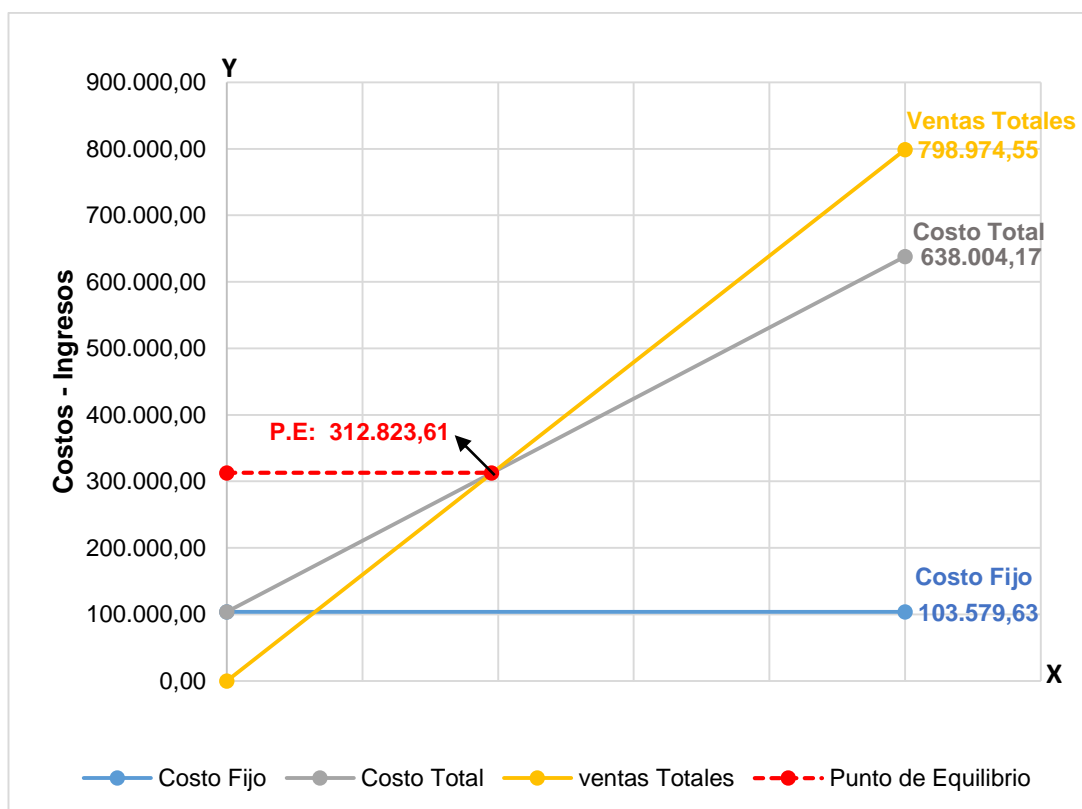


LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO
AÑO 2021

Tabla 85 Variables del Punto de Equilibrio

Variables	Ingresos - Costos
Costo fijo	103.579,63
Costo total	638.004,17
Ventas totales	798.974,55
Punto de equilibrio	312.823,61

Fuente: Tabla N° 84 Clasificación de los Costos Fijos y Variables Año 2021
Elaborado por: La autora.

Gráfico 12 Punto de Equilibrio Año 2021

Fuente: Tabla N° 85 Variables del Punto de Equilibrio Año 2021
Elaborado por: La autora.

Interpretación: Al aplicar el Laboratorio Automotriz REICIS el punto de equilibrio para el año 2021, refleja que tendrá un total de costos de \$638.004,17 un total de ventas de \$798.974,55 y un Costo Fijo de \$103.579,63 demostrando que la empresa debe obtener un mínimo en sus ventas de \$312.823,61 para que pueda cubrir sus costos y gastos sin obtener ganancia o pérdida.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS FIJOS Y VARIABLES
AÑO 2022

Tabla 86

CUENTA	RUBRO	VALOR	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE
	Ventas 2022	939.017,13		
5.	COSTOS Y GASTOS			
5.1.	COSTOS			
5.1.01	Costo de ventas	444.002,44		444.002,44
5.2.	GASTOS			
5.2.01	Gastos operacionales			
5.2.01. 01	Gastos de Venta			
5.2.01.01.01	Sueldos y Salarios	48.175,56	48.175,56	
5.2.01.01.02	Aporte Patronal	4.469,64	4.469,64	
5.2.01.01.03	Décima cuarta remuneración	1.501,44	1.501,44	
5.2.01.01.04	Décima tercera remuneración	3.195,72	3.195,72	
5.2.01.01.05	Honorarios profesionales	9.270,00		9.270,00
5.2.01.01.06	combustible	3.803,60		3.803,60
5.2.01.01.07	Repuestos	6.530,38		6.530,38
5.2.01.01.08	Transporte	3.811,08		3.811,08
5.2.01.01.09	Publicidad	986,16	986,16	
5.2.01.02	Gastos de Administración			
5.2.01.02.01	Suministro varios	126.823,86		126.823,86
5.2.01.02.02	Servicios varios	29.582,81		29.582,81
5.2.01.02.03	Depreciación de Activos	27.245,58	27.245,58	
5.2.01.02.04	Gastos de viaje	4.092,00		4.092,00
5.2.01.02.09	Seguros y reaseguros	1.530,77	1.530,77	
5.2.01.03	Gastos Generales			
5.2.01.03.01	Teléfono	429,13		429,13
5.2.01.03.02	Energía eléctrica	3.223,37		3.223,37
5.2.01.03.03	Teléfono móvil	118,29	118,29	
5.2.01.03.04	Gasto de agua	1.728,31		1.728,31
5.2.01.04	Otros Gastos			
5.2.01.04.01	Gastos varios	10.985,82		10.985,82
	TOTAL	731.505,96	87.223,16	644.282,80
COSTO TOTAL			731.505,96	

Fuente: Tabla N° 77 Estado de Pérdidas y Ganancias Proforma, Periodo 2018 - 2022
Elaborado por: La autora.

$$\text{Punto de equilibrio ventas} = \frac{\text{Costo fijo}}{1 - \frac{\text{Costo variable}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$\text{Punto de equilibrio ventas} = \frac{87.223,16}{1 - \frac{644.282,80}{939.017,13}}$$

$$\text{Punto de equilibrio ventas} = \frac{87.223,16}{0,31} = 277.891,08$$

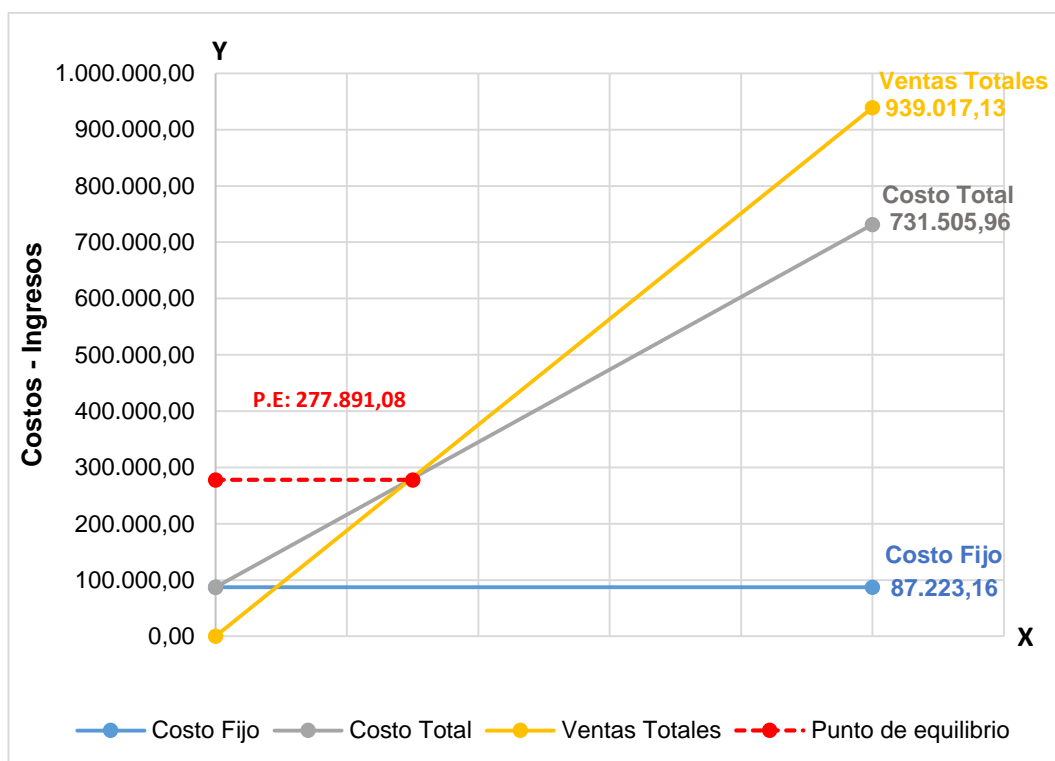


LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO
AÑO 2022

Tabla 87 Variables del Punto de Equilibrio Año 2022

Variables	Ingresos - Costos
Costo fijo	87.223,16
Costo total	731.505,96
Ventas totales	939.017,13
Punto de equilibrio	277.891,08

Fuente: Tabla N° 91 Clasificación de los Costos Fijos y Variables Año 2022
Elaborado por: La autora.

Gráfico 13 Punto de Equilibrio Año 2022

Fuente: Tabla N° 92 Variables del Punto de Equilibrio Año 2022
Elaborado por: La autora.

Interpretación: El Laboratorio Automotriz REICIS refleja en el punto de equilibrio del año 2022, que tendrá un total de costos de \$ 731.505,96 un total de ventas de \$939.017,13 y un Costo Fijo de \$87.223,16 demostrando que la empresa debe obtener un mínimo en sus ventas de \$277.891,08 para que pueda cubrir sus costos y gastos sin obtener ganancia o pérdida.



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
FACULTAD JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS

RUC N° 1101911889001

INFORME DE PLANEACIÓN FINANCIERA, PERIODO 2018 – 2022.

AUTORA:

Stefany Carolina Morales Ponce

DIRECTORA:

Dra. Ignacia de Jesús Luzuriaga Granda MAE.

AÑO 2018

PRESENTACIÓN

El Laboratorio Automotriz Reina del Cisne, inicia sus actividades en el año de 1983 en la ciudad de Loja, con su nombre comercial: Taller Automotriz “Reina del Cisne”, dirigida por el Sr. Gustavo Pérez, una persona emprendedora y perseverante. Se inicia como un taller de reparación de motores a diesel, ubicado en la Avenida Cuxibamba y Latacunga, desarrollándose como una empresa sólida en el ámbito automotriz, por ello se traslada a nuevas instalaciones, en las calles Manuel de J. Lozano y Juan de Salinas, para brindar un mejor servicio a sus clientes, posteriormente ante la necesidad del mercado automotor local, se adquiere maquinaria sofisticada para el mantenimiento y reparación de sistemas de inyección a diesel, siendo pioneros en la apertura de un Laboratorio Automotriz.

En el año de 1991 adquiere el primer banco de pruebas marca Magassa de origen español de 8 cilindros, para ofrecer a sus clientes este nuevo servicio, la empresa crece positivamente, es así que incrementa su maquinaria con un nuevo banco de pruebas marca Hatridge origen inglés de 12 cilindros. Traslado sus instalaciones en un nuevo local ubicado en la parroquia El Valle, siempre manteniendo la calidad de los servicios, por lo que el prestigio del taller alcanza un buen nivel competitivo en las principales ciudades del país.

Comprometidos con brindar un mejor servicio al cliente y de continuar proyectándose como una empresa responsable con su futuro, se traslada al local propio en la Avenida Ocho de Diciembre (Sector Las Pitás), en el año 2000, en donde se cuentan con amplias instalaciones, para organizar de la mejor forma todos los procedimientos que se desarrollan en el taller. Cuenta con un stock de repuestos originales que garantiza sus trabajos.

Gráfico 14 Personal del Laboratorio Automotriz REICIS



Fuente: Laboratorio Automotriz REICIS
Elaborado por: La autora

Los avances tecnológicos, conducen a la empresa a actualizar su maquinaria con nuevas herramientas y a brindar un nuevo servicio de reparación y mantenimiento de sistemas de inyección diesel electrónicos,

lo que motiva a la adquisición de equipos de instrumentación, capaces de realizar diagnóstico electrónico de mayor precisión, como el nuevo banco que se incorpora a la empresa BOSCH EPS 708.

Cabe destacar que el crecimiento de esta empresa, a más de adquirir herramientas innovadoras, es la capacitación continua que mantienen sus técnicos dentro y fuera del país. El compromiso de trabajo de cada uno de sus colaboradores, ha sido un pilar fundamental para su desarrollo.

Actualmente su nombre comercial: Laboratorio Automotriz "Reina del Cisne" continúa creciendo como una empresa innovadora y comprometida con su trabajo de excelencia, dividida en dos grandes actividades:

- Laboratorio y Taller Automotriz
- Laboratorio de Desarrollo y Fabricación tecnológico.

Stefany Carolina Morales Ponce

060426052-1



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017

1.	ACTIVOS		
1.1.	Activos Corrientes		
1.1.1	Disponibles		
1.1.1.01	Efectivo y equivalentes al efectivo		12.385,19
1.1.1.02	Cuentas por cobrar		13.385,20
1.1.1.02.01	Cientes	<u>13.385,20</u>	
1.1.1.03	Impuestos fiscales		5.197,85
1.1.1.03.02	Retenciones año fiscal	2.662,24	
1.1.1.03.03	Anticipo de renta	1.594,68	
1.1.1.03.06	Crédito tributario de Renta	<u>940,93</u>	
1.1.2	Inventarios		51.501,14
1.1.2.01	Inventarios de Mercadería	<u>51.501,14</u>	
	TOTAL ACTIVOS CORRIENTES		82.469,38
1.2.	Activos no corrientes		
1.2.1	Propiedad, planta y equipo		206.310,26
1.2.1.01	Vehículo	52.622,81	
1.2.1.02	Maquinaria y equipo	257.847,48	
1.2.1.03	Herramientas	49.723,85	
1.2.1.04	(-) Depreciación acumulada	<u>(153.883,88)</u>	
	TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES		206.310,26
	TOTAL ACTIVOS		288.779,64
2.	PASIVOS		
2.1.	Pasivo Corriente		
2.1.1.	Cuentas por pagar		45.137,76
2.1.1.01	Proveedores	<u>45.137,76</u>	
2.1.2	Impuestos por pagar		7.002,79
2.1.2.01	Retenciones de Renta	277,95	
2.1.2.02	Retenciones de IVA por pagar	77,34	
2.1.2.04	Impuesto a la renta por pagar	4.260,51	
2.1.2.06	IVA por pagar	<u>2.386,99</u>	



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017

2.1.3	Obligaciones patronales por pagar		10.347,37
2.1.3.02	IESS por pagar	942,86	
2.1.3.06	Participación laboral por pagar	9.404,51	
	TOTAL PASIVO CORRIENTE		62.487,92
	TOTAL PASIVO		62.487,92
3.	PATRIMONIO		
3.1.	Capital social		177.260,01
3.1.02	Capital de trabajo	177.260,01	
3.2.	Cuentas de resultado		49.031,71
3.2.03	Utilidad o perdida - Utilidad	49.031,71	
	TOTAL PATRIMONIO		226.291,72
	TOTAL PASIVO + CAPITAL		288.779,64

Loja, 31 de Diciembre del 2017.

F) Gerente
Sr. Gustavo Pérez

F) Contador
Sr. Cesar Lima



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017

4.	INGRESOS		
4.1.	Operacionales		
4.1.01.	Ventas Repuestos - Servicios 12%		418.765,29
	TOTAL INGRESOS OPERACIONALES		418.765,29
	TOTAL INGRESOS		418.765,29
5.	COSTOS Y GASTOS		
5.1.	COSTOS		
5.1.01	Costo de ventas		160.502,22
	TOTAL COSTOS		160.502,22
5.2.	GASTOS		
5.2.01	Gastos Operacionales		
5.2.01. 01	Gastos de Venta		66.910,38
5.2.01.01.01	Sueldos y Salarios	43.115,71	
5.2.01.01.02	Aporte Patronal	4.000,18	
5.2.01.01.03	Décima cuarta remuneración	1.343,75	
5.2.01.01.04	Décima tercera remuneración	2.860,11	
5.2.01.01.05	Honorarios profesionales	8.296,32	
5.2.01.01.06	combustible	1.696,26	
5.2.01.01.07	Repuestos	2.912,30	
5.2.01.01.08	Transporte	1.699,59	
5.2.01.01.09	Publicidad	986,16	
5.2.01.02	Gastos de Administración		119.954,66
5.2.01.02.01	Suministros varios	56.558,53	
5.2.01.02.02	Servicios varios	13.192,80	
5.2.01.02.03	Depreciación de Activos	44.766,17	
5.2.01.02.04	Gastos de viaje	3.906,39	
5.2.01.02.09	Seguros y reaseguros	1.530,77	
5.2.01.03	Gastos Generales		2.517,93
5.2.01.03.01	Teléfono	191,37	
5.2.01.03.02	Energía eléctrica	1.437,50	



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017

5.2.01.03.03	Teléfono móvil	118,29	
5.2.01.03.04	Gasto de agua	770,77	
5.2.01.04	Otros Gastos		6.183,37
5.2.01.04.01	Gastos varios	4.899,25	
5.2.01.04.02	Intereses bancarios	1.284,12	
	TOTAL GASTOS OPERACIONALES		195.566,34
	TOTAL GASTOS		195.566,34
	TOTAL COSTOS Y GASTOS		356.068,56
	UTILIDAD BRUTA		62.696,73
	15% Participación Trabajadores		9.404,51
	UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		53.292,22
	Impuesto a la Renta		4.260,51
	UTILIDAD NETA		49.031,71

Loja, 31 de Diciembre del 2017.

F) Gerente
Sr. Gustavo Pérez

F) Contador
Sr. Cesar Lima



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
PRONÓSTICO DE VENTAS
PERIODO 2018 – 2022

Tabla 88

MESES	AÑO BASE 2017	PVM 2018	PVM 2019	PVM 2020	PVM 2021	PVM 2022
Enero	24.062,02	28.279,56	33.236,34	39.061,94	45.908,63	53.955,40
Febrero	34.011,87	39.973,40	46.979,85	55.214,38	64.892,24	76.266,42
Marzo	38.789,89	45.588,90	53.579,63	62.970,95	74.008,37	86.980,40
Abril	40.350,14	47.422,63	55.734,77	65.503,84	76.985,21	90.479,02
Mayo	27.656,85	32.504,48	38.201,80	44.897,73	52.767,31	62.016,26
Junio	38.368,17	45.093,26	52.997,11	62.286,34	73.203,75	86.034,75
Julio	25.642,23	30.136,75	35.419,05	41.627,23	48.923,56	57.498,78
Agosto	39.547,46	46.479,26	54.626,04	64.200,78	75.453,76	88.679,13
Septiembre	37.287,67	43.823,37	51.504,64	60.532,27	71.142,24	83.611,90
Octubre	32.217,88	37.864,96	44.501,85	52.302,04	61.469,44	72.243,67
Noviembre	39.356,47	46.254,79	54.362,23	63.890,73	75.089,36	88.250,86
Diciembre	41.474,64	48.744,23	57.288,01	67.329,33	79.130,68	93.000,54
TOTAL	418.765,29	492.165,59	578.431,32	679.817,56	798.974,55	939.017,13

Fuente: Tablas N° 5 Pronóstico de Ventas
Elaborado por: La autora.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
PRONÓSTICO DE COMPRAS
PERIODO 2018 – 2022

Tabla 89

MESES	AÑO BASE 2017	PCM 2018	PCM 2019	PCM 2020	PCM 2021	PCM 2022
Enero	9.222,37	11.303,77	13.854,93	16.981,85	20.814,50	25.512,14
Febrero	13.035,90	15.977,98	19.584,06	24.004,00	29.421,48	36.061,63
Marzo	14.867,19	18.222,58	22.335,24	27.376,09	33.554,62	41.127,58
Abril	15.465,20	18.955,55	23.233,64	28.477,26	34.904,30	42.781,88
Mayo	10.600,17	12.992,53	15.924,82	19.518,90	23.924,14	29.323,59
Junio	14.705,55	18.024,45	22.092,41	27.078,45	33.189,81	40.680,43
Julio	9.828,02	12.046,11	14.764,81	18.097,08	22.181,43	27.187,57
Agosto	15.157,55	18.578,47	22.771,45	27.910,76	34.209,95	41.930,82
Septiembre	14.291,43	17.516,87	21.470,27	26.315,90	32.255,16	39.534,84
Octubre	12.348,30	15.135,20	18.551,07	22.737,87	27.869,59	34.159,50
Noviembre	15.084,35	18.488,75	22.661,48	27.775,97	34.044,74	41.728,32
Diciembre	15.896,19	19.483,81	23.881,12	29.270,87	35.877,03	43.974,14
TOTAL	160.502,22	196.726,07	241.125,30	295.545,00	362.246,75	444.002,44

Fuente: Tablas N° 10 Pronóstico de Compras
Elaborado por: La autora.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
PRESUPUESTO DEL EFECTIVO
PERIODO 2018 – 2022

Tabla 90

DESCRIPCIÓN	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022
Total de ingreso en efectivo	492.165,59	578.431,32	679.817,56	798.974,55	939.017,13
(-) Total de egreso en efectivo	362.638,12	425.517,79	501.454,57	593.238,00	704.260,38
(=) Flujo neto del efectivo	129.527,47	152.913,53	178.362,99	205.736,55	234.756,75
(+) Efectivo inicial	12.385,19	141.912,66	294.826,19	473.189,18	678.925,73
(=) Efectivo final	141.912,66	294.826,19	473.189,18	678.925,73	913.682,48
(-) Saldo efectivo mínimo	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00
(=) Financiamiento total requerido	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(=) Saldo de efectivo excedente	131.912,66	284.826,19	463.189,18	668.925,73	903.682,48

Fuente: Tabla N° 74 Presupuesto del efectivo.
Elaborado por: La autora.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018

1.	ACTIVOS		
1.1.	Activos Corrientes		
1.1.1	Disponibles		
1.1.1.01	Efectivo y equivalentes al efectivo		14.556,04
1.1.1.02	Cuentas por cobrar		76.664,60
1.1.1.02.01	Clientes	15.731,33	
1.1.1.02.02	Inversiones financieras a corto plazo	60.933,27	
1.1.1.03	Impuestos fiscales		6.108,91
1.1.1.03.02	Retenciones año fiscal	3.128,87	
1.1.1.03.03	Anticipo de renta	1.874,19	
1.1.1.03.06	Crédito tributario de Renta	1.105,85	
1.1.2	Inventarios		60.528,15
1.1.2.01	Inventarios de Mercadería	60.528,15	
	TOTAL ACTIVOS CORRIENTES		157.857,70
1.2.	Activos no corrientes		
1.2.1	Propiedad, planta y equipo		161.544,09
1.2.1.01	Vehículo	52.622,81	
1.2.1.02	Maquinaria y equipo	257.847,48	
1.2.1.03	Herramientas	49.723,85	
1.2.1.04	(-) Depreciación acumulada	(198.650,05)	
	TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES		161.544,09
	TOTAL ACTIVOS		319.401,79
2.	PASIVOS		
2.1.	Pasivo Corriente		
2.1.1.	Cuentas por pagar		53.049,41
2.1.1.01	Proveedores	53.049,41	
2.1.2	Impuestos por pagar		13.561,23
2.1.2.01	Retenciones de Renta	326,67	
2.1.2.02	Retenciones de IVA por pagar	90,90	
2.1.2.04	Impuesto a la renta por pagar	10.338,28	
2.1.2.06	IVA por pagar	2.805,38	
2.1.3	Obligaciones patronales por pagar		13.822,32
2.1.3.02	IESS por pagar	1.108,12	



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018

2.1.3.06	Participación laboral por pagar	12.714,20	
	TOTAL PASIVO CORRIENTE		80.432,96
	TOTAL PASIVO		80.432,96
3.	PATRIMONIO		
3.1.	Capital social		177.260,01
3.1.02	Capital de trabajo	177.260,01	
3.2.	Cuentas de resultado		61.708,82
3.2.03	Utilidad o perdida - Utilidad	61.708,82	
	TOTAL PATRIMONIO		238.968,83
	TOTAL PASIVO + CAPITAL		319.401,79

Loja, 04 de Septiembre del 2019

F) Gerente
Sr. Gustavo Pérez

F) Contador
Sr. Cesar Lima



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PROFORMA
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018

4.	INGRESOS		
4.1.	Operacionales		
4.1.01.	Ventas Repuestos - Servicios 12%	492.165,59	
	TOTAL INGRESOS OPERACIONALES		492.165,59
	TOTAL INGRESOS		492.165,59
5.	COSTOS Y GASTOS		
5.1.	COSTOS		
5.1.01	Costo de ventas	196.726,07	
	TOTAL COSTOS		196.726,07
5.2.	GASTOS		
5.2.01	Gastos Operacionales		
5.2.01. 01	Gastos de Venta		
5.2.01.01.01	Sueldos y Salarios	44.380,44	
5.2.01.01.02	Aporte Patronal	4.117,56	
5.2.01.01.03	Décima cuarta remuneración	1.383,12	
5.2.01.01.04	Décima tercera remuneración	2.943,96	
5.2.01.01.05	Honorarios profesionales	8.539,68	
5.2.01.01.06	combustible	1.993,57	
5.2.01.01.07	Repuestos	3.422,76	
5.2.01.01.08	Transporte	1.997,49	
5.2.01.01.09	Publicidad	986,16	
	TOTAL GASTOS DE VENTA		69.764,74
5.2.01.02	Gastos de Administración		
5.2.01.02.01	Suministro varios	66.472,00	
5.2.01.02.02	Servicios varios	15.505,18	
5.2.01.02.03	Depreciación de Activos	44.766,17	
5.2.01.02.04	Gastos de viaje	3.942,84	
5.2.01.02.09	Seguros y reaseguros	1.530,77	
	TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACIÓN		132.216,96
5.2.01.03	Gastos Generales		
5.2.01.03.01	Teléfono	224,91	



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PROFORMA
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018

5.2.01.03.02	Energía eléctrica	1.689,46	
5.2.01.03.03	Teléfono móvil	118,29	
5.2.01.03.04	Gasto de agua	905,88	
	TOTAL GASTOS GENERALES		2.938,54
5.2.01.04	Otros Gastos		
5.2.01.04.01	Gastos varios	5.757,98	
	TOTAL OTROS GASTOS		5.757,98
	TOTAL GASTOS OPERACIONALES		210.678,22
	TOTAL GASTOS		210.678,22
	TOTAL COSTOS Y GASTOS		407.404,29
	UTILIDAD BRUTA		84.761,30
	15% Participación Trabajadores		12.714,20
	UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		72.047,10
	Impuesto a la Renta		10.338,28
	UTILIDAD NETA		61.708,82

Loja, 04 de Septiembre del 2019

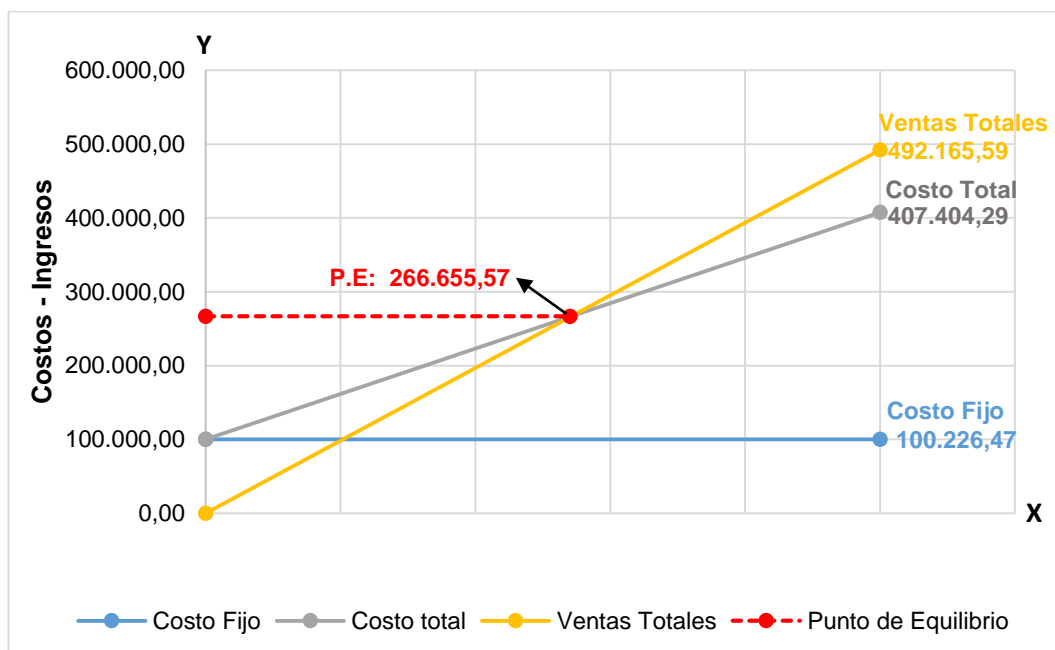
F) Gerente
Sr. Gustavo Pérez

F) Contador
Sr. Cesar Lima



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 2018

Gráfico 15 Punto de Equilibrio Año 2018



Fuente: Gráfico N° 9 Gráfico del Punto de Equilibrio, Año 2018
Elaborado por: La autora.

Interpretación: Al aplicar el Punto de equilibrio para el año 2018, se refleja que el Laboratorio Automotriz REICIS tiene un total de costos de \$407.404,29 unas ventas totales de \$492.165,59 y un Costo Fijo de \$100.226,47 esto demuestra que la empresa debe obtener un valor mínimo en sus ventas de \$266.655,57 para que pueda cubrir sus costos y gastos sin obtener ganancia o pérdida, es decir su beneficio sería de \$0,00.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019

1.	ACTIVOS		
1.1.	Activos Corrientes		
1.1.1	Disponibles		
1.1.1.01	Efectivo y equivalentes al efectivo		17.107,39
1.1.1.02	Cuentas por cobrar		140.643,02
1.1.1.02.01	Clientes	18.488,68	
1.1.1.02.02	Inversiones financieras a corto plazo	122.154,34	
1.1.1.03	Impuestos fiscales		7.179,66
1.1.1.03.02	Retenciones año fiscal	3.677,29	
1.1.1.03.03	Anticipo de renta	2.202,69	
1.1.1.03.06	Crédito tributario de Renta	1.299,68	
1.1.2	Inventarios		71.137,39
1.1.2.01	Inventarios de Mercadería	71.137,39	
	TOTAL ACTIVOS CORRIENTES		236.067,46
1.2.	Activos no corrientes		
1.2.1	Propiedad, planta y equipo		116.777,92
1.2.1.01	Vehículo	52.622,81	
1.2.1.02	Maquinaria y equipo	257.847,48	
1.2.1.03	Herramientas	49.723,85	
1.2.1.04	(-) Depreciación acumulada	(243.416,22)	
	TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES		116.777,92
	TOTAL ACTIVOS		352.845,38
2.	PASIVOS		
2.1.	Pasivo Corriente		
2.1.1.	Cuentas por pagar		62.347,80
2.1.1.01	Proveedores	62.347,80	
2.1.2	Impuestos por pagar		19.383,44
2.1.2.01	Retenciones de Renta	383,93	
2.1.2.02	Retenciones de IVA por pagar	106,83	
2.1.2.04	Impuesto a la renta por pagar	15.595,58	
2.1.2.06	IVA por pagar	3.297,10	
2.1.3	Obligaciones patronales por pagar		17.524,45
2.1.3.02	IESS por pagar	1.302,35	



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019

2.1.3.06	Participación laboral por pagar	16.222,10	
	TOTAL PASIVO CORRIENTE	99.255,69	
	TOTAL PASIVO	99.255,69	
3.	PATRIMONIO		
3.1.	Capital social		177.260,01
3.1.02	Capital de trabajo	177.260,01	
3.2.	Cuentas de resultado		76.329,68
3.2.03	Utilidad o perdida - Utilidad	76.329,68	
	TOTAL PATRIMONIO		253.589,69
	TOTAL PASIVO + CAPITAL		352.845,38

Loja, 04 de Septiembre del 2019

F) Gerente
Sr. Gustavo Pérez

F) Contador
Sr. Cesar Lima



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PROFORMA
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019

4.	INGRESOS		
4.1.	Operacionales		
4.1.01.	Ventas Repuestos - Servicios 12%	578.431,32	
	TOTAL INGRESOS OPERACIONALES		578.431,32
	TOTAL INGRESOS		578.431,32
5.	COSTOS Y GASTOS		
5.1.	COSTOS		
5.1.01	Costo de ventas	241.125,30	
	TOTAL COSTOS		241.125,30
5.2.	GASTOS		
5.2.01	Gastos Operacionales		
5.2.01.01	Gastos de Venta		
5.2.01.01.01	Sueldos y Salarios	45.300,24	
5.2.01.01.02	Aporte Patronal	4.202,88	
5.2.01.01.03	Décima cuarta remuneración	1.411,80	
5.2.01.01.04	Décima tercera remuneración	3.005,04	
5.2.01.01.05	Honorarios profesionales	8.716,68	
5.2.01.01.06	combustible	2.343,01	
5.2.01.01.07	Repuestos	4.022,70	
5.2.01.01.08	Transporte	2.347,59	
5.2.01.01.09	Publicidad	986,16	
	TOTAL GASTOS DE VENTA		72.336,10
5.2.01.02	Gastos de Administración		
5.2.01.02.01	Suministro varios	78.123,05	
5.2.01.02.02	Servicios varios	18.222,91	
5.2.01.02.03	Depreciación de Activos	44.766,17	
5.2.01.02.04	Gastos de viaje	3.979,56	
5.2.01.02.09	Seguros y reaseguros	1.530,77	
	TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACIÓN		146.622,46
5.2.01.03	Gastos Generales		
5.2.01.03.01	Teléfono	264,35	



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PROFORMA
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019

5.2.01.03.02	Energía eléctrica	1.985,58	
5.2.01.03.03	Teléfono móvil	118,29	
5.2.01.03.04	Gasto de agua	1.064,64	
	TOTAL GASTOS GENERALES		3.432,86
5.2.01.04	Otros Gastos		
5.2.01.04.01	Gastos varios	6.767,24	
	TOTAL OTROS GASTOS		6.767,24
	TOTAL GASTOS OPERACIONALES		229.158,66
	TOTAL GASTOS		229.158,66
	TOTAL COSTOS Y GASTOS		470.283,96
	UTILIDAD BRUTA		108.147,36
	15% Participación Trabajadores		16.222,10
	UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		91.925,26
	Impuesto a la Renta		15.595,58
	UTILIDAD NETA		76.329,68

Loja, 04 de Septiembre del 2019

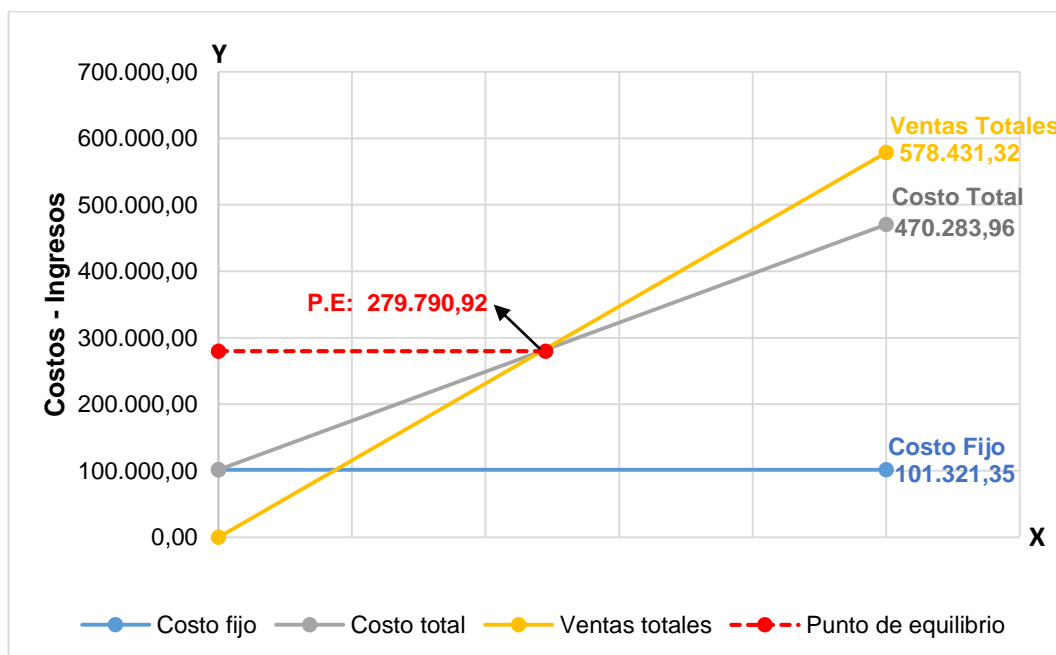
F) Gerente
Sr. Gustavo Pérez

F) Contador
Sr. Cesar Lima



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 2019

Gráfico 16 Punto de Equilibrio Año 2019



Fuente: Gráfico N° 10 Gráfico del Punto de Equilibrio Año 2019
Elaborado por: La autora.

Interpretación: El Punto de equilibrio para el año 2019, refleja que el Laboratorio Automotriz REICIS tendrá un costo total de \$470.283,96 un valor en las ventas de \$578.431,32 y un Costo Fijo de \$101.321,35 esto demuestra que la empresa debe obtener un valor mínimo en sus ventas de \$279.790,92 para que pueda cubrir sus costos y gastos sin obtener ganancia o pérdida.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2020

1.	ACTIVOS		
1.1.	Activos Corrientes		
1.1.1	Disponibles		
1.1.1.01	Efectivo y equivalentes al efectivo		20.105,94
1.1.1.02	Cuentas por cobrar		205.953,23
1.1.1.02.01	Clientes	21.729,34	
1.1.1.02.02	Inversiones financieras a corto plazo	184.223,89	
1.1.1.03	Impuestos fiscales		8.438,10
1.1.1.03.02	Retenciones año fiscal	4.321,84	
1.1.1.03.03	Anticipo de renta	2.588,77	
1.1.1.03.06	Crédito tributario de Renta	1.527,49	
1.1.2	Inventarios		83.606,20
1.1.2.01	Inventarios de Mercadería	83.606,20	
	TOTAL ACTIVOS CORRIENTES		318.103,47
1.2.	Activos no corrientes		
1.2.1	Propiedad, planta y equipo		72.011,75
1.2.1.01	Vehículo	52.622,81	
1.2.1.02	Maquinaria y equipo	257.847,48	
1.2.1.03	Herramientas	49.723,85	
1.2.1.04	(-) Depreciación acumulada	(288.182,39)	
	TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES		72.011,75
	TOTAL ACTIVOS		390.115,22
2.	PASIVOS		
2.1.	Pasivo Corriente		
2.1.1.	Cuentas por pagar		73.275,99
2.1.1.01	Proveedores	73.275,99	
2.1.2	Impuestos por pagar		26.536,97
2.1.2.01	Retenciones de Renta	451,22	
2.1.2.02	Retenciones de IVA por pagar	125,55	
2.1.2.04	Impuesto a la renta por pagar	22.085,19	
2.1.2.06	IVA por pagar	3.875,01	
2.1.3	Obligaciones patronales por pagar		21.570,14
2.1.3.02	IESS por pagar	1.530,62	



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2020

2.1.3.06	Participación laboral por pagar	20.039,52	
	TOTAL PASIVO CORRIENTE	121.383,10	
	TOTAL PASIVO	121.383,10	
3.	PATRIMONIO		
3.1.	Capital social		177.260,01
3.1.02	Capital de trabajo	177.260,01	
3.2.	Cuentas de resultado		91.472,11
3.2.03	Utilidad o perdida - Utilidad	91.472,11	
	TOTAL PATRIMONIO		268.732,12
	TOTAL PASIVO + CAPITAL		390.115,22

Loja, 04 de Septiembre del 2019

F) Gerente
Sr. Gustavo Pérez

F) Contador
Sr. Cesar Lima



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PROFORMA
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2020

4.	INGRESOS		
4.1.	Operacionales		
4.1.01.	Ventas Repuestos - Servicios 12%	679.817,56	
	TOTAL INGRESOS OPERACIONALES		679.817,56
	TOTAL INGRESOS		679.817,56
5.	COSTOS Y GASTOS		
5.1.	COSTOS		
5.1.01	Costo de ventas	295.545,00	
	TOTAL COSTOS		295.545,00
5.2.	GASTOS		
5.2.01	Gastos Operacionales		
5.2.01.01	Gastos de Venta		
5.2.01.01.01	Sueldos y Salarios	46.239,12	
5.2.01.01.02	Aporte Patronal	4.290,00	
5.2.01.01.03	Décima cuarta remuneración	1.441,08	
5.2.01.01.04	Décima tercera remuneración	3.067,32	
5.2.01.01.05	Honorarios profesionales	8.897,28	
5.2.01.01.06	combustible	2.753,69	
5.2.01.01.07	Repuestos	4.727,79	
5.2.01.01.08	Transporte	2.759,08	
5.2.01.01.09	Publicidad	986,16	
	TOTAL GASTOS DE VENTA		75.161,52
5.2.01.02	Gastos de Administración		
5.2.01.02.01	Suministro varios	91.816,31	
5.2.01.02.02	Servicios varios	21.417,02	
5.2.01.02.03	Depreciación de Activos	44.766,17	
5.2.01.02.04	Gastos de viaje	4.016,76	
5.2.01.02.09	Seguros y reaseguros	1.530,77	
	TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACIÓN		163.547,03
5.2.01.03	Gastos Generales		
5.2.01.03.01	Teléfono	310,66	



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PROFORMA
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2020

5.2.01.03.02	Energía eléctrica	2.333,61	
5.2.01.03.03	Teléfono móvil	118,29	
5.2.01.03.04	Gasto de agua	1.251,26	
	TOTAL GASTOS GENERALES	4.013,82	
5.2.01.04	Otros Gastos		
5.2.01.04.01	Gastos varios	7.953,37	
	TOTAL OTROS GASTOS	7.953,37	
	TOTAL GASTOS OPERACIONALES	250.675,74	
	TOTAL GASTOS	250.675,74	
	TOTAL COSTOS Y GASTOS	546.220,74	
	UTILIDAD BRUTA	133.596,82	
	15% Participación Trabajadores	20.039,52	
	UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	113.557,30	
	Impuesto a la Renta	22.085,19	
	UTILIDAD NETA	91.472,11	

Loja, 04 de Septiembre del 2019

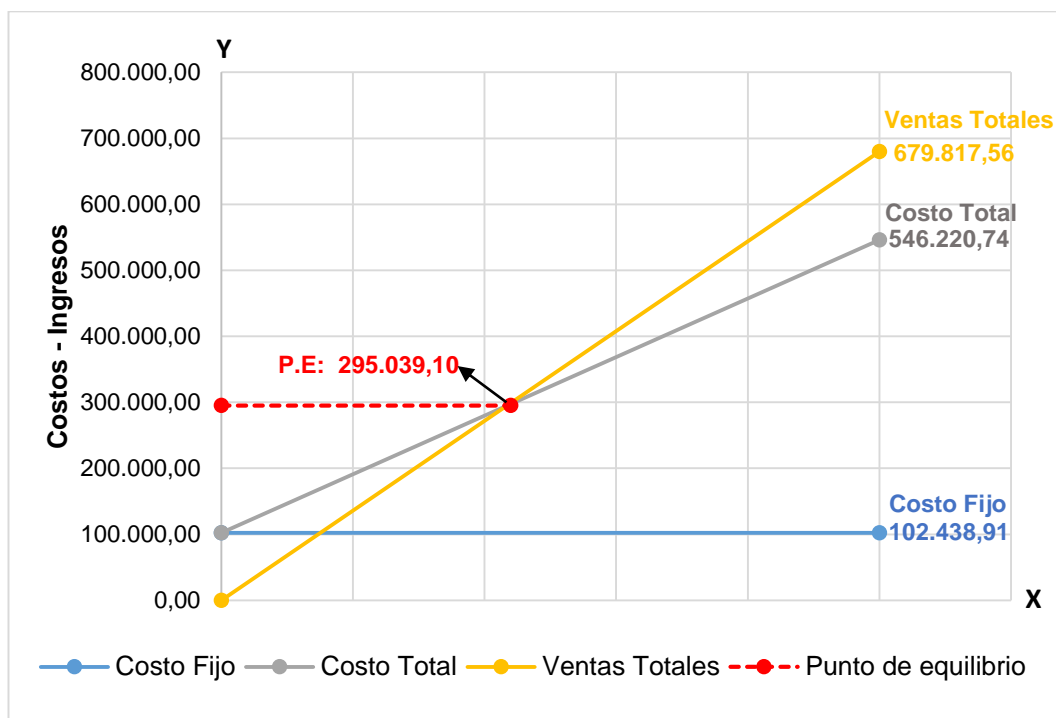
F) Gerente
Sr. Gustavo Pérez

F) Contador
Sr. Cesar Lima



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 2020

Gráfico 17 Punto de Equilibrio Año 2020



Fuente: Gráfico N° 11 Gráfico del Punto de Equilibrio Año 2020
Elaborado por: La autora.

Interpretación: El Laboratorio Automotriz REICIS refleja en su punto de equilibrio que para el año 2020, tendrá costos totales de \$546.220,74 un total de ventas de \$679.817,56 y un Costo Fijo de \$102.438,91 esto demuestra que la empresa debe obtener un mínimo en sus ventas de \$295.039,10 para que pueda cubrir sus costos y tener una ganancia de \$0,00.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2021

1.	ACTIVOS		
1.1.	Activos Corrientes		
1.1.1	Disponibles		
1.1.1.01	Efectivo y equivalentes al efectivo		23.630,07
1.1.1.02	Cuentas por cobrar		272.327,74
1.1.1.02.01	Clientes	25.538,01	
1.1.1.02.02	Inversiones financieras a corto plazo	<u>246.789,73</u>	
1.1.1.03	Impuestos fiscales		9.917,11
1.1.1.03.02	Retenciones año fiscal	5.079,36	
1.1.1.03.03	Anticipo de renta	3.042,52	
1.1.1.03.06	Crédito tributario de Renta	<u>1.795,23</u>	
1.1.2	Inventarios		98.260,52
1.1.2.01	Inventarios de Mercadería	<u>98.260,52</u>	
	TOTAL ACTIVOS CORRIENTES		<u>404.135,44</u>
1.2.	Activos no corrientes		
1.2.1	Propiedad, planta y equipo		27.245,58
1.2.1.01	Vehículo	52.622,81	
1.2.1.02	Maquinaria y equipo	257.847,48	
1.2.1.03	Herramientas	49.723,85	
1.2.1.04	(-) Depreciación acumulada	<u>(332.948,56)</u>	
	TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES		<u>27.245,58</u>
	TOTAL ACTIVOS		<u><u>431.381,02</u></u>
2.	PASIVOS		
2.1.	Pasivo Corriente		
2.1.1.	Cuentas por pagar		86.119,65
2.1.1.01	Proveedores	<u>86.119,65</u>	
2.1.2	Impuestos por pagar		35.394,27
2.1.2.01	Retenciones de Renta	530,31	
2.1.2.02	Retenciones de IVA por pagar	147,56	
2.1.2.04	Impuesto a la renta por pagar	30.162,19	
2.1.2.06	IVA por pagar	<u>4.554,21</u>	
2.1.3	Obligaciones patronales por pagar		25.944,46
2.1.3.02	IESS por pagar	1.798,90	



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2021

2.1.3.06	Participación laboral por pagar	24.145,56
	TOTAL PASIVO CORRIENTE	147.458,38
	TOTAL PASIVO	147.458,38
3.	PATRIMONIO	
3.1.	Capital social	177.260,01
3.1.02	Capital de trabajo	177.260,01
3.2.	Cuentas de resultado	106.662,63
3.2.03	Utilidad o perdida - Utilidad	106.662,63
	TOTAL PATRIMONIO	283.922,64
	 TOTAL PASIVO + CAPITAL	 431.381,02

Loja, 04 de Septiembre del 2019

F) Gerente
Sr. Gustavo Pérez

F) Contador
Sr. Cesar Lima



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PROFORMA
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2021

4.	INGRESOS		
4.1.	Operacionales		
4.1.01.	Ventas Repuestos - Servicios 12%	798.974,55	
	TOTAL INGRESOS OPERACIONALES		<u>798.974,55</u>
	TOTAL INGRESOS		<u><u>798.974,55</u></u>
5.	COSTOS Y GASTOS		
5.1.	COSTOS		
5.1.01	Costo de ventas	362.246,75	
	TOTAL COSTOS		<u>362.246,75</u>
5.2.	GASTOS		
5.2.01	Gastos Operacionales		
5.2.01.01	Gastos de Venta		
5.2.01.01.01	Sueldos y Salarios	47.197,44	
5.2.01.01.02	Aporte Patronal	4.378,92	
5.2.01.01.03	Décima cuarta remuneración	1.470,96	
5.2.01.01.04	Décima tercera remuneración	3.130,92	
5.2.01.01.05	Honorarios profesionales	9.081,72	
5.2.01.01.06	combustible	3.236,34	
5.2.01.01.07	Repuestos	5.556,45	
5.2.01.01.08	Transporte	3.242,70	
5.2.01.01.09	Publicidad	986,16	
	TOTAL GASTOS DE VENTA		<u>78.281,61</u>
5.2.01.02	Gastos de Administración		
5.2.01.02.01	Suministro varios	107.909,69	
5.2.01.02.02	Servicios varios	25.170,94	
5.2.01.02.03	Depreciación de Activos	44.766,17	
5.2.01.02.04	Gastos de viaje	4.054,20	
5.2.01.02.09	Seguros y reaseguros	1.530,77	
	TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACIÓN		<u>183.431,77</u>
5.2.01.03	Gastos Generales		
5.2.01.03.01	Teléfono	365,10	



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PROFORMA
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2021

5.2.01.03.02	Energía eléctrica	2.742,65	
5.2.01.03.03	Teléfono móvil	118,29	
5.2.01.03.04	Gasto de agua	1.470,59	
	TOTAL GASTOS GENERALES		4.696,63
5.2.01.04	Otros Gastos		
5.2.01.04.01	Gastos varios	9.347,41	
	TOTAL OTROS GASTOS		9.347,41
	TOTAL GASTOS OPERACIONALES		275.757,42
	TOTAL GASTOS		275.757,42
	TOTAL COSTOS Y GASTOS		638.004,17
	UTILIDAD NETA		160.970,38
	15% Participación Trabajadores		24.145,56
	UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		136.824,82
	Impuesto a la Renta		30.162,19
	UTILIDAD NETA		106.662,63

Loja, 04 de Septiembre del 2019

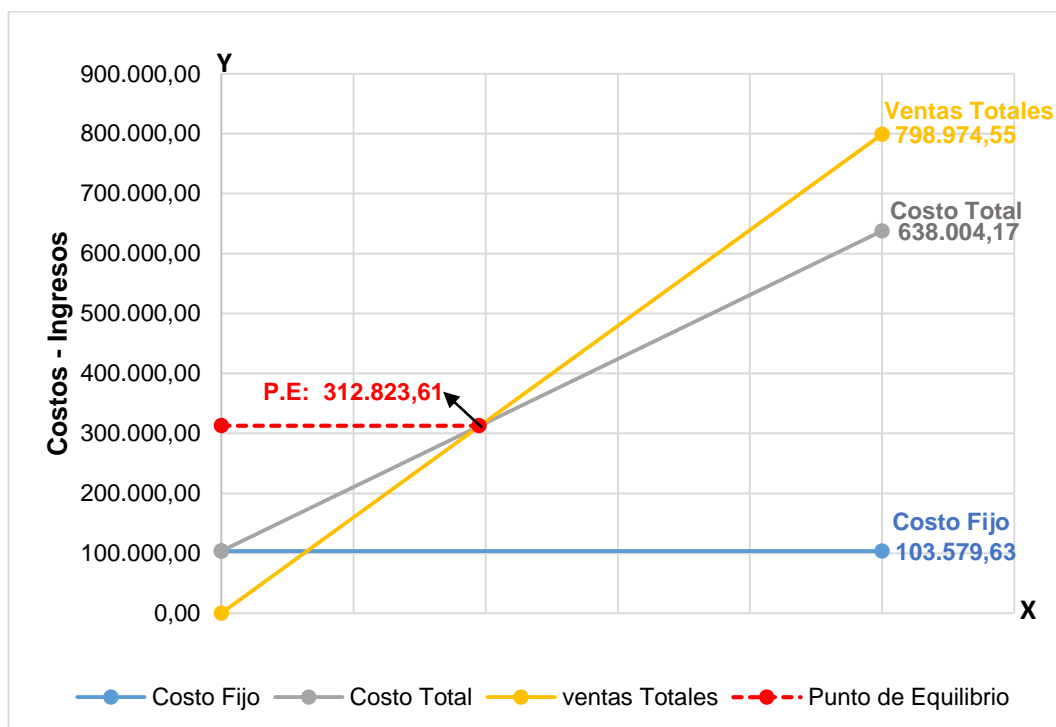
F) Gerente
Sr. Gustavo Pérez

F) Contador
Sr. Cesar Lima



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 2021

Gráfico 18 Punto de Equilibrio Año 2021



Fuente: Gráfico N° 12 Gráfico del Punto de Equilibrio Año 2021
Elaborado por: La autora.

Interpretación: Al aplicar el Laboratorio Automotriz REICIS el punto de equilibrio para el año 2021, refleja que tendrá un total de costos de \$638.004,17 un total de ventas de \$798.974,55 y un Costo Fijo de \$103.579,63 demostrando que la empresa debe obtener un mínimo en sus ventas de \$312.823,61 para que pueda cubrir sus costos y gastos sin obtener ganancia o pérdida.



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2022

1.	ACTIVOS		
1.1.	Activos Corrientes		
1.1.1	Disponibles		
1.1.1.01	Efectivo y equivalentes al efectivo		27.771,90
1.1.1.02	Cuentas por cobrar		339.338,37
1.1.1.02.01	Clientes	30.014,26	
1.1.1.02.02	Inversiones financieras a corto plazo	309.324,11	
1.1.1.03	Impuestos fiscales		11.655,36
1.1.1.03.02	Retenciones año fiscal	5.969,66	
1.1.1.03.03	Anticipo de renta	3.575,81	
1.1.1.03.06	Crédito tributario de Renta	2.109,89	
1.1.2	Inventarios		115.483,42
1.1.2.01	Inventarios de Mercadería	115.483,42	
	TOTAL ACTIVOS CORRIENTES		494.249,05
1.2.	Activos no corrientes		
1.2.1	Propiedad, planta y equipo		0,00
1.2.1.01	Vehículo	52.622,81	
1.2.1.02	Maquinaria y equipo	257.847,48	
1.2.1.03	Herramientas	49.723,85	
1.2.1.04	(-) Depreciación acumulada	(360.194,14)	
	TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES		0,00
	TOTAL ACTIVOS		494.249,05
2.	PASIVOS		
2.1.	Pasivo Corriente		
2.1.1.	Cuentas por pagar		101.214,52
2.1.1.01	Proveedores	101.214,52	
2.1.2	Impuestos por pagar		50.157,21
2.1.2.01	Retenciones de Renta	623,26	
2.1.2.02	Retenciones de IVA por pagar	173,42	
2.1.2.04	Impuesto a la renta por pagar	44.008,07	
2.1.2.06	IVA por pagar	5.352,46	
2.1.3	Obligaciones patronales por pagar		33.240,89
2.1.3.02	IESS por pagar	2.114,21	



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2022

2.1.3.06	Participación laboral por pagar	31.126,68
	TOTAL PASIVO CORRIENTE	<u>184.612,62</u>
	TOTAL PASIVO	<u>184.612,62</u>
3.	PATRIMONIO	
3.1.	Capital social	177.260,01
3.1.02	Capital de trabajo	<u>177.260,01</u>
3.2.	Cuentas de resultado	132.376,42
3.2.03	Utilidad o perdida - Utilidad	<u>132.376,42</u>
	TOTAL PATRIMONIO	<u>309.636,43</u>
	TOTAL PASIVO + CAPITAL	<u><u>494.249,05</u></u>

Loja, 04 de Septiembre del 2019

F) Gerente
Sr. Gustavo Pérez

F) Contador
Sr. Cesar Lima



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PROFORMA
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2022

4.	INGRESOS		
4.1.	Operacionales		
4.1.01.	Ventas Repuestos - Servicios 12%	939.017,13	
	TOTAL INGRESOS OPERACIONALES		<u>939.017,13</u>
	TOTAL INGRESOS		<u><u>939.017,13</u></u>
5.	COSTOS Y GASTOS		
5.1.	COSTOS		
5.1.01	Costo de ventas	444.002,44	
	TOTAL COSTOS		<u>444.002,44</u>
5.2.	GASTOS		
5.2.01	Gastos Operacionales		
5.2.01.01	Gastos de Venta		
5.2.01.01.01	Sueldos y Salarios	48.175,56	
5.2.01.01.02	Aporte Patronal	4.469,64	
5.2.01.01.03	Décima cuarta remuneración	1.501,44	
5.2.01.01.04	Décima tercera remuneración	3.195,72	
5.2.01.01.05	Honorarios profesionales	9.270,00	
5.2.01.01.06	combustible	3.803,60	
5.2.01.01.07	Repuestos	6.530,38	
5.2.01.01.08	Transporte	3.811,08	
5.2.01.01.09	Publicidad	986,16	
	TOTAL GASTOS DE VENTA		<u>81.743,58</u>
5.2.01.02	Gastos de Administración		
5.2.01.02.01	Suministro varios	126.823,86	
5.2.01.02.02	Servicios varios	29.582,81	
5.2.01.02.03	Depreciación de Activos	27.245,58	
5.2.01.02.04	Gastos de viaje	4.092,00	
5.2.01.02.09	Seguros y reaseguros	1.530,77	
	TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACIÓN		<u>189.275,02</u>
5.2.01.03	Gastos Generales		
5.2.01.03.01	Teléfono	429,13	



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PROFORMA
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2022

5.2.01.03.02	Energía eléctrica	3.223,37	
5.2.01.03.03	Teléfono móvil	118,29	
5.2.01.03.04	Gasto de agua	1.728,31	
	TOTAL GASTOS GENERALES		5.499,10
5.2.01.04	Otros Gastos		
5.2.01.04.01	Gastos varios	10.985,82	
	TOTAL OTROS GASTOS		10.985,82
	TOTAL GASTOS OPERACIONALES		287.503,52
	TOTAL GASTOS		287.503,52
	TOTAL COSTOS Y GASTOS		731.505,96
	UTILIDAD NETA		207.511,17
	15% Participación Trabajadores		31.126,68
	UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		176.384,49
	Impuesto a la Renta		44.008,07
	UTILIDAD NETA		132.376,42

Loja, 04 de Septiembre del 2019

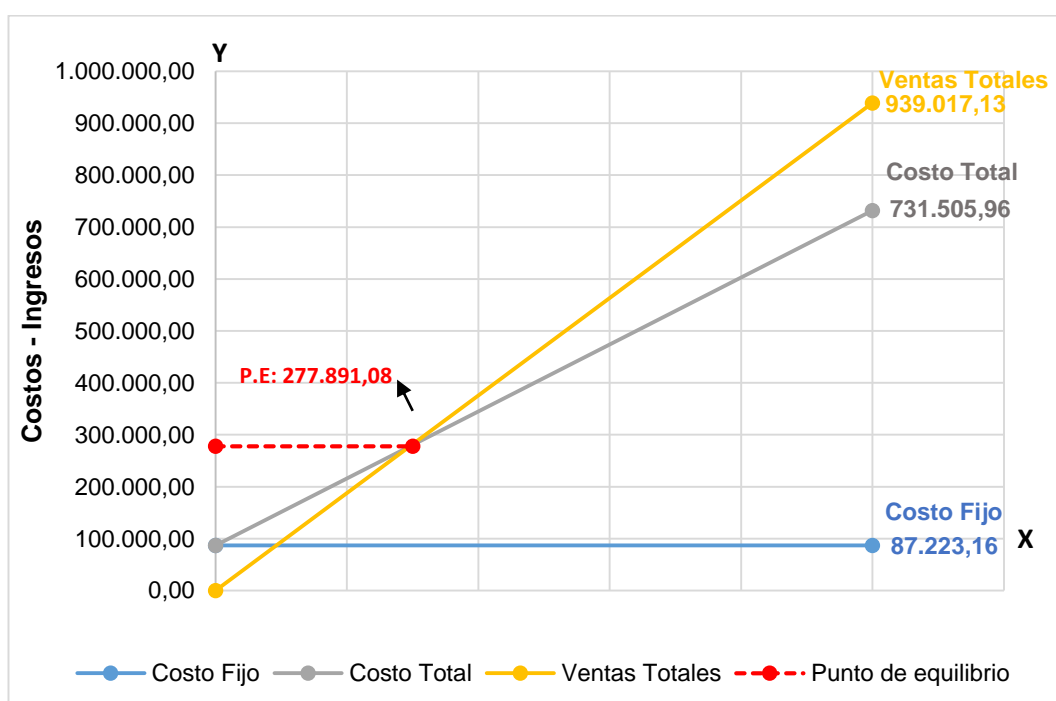
F) Gerente
Sr. Gustavo Pérez

F) Contador
Sr. Cesar Lima



LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 2022

Gráfico 19 Punto de Equilibrio Año 2022



Fuente: Gráfico N° 13 Gráfico del Punto de Equilibrio Año 2022
Elaborado por: La autora.

Interpretación: El Laboratorio Automotriz REICIS refleja en el punto de equilibrio del año 2022, que tendrá un total de costos de \$ 731.505,96 un total de ventas de \$939.017,13 y un Costo Fijo de \$87.223,16 demostrando que la empresa debe obtener un mínimo en sus ventas de \$277.891,08 para que pueda cubrir sus costos y gastos sin obtener ganancia o pérdida.

INFORME DE PLANEACIÓN FINANCIERA

Al Señor Gustavo Pérez, gerente propietario del Laboratorio Automotriz REICIS: Se ha realizado la planeación financiera del Laboratorio Automotriz REICIS, que incluyen los pronósticos de ventas y de compras, presupuesto de efectivo, los estados de situación financiera y de resultados proforma, con sus respectivos análisis de punto de equilibrio en el periodo 2018 – 2022.

Comentarios:

Los estados financieros del año 2017, presentados por la empresa, tienen una mala codificación y estructura de las cuentas, es por ello que se procedió a reorganizar y reestructurar las cuentas que intervienen en dichos estados, para su mejor manejo y comprensión. Realizado el pronóstico de ventas y de compras se pudo constatar que el mes de diciembre es donde se efectúan más ventas, y se realizan más compras.

El programa de entradas del efectivo proyectadas recolecta la información proyectada, de la cuenta ventas, ya que es la única fuente de ingreso de la empresa, obteniendo un total de ingresos operacionales de \$492.165,59; \$578.431,32; \$679.817,56; \$798.974,55; \$939.017,13 en los

años del 2018 al 2022 respectivamente. El programa de salidas de efectivo proyectadas, refleja las proyecciones de todos los gastos que intervienen en la empresa, cabe destacar que para realizar las proyecciones se analizó cada cuenta de gasto que intervienen en el estado de resultados, para obtener mejores estimaciones, y resultados más precisos que permitan analizar de mejor manera la situación futura de la empresa alcanzando un total de costos y gastos de \$407.404,29; \$470.283,96; \$546.220,74; \$638.004,17 y \$731.505,96.

Ambos programas permitieron la construcción del presupuesto de efectivo, instrumento clave para determinar que la empresa no sufrirá inconvenientes de liquidez a futuro, presentando los siguientes excedentes de efectivo: \$131.912,66; \$284.826,19; \$463.189,18; \$668.925,73; \$903.682,48. Los mismos que pueden ser utilizados en inversiones para crecimiento y mejoramiento de la empresa.

Los estados financieros proforma revelan con anticipación la situación económica – financiera de la empresa en un informe estructurado que le permita al gerente del Laboratorio Automotriz REICIS analizar los valores supuestos que obtendrán en un futuro y mediante ellos tomar decisiones acertadas para la empresa. Por lo cual se generó las siguientes utilidades

netas: para el año 2018: \$61.708,82; año 2019: \$76.329,68; año 2020: \$91.472,11; año 2021: \$106.662,63; y año 2022: \$132.376,42.

En el análisis del punto de equilibrio se consiguió los siguientes resultados: \$266.655,57; \$279.790,92; \$295.039,10; \$312.823,61; \$277.891,08 para el periodo 2018 – 2022. Mediante esta herramienta el gerente y el personal contable pueden evaluar el nivel de ventas que deben alcanzar para cubrir todos los costos y gastos que se generan y estar en un punto medio donde no se obtiene utilidad y pérdida, pero sigue funcionando normalmente el negocio. Por ende la empresa tiene que buscar las medidas adecuadas para superar estos valores y obtener ganancias que le permitan crecer apropiadamente.

Conclusión:

La planeación financiera, es una herramienta muy útil, que permitió al Gerente propietario del Laboratorio Automotriz REICIS, conocer las posibles ganancias, que podrían obtener hasta el 2022, los cuales podrían ser invertidos para el desarrollo y crecimiento de la empresa; contribuye a la toma de decisiones oportunas, mediante el análisis de los estados financieros proforma y del punto de equilibrio. Además permite proponerse metas financieras y estratégicas que ayuden al personal a

centrarse en su respectivo trabajo alcanzando el éxito de la empresa, y de los trabajadores a nivel personal.

Sugerencias:

Se sugiere que se realice una reestructuración sistemática, homogénea y flexible, de las cuentas de la empresa y su codificación, para una mejor comprensión y facilitar el control de los estados financieros.


Realizar seguimientos de cumplimientos de la planeación financiera, para así verificar si se está tomando las decisiones adecuadas que le permita a la empresa crecer y obtener utilidades iguales o superiores a las establecidas en los estados financieros proforma.

Establecer metas empresariales, que mejore su visión en el mundo de los negocios, motivando a todo el personal del Laboratorio Automotriz REICIS, para que sean partícipes del crecimiento de la empresa, obteniendo así talento humano más entregado a su trabajo, dando el cien por ciento de su esfuerzo.

Esto es todo en cuanto se puede informar respecto al trabajo realizado, se destaca que se ha respetado leyes, normas, y disposiciones, entre otros,

referentes al proceso de la planeación financiera, la contabilidad con respecto a los estados financieros proforma, el quince por ciento a trabajadores e impuesto a la renta.

Loja, 04 de Septiembre del 2019



Stefany Carolina Morales Ponce

g. DISCUSIÓN

El Laboratorio Automotriz REICIS se dedicada al mantenimiento y reparación de sistemas de inyección a diésel convencional y electrónico, bancos de prueba, turbocargadores, scanner. Esta empresa no implementa Planeación Financiera, que le permita analizar su situación futura y la toma de decisiones acordes a resultados supuestos obtenidos en todo el proceso de esta técnica, provocando necesidades de liquidez, una inadecuada distribución de recursos materiales y financieros, y no prever situaciones desfavorables para su economía.

Así también se constató que no manejan un sistema de inventario de mercaderías que facilite la verificación de entradas y salidas de mercancías por las compras, ventas y devoluciones, esto conlleva a una incertidumbre en el importe exacto de la mercadería que debería haber.

Cabe destacar que no se emplea el análisis de punto de equilibrio, desconociendo, el monto de ingresos necesarios para cubrir los costos y gastos, propios del desarrollo y funcionamiento normal del negocio. Esto impide que el gerente no pueda fijar metas empresariales u objetivos de ventas, para alcanzar utilidades mayores a las establecidas.

Una vez recopilada la información necesaria del Laboratorio Automotriz "REICIS", se abrió paso a la elaboración de la Planeación Financiera en el

periodo 2018 - 2022, con el fin de dar cumplimiento a los objetivos planteados. Se elaboró los Pronósticos de Ventas y Compras, los cuales se realizaron mediante los cuadros comparativos respectivos del año 2016 – 2017, obteniendo para el año base \$41.474,64 en ventas y \$15.896,19 en compras en diciembre, mes que genera valores más altos.

Se efectuó los programas de entradas y salidas de efectivo, para registrar las proyecciones de los ingresos y gastos propios del funcionamiento normal de la empresa, con el fin de ayudar a la confección del presupuesto de efectivo, los estados financieros proforma y el punto de equilibrio.

Mediante el presupuesto de efectivo, el gerente–propietario, puede contrastar que el Laboratorio Automotriz contará con liquidez obteniendo los siguientes excedentes de efectivo: \$131.912,66; \$284.826,19; \$463.189,18; \$668.925,73; \$903.682,48, en los cinco años acordados, estos pueden ser utilizados en inversiones para su crecimiento financiero.

Los estados financieros proforma reflejaron en todos los años proyectados, utilidad neta, constatando que la empresa no tendrá problemas de liquidez, así también le permite evaluar y analizar su situación económica – financiera y en base a ello tomar decisiones acertadas, que ayuden al cumplimiento de los objetivos empresariales.

Realizado la planeación financiera se realizó el respectivo Informe que resume todo el proceso realizado y lo refleja de manera clara, precisa y concisa permitiendo al Sr. Gerente, tener una visión clara de lo que podría ganar su empresa en 5 años, analizando mediante el punto de equilibrio el valor mínimo en ventas que debe obtener para que el Laboratorio tenga un normal funcionamiento, sin verse afectada por los costos y gastos incurridos.

El Sr. Gustavo Pérez, gerente - propietario del Laboratorio Automotriz REICIS debe considerar el trabajo realizado ya que contribuye a sus intereses, y le permite tener una idea clara de los pasos a seguir para efectuar planeaciones financieras, a corto o largo plazo, logrando incrementar sus ingresos, establecerse metas empresariales con respecto a las ganancias, así como también prevenir situaciones de riesgo a través de la toma de decisiones y con ello mejorar su rentabilidad, sostenibilidad y liquidez en el mercado local.

h. CONCLUSIONES

Realizada la Planeación Financiera al Laboratorio Automotriz REICIS, en el periodo 2018 – 2022, aplicando las respectivas herramientas y los debidos análisis, se concluye lo siguiente:

- La aplicación de la Planeación financiera en el Laboratorio Automotriz REICIS, permitió constatar que diciembre es el mes con mayores ventas y compras, reflejado en el año base con \$41.474,64 y \$15.896,19 respectivamente; permitiendo a la empresa adoptar políticas que consideren la asignación debida de recursos materiales, financieros y tecnológicos.
- La aplicación del Presupuesto de Efectivo ayudó a identificar las necesidades y oportunidades financieras, dando como resultado conocer la determinación de excedentes de efectivo con los siguientes valores: \$131.912,66; \$284.826,19; \$463.189,18; \$668.925,73; \$903.682,48, del año 2018 al 2022
- Los Estados Financieros Proforma contribuirán considerablemente al Laboratorio Automotriz porque reflejan las siguientes utilidades en los cinco años de planeación: \$61.708,82; \$76.329,68; \$91.472,11; \$106.662,63 y \$132.376,42, facilitando al gerente el análisis y la toma de decisiones correctas para el crecimiento de su empresa.

- El Punto de Equilibrio facilitó conocer el nivel de ingresos que necesita la empresa para cubrir sus costos y gastos, como son: \$266.655,57 para el año 2018; \$279.790,92 para el 2019; \$295.039,10 en el año 2020; \$312.823,61 en el año 2021 y \$277.891,08 en el año 2022, estos datos son el punto cero, donde el Laboratorio Automotriz no obtiene ni utilidad ni pérdida, pero seguiría funcionando normalmente sin tener problemas de liquidez.
- La capacitación al personal Administrativo respecto a la planeación financiera es fundamental, ya que les permite entender más a fondo del tema y poder aplicarlo dentro de la empresa, para así poder diagnosticar su situación actual, con la posible situación futura, identificando oportunidades, amenazas, fortalezas y debilidades en todas las áreas de trabajo y puedan anticiparse al futuro.

i. RECOMENDACIONES

Luego de haber cumplido con los objetivos planteados de la presente tesis, se establece las siguientes recomendaciones en base a las conclusiones expuestas anteriormente:

- Se recomienda al contador de la empresa que realice una reestructuración de las cuentas que intervienen en el Estado de Resultados o de Pérdidas y Ganancias con respecto a su codificación y ordenamiento.
- Realizar pronósticos de ventas y compras, que permita la observación y el análisis de los posibles ingresos y costos que pueda tener la empresa, proyectándose como meta empresarial incrementar el volumen de ventas.
- Considerar la elaboración del Presupuesto de Efectivo, que posibilite la identificación de las necesidades y oportunidades financieras que se puedan dar sea, a corto o largo plazo, y le permitan anticiparse a futuros sucesos que puedan afectar a la empresa
- Se sugiere al contador realizar Estados Financieros Proforma, que permitan al Gerente de la empresa analizar la situación financiera de su negocio y pueda tomar decisiones correctas en dirección al cumplimiento de sus objetivos empresariales.

- Emplear el análisis del Punto de Equilibrio, para conocer el monto de ingresos que necesita el Laboratorio Automotriz REICIS para cubrir sus costos y gastos, y en base a ello, plantearse objetivos y metas empresariales que ayuden a su crecimiento dentro del mercado local.
- El Propietario del Laboratorio Automotriz debe capacitar al personal administrativo sobre la Planeación Financiera, para que pueda ser aplicable dentro de la empresa, obteniendo así un rendimiento óptimo, de sus recursos materiales, financieros y de su talento humano.

j. BIBLIOGRAFÍA

LIBROS

- BENJAMÍN, Franklin. 2016. La empresa y su organización. Quinta edición. México. Editorial Mc. Graw Hill.
- BESLEY Scott, BRIGHAM Eugene. 2014. Fundamentos de administración financiera. Décimo cuarta edición. México. Editorial Cengage Learning.
- BRAVO VALDIVIESO, Mercedes. 2009. Contabilidad de Costos. Séptima edición. Ecuador. Editorial NUEVODIA.
- CHIAVENATO, Idalberto. 2003. Administración, proceso Administrativo. Tercera edición. México. Editorial Mc. Graw Hill.
- CHIAVENATO, Idalberto (2007), Introducción a la teoría general de la administración, séptima edición, editorial Mc. Graw Hill, México.
- COULTER, Robbins. 2014. Administración. Décimo segunda edición. México. Editorial Pearson.
- ESTUPIÑÁN GAITÁN, Rodrigo. 2010. Análisis Financiero y de Gestión. Segunda edición. México. Editorial Ecoe.
- LAWRENCE J. Gitman. 2012. Principios de administración financiera. Décimo segunda edición. México. Editorial Pearson.
- LEY ORGÁNICA DE EMPRESAS PÚBLICAS. 2014. Artículo 4. Ecuador. Editorial Lexis.

- LEY ORGÁNICA DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA. 2014. Ecuador.
- LEY ORGÁNICA DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO. 2015. Ecuador.
- LÓPEZ Martha, GÓMEZ Kochitl. 2018. Gestión de Costos y precios. Primera edición. México. Editorial Patria.
- MORALES Arturo, MORALES José Antonio. 2014. Planeación Financiera. Primera edición. México. Editorial Patria.
- MÜNCH GALINDO, Lourdes. 2006. Fundamentos de Administración: casos y prácticas. Segunda edición. México. Editorial Trillas.
- NORMA INTERNACIONAL DE CONTABILIDAD N°1. 2006. Presentación de estados Financieros.
- NÚÑEZ ÁLVAREZ, Luis. 2016. Finanzas 1, contabilidad, planeación y administración. Primera edición. México. Editorial Instituto Mexicano de Contadores Públicos.
- ORTEGA CASTRO, Alfonso. 2002. Introducción a las Finanzas. Segunda edición. México. Editorial McGraw Hill.
- PABÓN Yuleiddy, MIRANDA José. 2010. Planeación Estratégica. Primera edición. Venezuela. Editorial Centro Internacional de Educación Continua.
- Padilla Mario, Quispe Ana, Telenchana Paúl (2017); Aplicación de Análisis Financiero, primera edición, editorial Ambato, Ecuador.

- Reyes Ponce Agustín (2007), Administración Moderna, Segunda edición, editorial Limusa, México.
- RIVADENEIRA, Milton. 2014. La elaboración de presupuestos en empresas manufactureras. Primera edición. España. Editorial Fundación Universitaria Andaluza Inca Garcilazo.
- ROBLES ROMÁN, Carlos. 2012. Fundamentos de Administración Financiera. Primera edición. México. Editorial Red Tercer Milenio.
- ROSS, WESTERFIELD, JORDAN. 2010. Fundamentos de Finanzas Corporativas. Novena edición, México. Editorial McGraw Hill.
- SORIANO, María Jesús. 2010. Introducción a la Contabilidad y las Finanzas. Primera edición. Barcelona-España. Editorial Profit.
- WARREN, Carl. 2009. Contabilidad administrativa. Décima edición. México. Editorial Cengage Learning.

TESIS

- Córdova Suing Mónica (2014), Planeación financiera 2015-2020 a la empresa promotora Inmobiliaria PROINRO Cía. Ltda., de la ciudad de Loja, Tesis previa a optar el Grado y Título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría Contador Público – Auditor.
- SÁNCHEZ, Silvana. 2016. Planificación Financiera en la Cooperativa de Transporte Loja, Periodo 2012 - 2014. Tesis. Ing. En Contabilidad y Auditoría, Contador Público – Auditor. Loja-Ecuador.

REVISTAS

- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC (2012), Clasificación Nacional de Actividades Económicas, CIIU REV. 4.0., Ecuador.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS, INEC. 2014. Directorio de empresas y establecimientos. Ecuador. N° 1.
- DIRECCIÓN REGIONAL NORTE. 2012. Manual de Usuario CIIU- Clasificación Industrial Internacional Uniforme. Ecuador. N°1.
- FORMACIÓN EN AMBIENTES VIRTUALES DE APRENDIZAJE. 2015. Pronóstico de Ventas. Colombia. Editorial Servicio Nacional de Aprendizaje SENA.
- SCAN, CRECER. 2017. Manual de conceptos básicos de Administración financiera. Primera edición. México. Editorial SCAN.
- GUTIÉRREZ, Oswaldo. 2007. Origen y Desarrollo de la Administración. N° 20. Bolivia. Editorial Perspectivas.
- SERVICIO DE RENTAS INTERNAS. 2018. Mi guía tributaria 5. Sexta edición. Ecuador. editorial Servicio de Rentas Internas SRI.

REVISTAS Y DOCUMENTOS ELECTRÓNICOS

- ECONOMÍA FINANZAS. 2016. ¿Cómo realizar un informe financiero?, disponible en: [https://www. economiafinanzas.com/como-realizar-un-informe-financiero/](https://www.economiafinanzas.com/como-realizar-un-informe-financiero/). (consultado el 05 de octubre del 2018)

- VARGAS, Abraham. 2017. Planeación de Utilidades. Disponible en: <https://es.slideshare.net/abrahamvargas5/planeacin-deutilidades82087245>. (Consultado el 20 de octubre/2018)
- VILLAREAL, Fernanda. 2016. Introducción a los Modelos de Pronósticos, Disponible en: http://www.matematica.uns.edu.ar/uma2016/material/Introduccion_a_los_Modelos_de_Pronosticos.pdf (Consultado el 26 de octubre del 2018).

INFORMACIÓN ELECTRÓNICA

- ECONLINK. 2015. Planeación Financiera. Disponible en: <https://www.econlink.com.Ar/planeacion-financiera>. (Consultado el 10 de octubre del 2018)
- GESTIÓN PYME. 2010. Disponible en: <http://gestionpyme.com/ventajas-y-desventajas-de-la-planificacion-financiera/>. (Consultado el 15 de octubre del 2019)
- KVM (2018) Contabilidad y Auditoría, disponible en: <http://www.contadoresenquito.com/noticias-contadores-economia-trabajos-auditorias-contable-empresas-quito-manabi-santo-domingo-ecuador.php?tablajb=noticias&p=76&t=Quienes-son-Personas-Naturales-no-obligadas-a-llevar-contabilidad&>. (Consultado el 24 de enero del 2019).

- SERVICIO DE RENTAS INTERNAS. 2018. Régimen Impositivo Simplificado RISE. Disponible en: <http://www.sri.gob.ec/web/guest/regimen-impositivo-simplificado-rise> (Consultado el 23 de septiembre del 2018)

k. ANEXOS

ANEXOS



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

TEMA:
“PLANEACIÓN FINANCIERA AL LABORATORIO
AUTOMOTRIZ REICIS DE LA CIUDAD DE LOJA, PERIODO
2018 – 2022”

Proyecto de Tesis previo a optar
el Grado y Título de Ingeniera en
Contabilidad y Auditoría
Contador Público Auditor CPA.

ASPIRANTE:
Stefany Carolina Morales Ponce

LOJA - ECUADOR
2018

a. TEMA

“PLANEACIÓN FINANCIERA AL LABORATORIO AUTOMOTRIZ
REICIS DE LA CIUDAD DE LOJA, PERIODO 2018 – 2022”

b. PROBLEMÁTICA

En la actualidad el empresario necesita saber cuál será el futuro de su empresa, en el ámbito económico financiero, en donde le resulta de mucha utilidad una Planeación Financiera como herramienta base para evitar posteriores fracasos, mediante la cual se crea proyecciones con base a los Estados Financieros de la entidad, permitiendo tomar decisiones a los administradores, accionistas, inversionistas, entre otros; encaminados al éxito de la misma.

En el cantón Loja el Laboratorio Automotriz “REICIS” propiedad del Sr. Gustavo Pérez que se encuentra ubicada en las calles Av. 8 de Diciembre y Tribuno esquina (diagonal a la Fábrica Coca Cola), teléfono 2-615-300. Se dedica a la reparación de vehículos automotores, construcción y remanufacturación de partes y piezas automotrices; y a la venta al por menor de accesorios, partes y piezas de vehículos, permitiendo la Innovación y alta tecnología al servicio de los Sistemas de Inyección a Diesel, y Bancos de prueba.

El laboratorio Automotriz “REICIS” con RUC N°1101911889001, calificada como Persona Natural Obligada a llevar Contabilidad, habiendo iniciado sus actividades en el año de 1991 en la ciudad de Loja como una empresa sólida en el ámbito automotriz, adquiriendo maquinaria sofisticada para el mantenimiento y reparación de sistemas de inyección a diésel, siendo pioneros en la apertura de un Laboratorio Automotriz; actualmente es una empresa innovadora y comprometida con su trabajo de excelencia, dividida en dos grandes actividades: Laboratorio y Taller Automotriz; y Laboratorio de Desarrollo y fabricación tecnológico.

Al momento de realizar el sondeo previo al Laboratorio Automotriz “REICIS”, se observó y analizó que presenta una serie de falencias, así también por medio de la entrevista ejecutada al propietario de la empresa

el Sr. Gustavo Pérez y al contador Cesar Lima se constató que existe un desconocimiento de la Planeación financiera, por tanto, se establecen algunos problemas, entre los cuales los más relevantes son:

- Existe una inadecuada asignación de recursos financieros, debido a la falta de elaboración de presupuestos, conllevando a que no se prevea situaciones desfavorables para la economía de la empresa.
- Por la falta de conocimiento del gerente y el contador, no elaboran proyecciones de compras y ventas, dificultando determinar la cantidad de dinero que se espera obtener de los ingresos y la cantidad de materiales necesarios para satisfacer la demanda de productos y servicios de la empresa.
- La empresa no aplica indicadores financieros, lo cual no permite realizar un análisis de la situación financiera de empresa, previendo soluciones alternativas a problemas que puedan surgir dentro de la misma.
- El personal administrativo-financiero no emplea análisis del Punto de Equilibrio, desconociendo el nivel de ingresos que necesitan para cubrir los costos y gastos, impidiendo fijar los objetivos de ventas para lograr obtener utilidades.
- Debido a que el personal no cuenta con capacitación respecto a la Planeación Financiera provoca la falta de su implementación, obstaculizando la toma de decisiones a futuro en lo que respecta a incrementar la utilidad y/o disminuir los gastos del Laboratorio Automotriz REICIS.

Por lo antes mencionado, se considera de gran importancia plantear el siguiente problema **¿CÓMO AFECTA LA AUSENCIA DE UNA PLANEACIÓN FINANCIERA EN EL LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS, PARA INCREMENTAR LA RENTABILIDAD EMPRESARIAL Y LA TOMA DE DECISIONES A FUTURO?**

c. JUSTIFICACIÓN

La elaboración de este proyecto principalmente está encaminada a cumplir con un requisito establecido en el Reglamento de Régimen Académico, de la Universidad Nacional de Loja, previo a obtener el grado de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría Contador Público Auditor CPA., vinculando los conocimientos teóricos con los prácticos de tal manera que el estudiante adquiera nuevos saberes científicos, tecnológicos y técnicos, impulsando la investigación y la relación con la colectividad, para formar profesionales críticos con una percepción de la realidad, preparados para enfrentar los problemas que vive nuestra sociedad, y dar solución a los mismos eficiente y eficazmente.

El ser humano en su continua búsqueda de satisfacer sus necesidades, de mejorar la manera de administrar bien su dinero o su patrimonio, y tomar decisiones financieras adecuadamente, toma hoy en día una herramienta fundamental como es la Planeación Financiera, pues cabe recalcar que no solo se lo utiliza en instituciones, empresas, y corporaciones, sino también las personas que desean obtener una buena gestión de sus recursos monetarios-financieros mediante una planeación eficiente de su futuro financiero.

Es por ello que dentro del Laboratorio Automotriz "REICIS", se ha visto la necesidad de realizar una Planeación Financiera, que sirva de guía y orientación al gerente propietario el Sr. Gustavo Pérez y al personal administrativo-financiero, para su posterior aplicación, permitiendo una oportuna y adecuada toma de decisiones y, el uso eficiente de los recursos, para así lograr el incremento de la rentabilidad en la empresa, aumentando fuentes de trabajo y satisfacer las necesidades de información de sus usuarios.

d. OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Realizar la planeación financiera al Laboratorio Automotriz “REICIS” de la ciudad de Loja, periodo 2018 – 2022, que permita una mejor utilización de recursos y la adecuada toma de decisiones.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Realizar un pronóstico de compras y ventas para identificar costos y gastos necesarios según el nivel de operación de la empresa y las utilidades que puedan obtener, para una correcta toma de decisiones.
- Efectuar el presupuesto de efectivo, que permita determinar anticipadamente la necesidad de recursos financieros, conllevando a un mejor rendimiento de la empresa.
- Elaborar Estados Financieros Proforma, que permita conocer la situación futura de la empresa para así poder tomar decisiones de inversión y financiamiento a corto plazo.
- Presentar el Informe de Planeación Financiera al Gerente del Laboratorio Automotriz REICIS, para que tenga conocimiento de la situación económica financiera que podrá obtener en 5 años.

e. MARCO TEÓRICO

EMPRESA

“La empresa es una entidad económica independiente que posee activos, pasivos y patrimonio que ha adquirido mediante la aportación del dueño o accionistas o el financiamiento a los acreedores”¹.

“Es la persona natural o jurídica, pública o privada, lucrativa o no lucrativa, que asume la iniciativa, decisión, innovación y riesgo para coordinar los factores de la producción en la forma más ventajosa para producir y/o distribuir bienes y/o servicios que satisfagan las necesidades humanas y por ende a la sociedad en general”.²

La empresa es todo ente económico cuyo esfuerzo se orienta a ofrecer a los clientes bienes y/o servicios que, al ser vendidos, producirán una renta que beneficia al empresario, a los estados y a la sociedad en general. Beneficia al empresario por medio de las ganancias que obtendrá con las ventas, al estado, por el pago de impuestos, y a la sociedad satisface sus necesidades con la generación de empleos, y la producción de bienes y servicios que son indispensables para mejorar la calidad de vida.

OBJETIVOS DE LA EMPRESA

“Máximo beneficio: Entendemos por beneficio la diferencia entre los ingresos y los gastos. Es el objetivo más importante, pues de ello depende la supervivencia de la empresa. De hecho, muchos de los objetivos que presentamos a continuación conducen antes o después a un incremento en los beneficios empresariales.

Crecimiento: Es muy conveniente que las empresas reinviertan los beneficios con tal de crecer y aumentar su participación en el mercado,

¹ Padilla Mario, Quispe Ana, Telenchana Paúl (2017); Aplicación de Análisis Financiero, pág. 12

² Estupiñan Gaitan Rodrigo (2010), Análisis Financiero y de Gestión, pág. 3

con el fin de alcanzar un tamaño que permita una mejor posición en el futuro.

Satisfacción de los clientes: Los clientes son imprescindibles para la empresa; es necesario tratarlos bien para que queden satisfechos y confíen en nosotros en un futuro, y conseguir así su fidelización.

Calidad: Hoy en día nadie se puede permitir el lujo de no ofrecer calidad en los bienes y servicios producidos. De otro modo los clientes acudirán a la competencia. La calidad no debe estar sólo en los productos, sino en todo el proceso productivo y en el de distribución.

Supervivencia: En ocasiones la situación es tan delicada que la empresa sólo puede aspirar a mantenerse y esperar a que cambien los tiempos. Es lo que sucede en un período de crisis.

Objetivos sociales: Cada vez está más claro que las empresas no pueden limitarse a los objetivos puramente económicos, sino que deben tener en cuenta aspectos como el respeto al medio ambiente o el aseguramiento de un nivel de vida digno para los trabajadores”.³

ELEMENTOS DE LA EMPRESA

“Una empresa está compuesta de un gran número de elementos, todos ellos necesarios para realizar su actividad. Los podemos clasificar en tres grandes grupos:

Elementos humanos:

- **Trabajadores:** Constituyen la mano de obra imprescindible para que la empresa realice su actividad.
- **Empresario:** Desarrolla una función fundamental, pues coordina y organiza toda la actividad productiva. Sin su concurso, la empresa

³ UTI, (2008) La empresa y su entorno, revista electrónica, disponible en: https://www.edebe.com/educacion/documentos/830343-0-529830343_LA_EIE_CAS.pdf

sería una mera acumulación de elementos sin un propósito definido. Además, es quien asume el riesgo de la actividad empresarial.

Elementos materiales:

- **Recursos naturales:** Constituyen las materias primas y cualquier otro recurso obtenido directamente de la naturaleza
- **Capital físico:** A diferencia de los recursos naturales, el capital se ha obtenido mediante la acción de las personas.

Elementos inmateriales: Este grupo comprende aspectos difíciles de valorar pero en muchos casos importantísimos para la empresa”.⁴

CLASIFICACIÓN DE UNA EMPRESA

Según el tamaño de la empresa:

Se define de acuerdo con el volumen de ventas anual y el número de personas ocupadas.

Variables de clasificación: Tamaño de empresa

Grande

- Ventas anual: 5'000.001 en adelante.
- Personas ocupadas: 200 en adelante.

Mediana "B"

- Ventas anual: 2'000.001 a 5'000.000
- Personas ocupadas: 100 a 199.

⁴ UTI, (2008) La empresa y su entorno, revista electrónica, disponible en: https://www.edebe.com/educacion/documentos/830343-0-529830343_LA_EIE_CAS.pdf

Mediana "A"

- Ventas anual: 1'000.001 a 2'000.000
- Personas ocupadas: 50 a 99.

Pequeña

- Ventas anual: 100.001 a 1'000.000
- Personas ocupadas: 10 a 49.

Microempresa

- Ventas anual: < a 100.000
- Personas ocupadas: 1 a 9.

Fuente: Comunidad Andina CAN (2012).
Elaborado por: La autora.

Según la rama de la actividad:

“Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca: La sección incluye la explotación de recursos naturales vegetales y animales, es decir, las actividades de cultivo, cría y reproducción de animales, explotación maderera y recolección de otras plantas, de animales o de productos animales en explotaciones agropecuarias o en su hábitat naturales.

Explotación de minas y canteras: Incluye la extracción de minerales que se encuentran en la naturaleza en estado sólido (carbón y minerales), líquido (petróleo) o gaseoso (gas natural).

Industrias manufactureras: Ésta sección incluye la transformación física o química de materiales, sustancias o componentes en productos nuevos. Los materiales, sustancias o componentes transformados son materias primas procedentes de la agricultura, ganadería, silvicultura, pesca y explotación de minas y canteras, así como productos de otras actividades

manufactureras. La alteración, renovación o reconstrucción de productos se consideran por lo general actividades manufactureras.

El montaje de componentes de los productos manufacturados se considera una actividad manufacturera. Comprende el montaje de productos manufacturados a partir de componentes de producción propia o comprados.

Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado: Incluye el suministro de energía eléctrica, gas natural, agua caliente y productos similares a través de una infraestructura permanente (red) de conducciones. Incluye también la distribución en polígonos industriales o edificios residenciales.

Distribución de agua; alcantarillado, gestión de desechos y actividades de saneamiento: Incluye las actividades relacionadas con la gestión (incluidos la recogida, el tratamiento y la eliminación) de diversos tipos de desechos (industriales o domésticos, sólidos o no sólidos así como de lugares contaminados). Se incluye actividades de suministro de agua.

Construcción: Incluye las actividades corrientes y especializadas de construcción de edificios y obras de ingeniería civil, sean obras nuevas, reparaciones, ampliaciones y reformas, la edificación in situ de edificios y estructuras prefabricadas y también la construcción de obras de carácter temporal.

Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas: La venta al por mayor y la venta al por menor son los estadios tales de la distribución de productos. Incluye también la reparación de vehículos automotores y motocicletas.

Transporte y almacenamiento: Comprende las actividades de transporte de pasajeros o de carga, regular o no regular, por ferrocarril, por carretera, por vía acuática y por vía aérea, así como actividades conexas como servicio de terminal y de estacionamiento, de manipulación y almacenamiento de la carga, etc.

Actividades de alojamiento y de servicio de comidas: Abarca las actividades de unidades que ofrecen a sus clientes servicios de alojamiento para estancias cortas, y actividades de preparación de comidas completas y bebidas para su consumo inmediato.

Información y comunicación: Abarca la producción y distribución de información y de productos culturales y el suministro de los medios para transmitir o distribuir esos productos, así como datos o comunicaciones, actividades de tecnologías de la información y actividades de procesamiento de datos y otras actividades de servicios de información.

Actividades financieras y de seguros: Comprende las actividades de servicios financieros, de seguros, reaseguros y fondos de pensiones y las actividades auxiliares de los servicios financieros.

Actividades inmobiliarias: Incluye actividades de arrendadores, agentes y/o corredores en una o más de las siguientes operaciones: venta o compra de bienes raíces, alquiler de bienes raíces y prestación de otros servicios inmobiliarios.

Actividades profesionales, científicas y técnicas: Incluye actividades profesionales, científicas y técnicas especializadas.

Actividades de servicios administrativos y de apoyo: Comprende diversas actividades de apoyo a actividades empresariales generales.

Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria: Incluye las actividades que suelen correr a cargo

de la administración pública, entre las que se cuentan la promulgación de leyes, su interpretación judicial y la administración de los reglamentos de aplicación y programas correspondientes; las actividades legislativas, tributarias, de defensa nacional y de orden público y seguridad, los servicios de inmigración, las relaciones exteriores y la administración de programas gubernamentales.

Enseñanza: Abarca la enseñanza impartida por las distintas instituciones del sistema educativo general en sus distintos niveles, la enseñanza para adultos, los programas de alfabetización, etc.

Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social: Comprende la prestación de servicios de atención de la salud y de asistencia social.

Artes, entretenimiento y recreación: Esta sección comprende una amplia gama de actividades que atienden a variados intereses culturales, recreativos y de entretenimiento del público en general.

Otras actividades de servicios: Esta sección comprende las actividades de asociaciones, la reparación de ordenadores y de efectos personales y enseres domésticos y diversas actividades de servicios personales no clasificadas en otra parte”⁵.

Según el tipo de unidad legal:

Las empresas e instituciones según el tipo de unidad legal pueden ser personas naturales o personas jurídicas, a su vez este tipo de unidad legal con las particularidades jurídicas de cada empresa o institución puede derivarse en otras formas que el Directorio de Empresas denomina forma institucional.

⁵ Dirección Regional Norte (2012), Manual de Usuario CIIU – Clasificación Industrial Internacional Uniforme, pág. 10 - 27

Variables de clasificación: Tipo de unidad legal

Persona Natural

- Régimen impositivo simplificado de Ecuador (RISE)
- Personas naturales obligadas a llevar contabilidad
- Personas naturales no obligadas a llevar contabilidad

Persona Jurídica

- Empresa constituida en sociedad con fines de lucro
- Organización constituida en sociedad sin fines de lucro
- Empresa Pública
- Instituciones Públicas
- Organizaciones de la economía popular y solidaria

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC (2012).

Elaborado por: La autora.

INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

“A nivel global, la industria se destaca por ser intensiva en capital y por la magnitud del empleo que genera, estimándose que aporta directamente con alrededor de 5% del empleo mundial de manufactura, y que cada empleo directo en la industria contribuye con otros 5 empleos indirectos.

Además, la multiplicidad de insumos que intervienen en esta industria hace que mantenga una estrecha relación con otros sectores de la economía, incluyendo actividades siderúrgicas, metalúrgicas, metalmecánicas, petroleras, petroquímicas y mineras, al igual que con firmas productoras de materiales como plástico, vidrio, textiles y neumáticos utilizados en la producción de automóviles, a los que se agregan segmentos productivos de naturaleza innovadora que se han incorporado a los procesos productivos de la industria automotriz, tales como informática, robótica o sistemas de motorización eléctrica.

La automotriz es una industria fuertemente regulada, especialmente en aspectos de seguridad y protección al medioambiente, lo que sumado a

su naturaleza global ha llevado a que surja un importante esfuerzo internacional para armonizar las regulaciones de vehículos. Realmente el sector automotriz es la quinta-esencia de la industrialización por sustitución de importaciones. Se trata de un sector con potencial de mercado, utiliza varios tipos de tecnología y requiere de insumos intermedios y materias primas que pueden encadenarse con otros sectores de la economía en la medida que se desarrollan y adicionalmente las marcas de vehículos representan el orgullo nacional del desarrollo industrial de los países”⁶.

Actividades relacionadas con la industria automotriz

CATEGORÍA	CIU REV. 4.0
Sección	C Industrias Manufactureras
División	29 Fabricación de vehículos automotores, remolque y semirremolques
Grupo	291 Fabricación de vehículos automotores
Clase	2910 Fabricación de vehículos automotores
Grupo	292 Fabricación de carrocerías para vehículos automotores; fabricación de remolques y semirremolques
Clase	2920 Fabricación de carrocerías para vehículos automotores; fabricación de remolques y semirremolques
Grupo	293 Fabricación de partes, piezas y accesorios para vehículos automotores
Clase	2930 Fabricación de partes, piezas y accesorios para vehículos automotores

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC (2012).

Elaborado por: La autora.

⁶ ESPAE, ESPOL (2017); Industria Automotriz, Estudios industriales, orientación estratégica para la toma de decisiones; pág. 1-5

ACTORES DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

“En términos generales, los distintos actores que conforman la industria automotriz se pueden agrupar en:

Firmas autopartistas productoras de equipo original (partes, piezas, y ensamblaje de conjuntos y subconjuntos), y que actúan como proveedoras de las empresas terminales automotrices

Empresas terminales automotrices, esencialmente conformadas por grandes empresas multinacionales o asociadas a marcas internacionales, que constituyen el núcleo de la cadena al determinar los estándares productivos de la industria

Laboratorios Automotrices, su actividad principal es la reparación y solución de necesidades y fallencias que presentan los vehículos, especializándose en el diseño y reparación de bombas e inyectores, que son partes fundamentales en un motor”⁷.

ADMINISTRACIÓN

“La administración tiene que ver con coordinar y supervisar las actividades laborales de otras personas, de manera que sean realizadas de forma eficiente y eficaz. Como sabemos, lo que distingue un puesto de trabajo gerencial de uno no gerencial es precisamente que el primer caso se coordina y supervisan las labores de otras personas. Sin embargo, esto no significa que los gerentes puedan hacer o que se les plazca en cualquier momento, en cualquier lugar o de cualquier forma. Por el contrario, la administración se ocupa, entre otras cosas de garantizar que las actividades laborales sean ejecutadas con eficiencia y eficacia por las personas responsables de llevarlas a cabo.”⁸

⁷ ESPAE, ESPOL (2017); Industria Automotriz, Estudios industriales, orientación estratégica para la toma de decisiones; pág. 8

⁸ Coulter Robbins (2014), Administración, Pág. 7-8

“La administración como cualquier otra área del conocimiento tiene su propio lenguaje y el administrador debe conocerlo y utilizarlo para comunicarse con otros colegas, o bien, que al estudiar la administración se pueda comprender de la misma manera el concepto, el principio, el modelo, el método o la teoría para optimizar las operaciones realizadas o las decisiones que se toman.”⁹

“La importancia de la administración se ve en que está imparte efectividad a los esfuerzos humanos. Ayuda a obtener mejor personal, equipo, materiales, dinero y relaciones humanas. Se mantiene al frente de las condiciones cambiantes y proporciona previsión y creatividad. El mejoramiento es su consigna constante.”¹⁰

La Administración es una ciencia que consiste en un proceso de planificar, organizar, dirigir, coordinar y controlar, las actividades sean estas operacionales o administrativas de una empresa, es por esto que hoy en día los empresarios y los funcionarios se guían de estas fases porque de esto depende la buena administración, es decir para que una organización se maneje con eficiencia y eficacia.

ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

“Es una fase de la administración general, que tiene por objeto maximizar el patrimonio de una empresa a largo plazo, mediante la obtención de recursos financieros por aportaciones de capital u obtención de créditos, su correcto manejo y aplicación, así como la coordinación eficiente del capital de trabajo, inversiones y resultados, mediante la presentación e interpretación para tomar decisiones acertadas.”¹¹

⁹ Torres Hernández Zacarías (2014); Teoría General de la Administración, pág. 5

¹⁰ Oswaldo Gutiérrez (2007), Origen y Desarrollo de la Administración; Perspectivas; pág. 50

¹¹ Perdomo Moreno Abraham (2008); Elementos básicos de administración financiera, pág. 31

“Aquella disciplina, que mediante auxilio de otras, tales como la contabilidad, el derecho y la economía, trata de optimizar el manejo de los recursos humanos y materiales de la empresa, de tal suerte que sin comprometer su libre administración y desarrollo futuros, obtenga un beneficio máximo y equilibrado para los dueños o socios, y los trabajadores y la sociedad.”¹²

La Administración Financiera es el arte y la ciencia de administrar los recursos económicos, para definir cuáles son las fuentes de dinero más convenientes para que dichos recursos sean aplicados de forma óptima y así poder hacer frente a todos los compromisos económicos presentes y futuros, reduciendo riesgos e incrementando la utilidad de la empresa.

OBJETIVOS DE LA ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

“Maximizar la riqueza del dueño o de los accionistas de la empresa que es igual al maximizar el valor de la empresa o el valor de mercado de las acciones.

Maximizar el valor de la empresa o el valor de mercado de las acciones.

Vigilar el manejo adecuado de los ingresos y egresos de dinero y bienes

El valor de la riqueza del dueño o de los accionistas se determina por el valor de las acciones en el mercado. Si aumenta o disminuye”¹³.

IMPORTANCIA DE LA ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

“La administración financiera radica en que permite manejar adecuadamente los fondos y recursos de una empresa, maximizar el patrimonio de la empresa a largo plazo, y la obtención de recursos financieros de una manera inteligente, ya sea de los dueños (aportaciones

¹² Ortega Castro Alfonso (2002), Introducción a las Finanzas, pág. 4

¹³ Padilla Mario, Quispe Ana, Telenchana Paúl (2017); Aplicación de Análisis Financiero, pág. 6

de capital), o bien, de los acreedores (mediante financiamiento o préstamos)"¹⁴.

Fines u objetivos de la administración financiera



Fuente: Perdomo Abraham (2008).
Elaborado por: La autora.

¹⁴ Perdomo Moreno Abraham (2008); Elementos básicos de administración financiera, pág. 31- 32

ASPECTOS DE LA ADMINISTRACIÓN FINANCIERA:

“La Administración Financiera abarca tres aspectos:

La inversión en activos reales o tangibles (inmuebles, equipos, maquinarias, inventarios, etc.); la inversión en activos financieros.

La obtención de los fondos necesarios para las inversiones en activos.

Las decisiones relacionadas con la reinversión de las utilidades y el pago de dividendos”¹⁵.

ADMINISTRADOR FINANCIERO

“(…) Los gerentes financieros administran los asuntos financieros de todo tipo de organizaciones: privadas y públicas, grandes y pequeñas, lucrativas o sin fines de lucro. Realizan tareas financieras tan diversas como el desarrollo de un plan financiero o presupuesto, el otorgamiento de crédito a clientes, la evaluación de gastos mayores propuestos, y la recaudación de dinero para financiar las operaciones de la compañía. En los últimos años, varios factores han incrementado la importancia y complejidad de las tareas del gerente financiero. Entre estos factores se encuentran la reciente crisis financiera global y las respuestas de las autoridades, el incremento en la competencia y los cambios tecnológicos.”¹⁶

“Es la persona que desempeña una función básica en la planeación, organización, control y en la aplicación y optimización de recursos (recurso humano, económico, financiero, material, tecnológico, información y comunicación) de una empresa, obteniendo fondos necesarios y aplicándolos para fines rentables”¹⁷.

¹⁵ Padilla Mario, Quispe Ana, Telenchana Paúl (2017); Aplicación de Análisis Financiero, pág. 12

¹⁶ Lawrence J. Gitman (2012); Principios de administración financiera, pág. 3 - 4

¹⁷ Padilla Mario, Quispe Ana, Telenchana Paúl (2017); Aplicación de Análisis Financiero, pág. 24

El papel de un administrador financiero dentro de la empresa es de mucha importancia esto se debe, a que la responsabilidad que tiene, radica en funciones que están relacionados con la creación de valor, la inversión y la maximización de la riqueza o patrimonio de los accionistas de la empresa, por tanto, la mayor parte de las decisiones que tome el administrador financiero se miden en términos financieros, así también éste debe mantenerse en constante formación y preparación, en el entorno tecnológico, económico-social y de leyes debido a los cambios que surgen constantemente día tras día, y posteriormente para mejorar sus habilidades, destrezas y conocimientos para el bien de la empresa en la que desempeña su trabajo.

PLANEACIÓN

“La planeación es la función administrativa que determina por anticipado cuáles son los objetivos que deben alcanzarse y qué debe hacerse para conseguirlos. Se trata de un modelo teórico para la acción futura. Empieza por la determinación de los objetivos y detalla los planes necesarios para alcanzarlos de la mejor manera posible”¹⁸.

“Aun cuando pudiera pensarse que la planificación es fundamentalmente una elección o un intento de pronosticar el futuro, comprende bastante más. De alguna manera, pretende dominar el futuro desconocido y conocer por adelantado, qué se desea hacer, cómo puede alcanzarse el propósito establecido, cuándo van a ejecutarse cada una de las acciones previstas, quién va a desempeñarlas, qué recursos se utilizarán para su logro y cómo van a evaluarse los resultados conseguidos. Es un proceso intelectual, previo a la realización de acción que se planifica, que utiliza la previsión para fijar los objetivos”¹⁹.

¹⁸ Chiavenato Idalberto (2007), Introducción a la teoría general de la administración, pág. 143

¹⁹ Administración de empresa y Organización de la Producción, documento electrónico disponible en: <http://www4.ujaen.es/~cruiz/tema2.pdf>

La función principal de la planeación es crear estrategias que permitan alcanzar metas y objetivos de una manera eficiente y eficaz, para ello es fundamental evaluar las futuras eventualidades que puedan afectar a la empresa, cabe recalcar que un buen plan debe ser preciso, conciso y flexible a todo tipo de tiempo e inconvenientes que se puedan presentar en el transcurso de operación del plan.

PLANEACIÓN FINANCIERA

“La planeación financiera establece la manera de cómo se lograrán las metas; además, representa la base de toda la actividad económica de la empresa. Asimismo, pretende la previsión de las necesidades futuras de modo que las presentes puedan ser satisfechas de acuerdo con un objeto determinado, que se establece en las acciones de la empresa”²⁰.

“Los estados financieros no sólo ayudan a entender el pasado, también ofrecen un punto de partida para desarrollar un plan financiero para el futuro. Aquí es donde se requiere que las finanzas y la estrategia se integren. Un plan financiero coherente demanda la comprensión de la forma en la que la empresa puede generar rendimientos superiores en el largo plazo, por la industria que ha elegido y por la manera en la que se ubica en ella”.²¹

“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 a hacer en el futuro”.²²

La planeación financiera en la actualidad lo están implementando la mayoría de empresas debido a que es un proceso mediante el cual se evalúa la situación de una empresa en relación a sus activos, los costos

²⁰ Morales Arturo, Morales José Antonio (2014); Planeación Financiera; pág. 7

²¹ Brealey R., Myers S., Allen F. (2010), Principios de las Finanzas Corporativas, pág. 804

²² Ross, Westerfield, Jordan (2010), Fundamentos de Finanzas Corporativas, pág. 88

los ingresos y las necesidades financieras. Una planeación financiera permite evitar situaciones de falta de disponibilidad de recursos financieros líquidos que pudieran ser perjudiciales para el logro de los objetivos de la organización y así también aprovechar las oportunidades de negocios que se puedan presentar en un futuro.

OBJETIVO DE LA PLANEACIÓN FINANCIERA

“El objetivo de la planificación financiera es minimizar el riesgo y aprovechar las oportunidades y los recursos financieros, decidir anticipadamente las necesidades de dinero y su correcta aplicación, buscando su mejor rendimiento y su máxima seguridad financiera”²³.

“Evitar situaciones de falta de disponibilidad de recursos financieros líquidos que puedan ser perjudiciales para el logro de los objetivos de la organización. Una empresa puede ser rentable en el largo plazo, pero una mala administración financiera puede llevarla a la bancarrota en el corto plazo.

Evitar un alto costo de oportunidad causado por la mantención de un elevado stock de activos financieros.

Permitir que la organización disponga de los recursos financieros necesarios para aprovechar las oportunidades de negocios que se puedan presentar”²⁴.

IMPORTANCIA

“La planeación financiera es un aspecto importante de las operaciones de la empresa porque brinda rutas que guían, coordinan y controlan las acciones de la empresa para lograr sus objetivos”.²⁵

²³ Quintero Pedraza Julio Cesar (2010), Planificación Financiera, pág. 4

²⁴ Econlink (2015), Planeación Financiera. Disponible en: <https://www.econlink.com.Ar/planeacion-financiera>

²⁵ Lawrence J. Gitman (2012); Principios de administración financiera, pág. 117

“Tanto cuando nos embarcamos en una aventura empresarial como para cualquier empresa en funcionamiento, se deben tener claras las líneas estratégicas que marcan nuestra actividad. La mejor forma de concretar estas ideas es plasmándolas en una serie de objetivos concretos y alcanzables; que nos sirven para crear el Plan de Negocio, nuestra guía en la operativa diaria. Como último eslabón, no por ello menos importante, se obtienen las necesidades financieras. ¿Cuántas veces se tienen ideas brillantes que no se pueden materializar por falta de recursos? o lo que es peor, ¿cuántas veces han fracasado proyectos porque no se habían cuantificado correctamente las necesidades financieras y no se puede hacer frente a las deudas? De ahí, la importancia de una adecuada planificación financiera”²⁶.

BENEFICIOS DE LA PLANEACIÓN FINANCIERA

“Examen de las interacciones: el plan financiero debe hacer explícitos los vínculos entre las propuestas de inversión para las diferentes actividades de operación de la empresa y las elecciones de financiamiento disponibles para ésta. En otras palabras, si la empresa planea una expansión, nuevas inversiones y nuevos proyectos, ¿dónde obtendrá el financiamiento para pagar esa actividad?

Exploración de las opciones: El plan financiero proporciona la oportunidad para que la empresa elabore, analice y compare diferentes escenarios en forma regular. Es posible explorar varias opciones de inversión y financiamiento, y se puede evaluar su repercusión en la empresa. Asimismo, se abordan las preguntas concernientes a las futuras líneas de negocios de la empresa y las preguntas sobre cuáles son los arreglos financieros óptimos. También se podrían evaluar opciones, como vender nuevos productos o cerrar las plantas.

²⁶ Quintero Pedraza Julio Cesar (2010), Planificación Financiera, pág. 4

Cómo evitar las sorpresas: La planeación financiera debe identificar qué le podría suceder a la empresa si ocurren diferentes acontecimientos. En particular, debe abordar qué acciones emprenderá la empresa si las cosas resultan mal o, de una manera más general, si las suposiciones que se hacen ahora respecto al futuro resultan ser un error grave.

Cómo asegurar la viabilidad y la consistencia interna: Una planeación financiera es una forma de verificar que las metas y los planes que se elaboran para determinadas áreas operativas de una empresa sean factibles y congruentes en el plano interno.

Conclusión: Quizá el resultado más importante del proceso de planeación es que obliga a la administración a pensar en las metas y establecer prioridades”.²⁷

VENTAJAS DE LA PLANEACIÓN FINANCIERA

“Una de las ventajas se debe a que obliga a la administración a incluir las posibles desviaciones de la ruta que se establece para la compañía.

El prever los diferentes escenarios y establecer acciones para cada uno de ellos, ayuda a la empresa a alinearse al medio ambiente para lograr el desarrollo empresarial.

La planeación financiera, hace un diagnóstico de la situación actual, identificando las oportunidades, amenazas, fuerzas, y desventajas, integra a todas las áreas de la empresa, se anticipa al futuro describiendo escenarios de diversa índole, al desarrollar planes de acción para lo inesperado.

Durante el proceso de la planeación se establece un control para verificar el cumplimiento de los objetivos financieros donde se pueden usar diversos indicadores de la medición del desempeño financiero.

²⁷ Ross, Westerfield, Jordan (2010), Fundamentos de Finanzas Corporativas, pág. 90

Las empresas examinan los diferentes escenarios para usarse como base en el diseño del plan financiero empresarial”²⁸.

PROCESO DE LA PLANEACIÓN FINANCIERA

El proceso de planeación financiera inicia con los planes financieros a largo plazo o estratégicos. Estos, a la vez, dirigen la formulación de los planes y presupuestos a corto plazo u operativos. Por lo general, los planes y presupuestos a corto plazo implementan los objetivos estratégicos a largo plazo de la compañía”.²⁹

Planes financieros de corto plazo (operativos)

“Los planes financieros a corto plazo (operativos) especifican las acciones financieras a corto plazo y el efecto anticipado de esas acciones. La mayoría de estos planes tienen una cobertura de 1 a 2 años. Las entradas clave incluyen el pronóstico de ventas y varias formas de datos operativos y financieros. Las salidas clave incluyen varios presupuestos operativos, el presupuesto de caja y los estados financieros proforma.

La planeación financiera a corto plazo inicia con el pronóstico de las ventas. A partir de este último, se desarrollan planes de producción toman en cuenta los plazos de entrega (elaboración) e incluyen el cálculo de las materias primas requeridas.

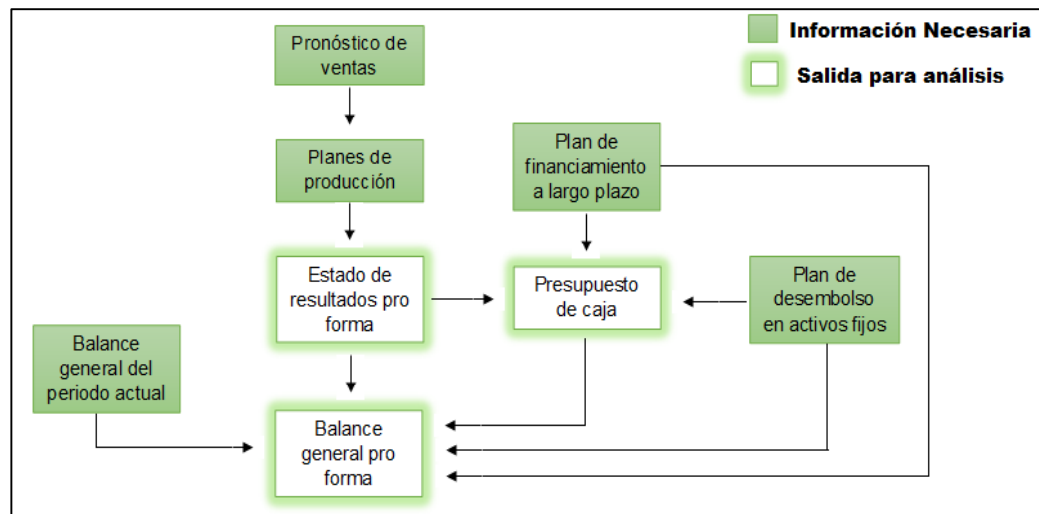
Con los planes de producción, la empresa puede calcular las necesidades de mano de obra directa, los gastos generales de la fábrica y los gastos operativos. Una vez realizados estos cálculos, se elabora el estado de resultados proforma y el presupuesto de caja de la compañía. Con estas entradas básicas, la empresa finalmente puede desarrollar el balance general proforma.”³⁰.

²⁸ Morales Arturo, Morales José Antonio (2014); Planeación Financiera; pág. 10

²⁹ Lawrence J. Gitman (2012); Principios de administración financiera, pág. 117

³⁰ Lawrence J. Gitman (2012); Principios de administración financiera, pág. 118

Proceso de Planeación Financiera a Corto Plazo



Fuente: Lawrence J. Gitman (2012).

Elaborado por: La autora.

Planes financieros a largo plazo (estratégicos)

“Los planes financieros a largo plazo (estratégicos) establecen las acciones financieras planeadas de una empresa y el efecto anticipado de esas acciones durante periodos que van de 2 a 10 años. Los planes estratégicos a 5 años son comunes y se revisan a medida que surge información significativa. Por lo regular, las empresas que están sujetas a un alto grado de incertidumbre operativa, ciclos de producción relativamente cortos, o a ambas situaciones, acostumbran usar horizontes de planeación más cortos

Los planes financieros a largo plazo forman parte de una estrategia integral que, junto con los planes de producción y marketing, conducen a la empresa hacia metas estratégicas. Esos planes a largo plazo incluyen los desembolsos propuestos en activos fijos, actividades de investigación y desarrollo, acciones de marketing y desarrollo de productos, estructura de capital y fuentes importantes de financiamiento. También estarían incluidos la conclusión de proyectos existentes, líneas de productos o

líneas de negocio; el pago o retiro de deudas pendientes; y cualquier adquisición planeada. Estos planes reciben el apoyo de una serie de presupuestos anuales.”.³¹

“El plan a largo plazo de la empresa se expresa de manera cuantitativa en forma de un conjunto coherente de previsiones relativas a las aplicaciones y los recursos a largo plazo. Estas previsiones se designan a menudo con la expresión: plan de inversiones y financiación.

El objetivo del plan es, cuantificar y obtener los recursos financieros permanentes que usara la empresa, lo cual le otorga un carácter en esencia financiero. Cuando se desarrolla la planeación a largo plazo, es importante tener en cuenta que, el entorno de la empresa puede modificarse”³².

MODELOS DE PLANEACIÓN FINANCIERA

“**Modelo de Chieffe y Rakes:** El modelo integra los elementos que son cubiertos en la planeación financiera y las FP”³³.

	PRESENTE	FUTURO
EVENTOS FINANCIEROS PREVISTOS	ADMINISTRACIÓN DEL DINERO Presupuesto: Ingresos, Gastos de manutención, Ahorros, Créditos Planeación tributaria: Deducciones, Impuestos	INVIRTIENDO POR LO OBJETIVOS Planeación de las inversiones: Acciones y Bonos, fondos mutuos, propiedad raíz Planeación de la jubilación: Fondo de pensiones, pensiones voluntarias

³¹ Lawrence J. Gitman (2012); Principios de administración financiera, pág. 117 - 118

³² Morales Arturo, Morales José Antonio (2014); Planeación Financiera; pág. 11

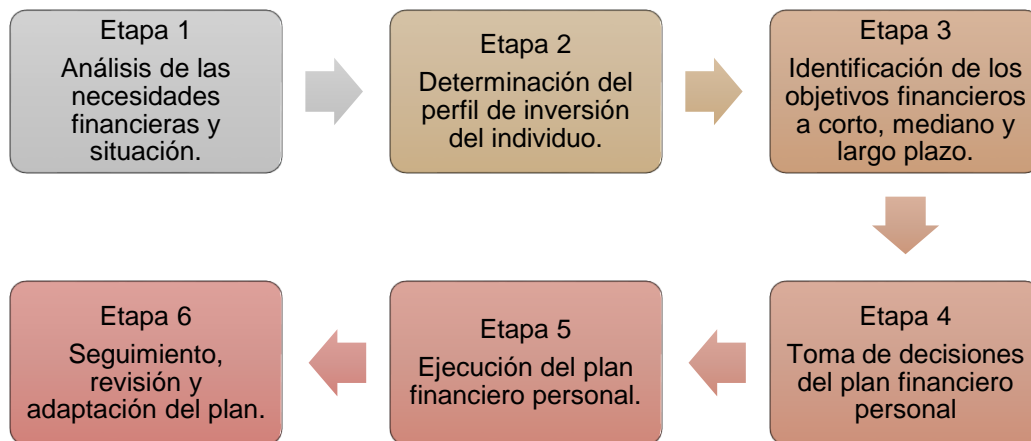
³³ Rojas Miguel, Maya Lina, Valencia María (2016); Definición de un modelo para la planeación financiera personal aplicado al caso colombiano; pág. 159

EVENTOS FINANCIEROS NO PREVISTOS	PLANEACIÓN DE EMERGENCIAS	DE	PLANEACIÓN DE LA TRANSFERENCIA
	Administración del riesgo: Fondo de emergencias, líneas de Crédito	del	Planeación de la sucesión: Testamentos, Planeación fiscal, Fideicomisos, Seguros, Acuerdos comerciales, Planes de caridad
	Seguros: Propiedad, Salud, Deuda		

Fuente: Rojas Miguel, Maya Lina, Valencia María (2016).
Elaborado por: La autora.

“**Modelo de Ruiz y Bergés:** comprende una serie de etapas que interactúan entre sí para gestionar de forma ordenada y dinámica en el tiempo la gestión integral de las finanzas familiares”³⁴.

Modelo Gestión Integral de finanzas familiares de Ruiz and Bergés



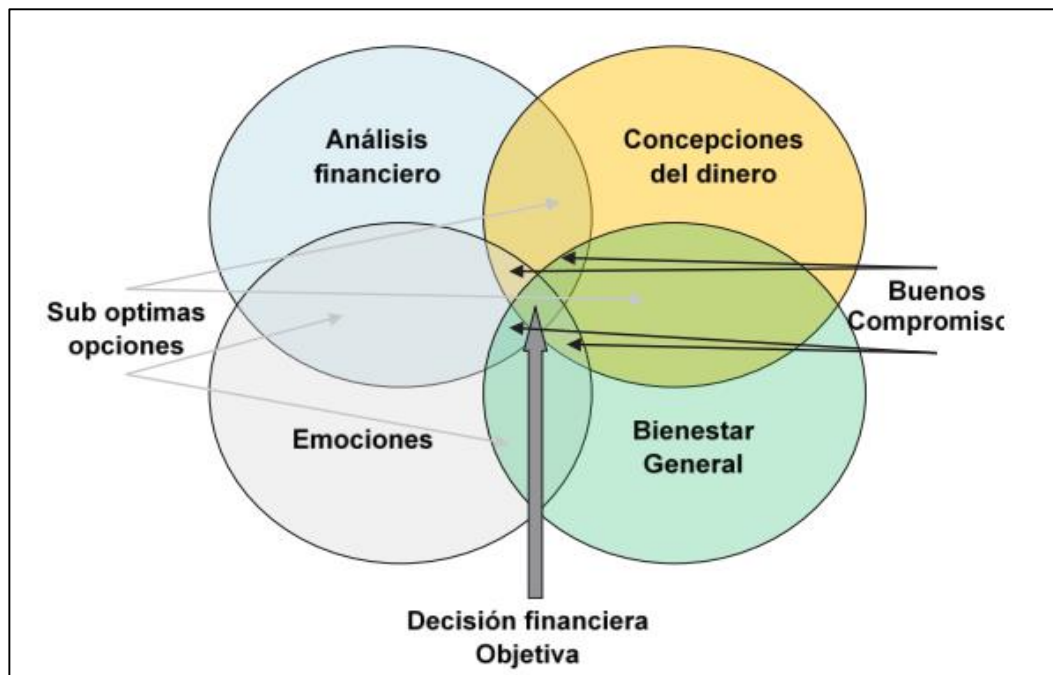
Fuente: Rojas Miguel, Maya Lina, Valencia María (2016).
Elaborado por: La autora.

“**Modelo de Gehring:** Gehring define la planeación financiera como profesión que ayuda a las personas a tomar decisiones financieras

³⁴ Rojas Miguel, Maya Lina, Valencia María (2016); Definición de un modelo para la planeación financiera personal aplicado al caso colombiano; pág. 160

pertinentes. El proceso de planeación financiera se describe mediante un modelo de decisión conformado por cuatro factores que interactúan entre sí y considerados todos en conjunto”³⁵.

El proceso de planeación financiera Gehring



Fuente: Rojas Miguel, Maya Lina, Valencia María (2016).
Elaborado por: La autora.

PLANEACIÓN DEL EFECTIVO

PRESUPUESTO DEL EFECTIVO O DE CAJA

“Es un estado de entradas y salidas de efectivo planeadas de la empresa. Se utiliza para calcular sus requerimientos de efectivo a corto plazo, dedicando especial atención a la planeación de los excedentes y faltantes de efectivo.

Por lo general, el presupuesto de caja se diseña para cubrir un periodo de un año, dividido en intervalos más pequeños. El número y el tipo de los

³⁵ Rojas Miguel, Maya Lina, Valencia María (2016); Definición de un modelo para la planeación financiera personal aplicado al caso colombiano; pág. 170

intervalos dependen de la naturaleza de la empresa. Cuanto más estacionales e inciertos son los flujos de efectivo de una empresa, mayor será el número de intervalos. Como muchas empresas se enfrentan a un patrón de flujo de efectivo estacional, el presupuesto de caja se presenta muy a menudo con una frecuencia mensual. Las empresas con patrones estables de flujo de efectivo usan intervalos trimestrales o anuales”.³⁶

“La planeación del efectivo es la columna vertebral de las empresas. Como en todas las industrias, en nuestro proceso de planeación tenemos que tomar en cuenta los factores que se derivan de la incertidumbre tanto externa como interna.

Los factores externos incluyen aspectos como la situación económica general, la tasa de inflación, las tasas de interés actuales y esperadas. Algunos aspectos de la planeación financiera son relativamente sencillos como los ingresos por concepto de venta de boletos y abonos por lo general son predecibles”.³⁷

Pronóstico de ventas: “Casi todos los planes financieros requieren un pronóstico de ventas proporcionado por una fuente externa. Por ejemplo, en los modelos que siguen, el pronóstico de ventas será el “motor”, lo cual quiere decir que el usuario del modelo de planeación proporcionará este valor y la mayoría de los demás valores se calcularán con base en él. Este arreglo es común para muchos tipos de empresas; la planeación se enfocará en las ventas futuras proyectadas y en los activos y el financiamiento necesario para respaldar esas ventas”.³⁸

“De acuerdo con el pronóstico de ventas, el gerente financiero calcula los flujos de efectivo mensuales generados por los ingresos de ventas proyectadas y los desembolsos relacionados con la producción, el

³⁶ Lawrence J. Gitman (2012); Principios de administración financiera, pág. 119

³⁷ Vásquez Méndez Lucino (2009); Apuntes de Finanzas II, pág. 1

³⁸ Ross, Westerfield, Jordan (2010), Fundamentos de Finanzas Corporativas, pág. 91

inventario y las ventas. El gerente también determina el nivel requerido de activos fijos y el monto de financiamiento (si hay) necesario para apoyar el nivel proyectado de ventas y producción. El pronóstico de ventas se basa en un análisis de datos externos, internos o una combinación de ambos.

Un pronóstico externo: se basa en las relaciones observadas entre las ventas de la empresa y ciertos indicadores económicos externos clave, como el producto interno bruto (PIB), la construcción de nuevas viviendas, la confianza del consumidor y el ingreso personal disponible. Los pronósticos que contienen estos indicadores están fácilmente disponibles.

Los pronósticos internos: se basan en un consenso de pronósticos de ventas obtenidos a través de los canales propios de ventas de la empresa. Por lo general, se pide a los vendedores de campo de la empresa que calculen cuántas unidades de cada tipo de producto esperan vender el siguiente año. El gerente de ventas reúne y suma estos pronósticos, además de ajustar las cifras aplicando el conocimiento de mercados específicos o considerando las habilidades de predicción del vendedor. Finalmente, se realizan ajustes adicionales por factores internos, como las capacidades de producción.

Combinación de datos de pronósticos externos e internos: por lo general se utiliza para elaborar el pronóstico final de ventas. Los datos internos proporcionan una visión de las expectativas de ventas, y los datos externos ofrecen un medio para ajustar tales expectativas, tomando en cuenta factores económicos generales”.³⁹

Es importante hacer énfasis que los pronósticos de ventas perfectos no son posibles porque las ventas dependen del estado incierto de la economía en el futuro. Para ayudar a una empresa a hacer sus proyecciones, algunos negocios se especializan en proyecciones

³⁹ Lawrence J. Gitman (2012); Principios de administración financiera, pág. 119 - 120

macroeconómicas y de la industria, con frecuencia se estará interesado en la evaluación de escenarios alternos, de manera que no es por fuerza crucial que el pronóstico de ventas sea exacto. En tales casos, la meta es examinar la interacción entre las necesidades de inversión y financiamiento en diferentes niveles posibles de ventas.

ELABORACIÓN DEL PRESUPUESTO DE EFECTIVO

Para elaborar el presupuesto del efectivo se debe analizar los siguientes componentes:

“Entradas de efectivo: Las entradas de efectivo incluyen todas las entradas de efectivo de una empresa durante un periodo financiero específico. Los componentes más comunes de las entradas de efectivo son las ventas en efectivo, la recaudación de las cuentas por cobrar y otras entradas en efectivo.

- **Ventas pronosticadas** Este rubro inicial es simplemente informativo. Se incluye como una ayuda para calcular otros rubros relacionados con las ventas.
- **Ventas en efectivo:** Son las ventas totales en efectivo pronosticadas en cada mes.
- **Recaudación de cuentas por cobrar:** Estos rubros representan el cobro de cuentas por cobrar (C/C) generadas por las ventas en meses anteriores.
- **Otras entradas de efectivo:** Estas son entradas de efectivo que se esperan de fuentes distintas a las ventas. Los intereses recibidos, los dividendos recibidos, los ingresos por la venta de equipo, los ingresos por la venta de acciones y bonos, y los ingresos por arrendamiento se incluyen aquí.

Desembolsos de efectivo: incluyen todos los desembolsos de efectivo que realiza la empresa durante un periodo financiero determinado. Los

desembolsos de efectivo más comunes son: compras en efectivo, desembolsos en activos fijos, pagos de cuentas por pagar, pagos de intereses, pagos de renta (y arrendamiento), pagos de dividendos en efectivo, sueldos y salarios, pagos del principal (préstamos), pagos de impuestos, readquisición o retiros de acciones.

Es importante reconocer que la depreciación y otros gastos que no son en efectivo no se incluyen en el presupuesto de caja porque simplemente representan una amortización programada de una salida de efectivo previa. El efecto de la depreciación, se refleja en la disminución de la salida de efectivo para pagos fiscales.

Flujo de efectivo neto, efectivo final, financiamiento y efectivo excedente: El flujo de efectivo neto de la empresa se obtiene al restar los desembolsos de efectivo de las entradas de efectivo en cada periodo. Después, se suma el efectivo inicial y el flujo de efectivo neto de la empresa para determinar el efectivo final de cada periodo. Por último, se resta el saldo de efectivo mínimo deseado del efectivo final para calcular el financiamiento total requerido o el saldo de efectivo excedente. Si el efectivo final es menor que el saldo de efectivo mínimo, se requiere un financiamiento. Este financiamiento se considera generalmente como de corto plazo y, por lo tanto, está representado por los documentos por pagar. Si el efectivo final es mayor que el saldo de efectivo mínimo, existe un efectivo excedente. Se supone que cualquier efectivo excedente se invierte en un instrumento de inversión líquido, de corto plazo, que paga intereses, es decir, en valores negociables”.⁴⁰

PLANEACIÓN DE LAS UTILIDADES

“Mientras que la planeación de efectivo se centra en el pronóstico de flujos de efectivo, la planeación de las utilidades se basa en los conceptos

⁴⁰ Lawrence J. Gitman (2012); Principios de administración financiera, pág. 120 - 124

de acumulación para proyectar la utilidad y la posición financiera general de la empresa. Los accionistas, los acreedores y la administración de la compañía prestan mucha atención a los estados financieros proforma, que son estados de resultados y balances generales proyectados⁴¹.

“La planeación de utilidades por lo común implica la elaboración de un estado de resultados y un balance general proforma (proyectado). El proceso de planeación de utilidades se centra en la elaboración de estados proforma como es el estado de resultados y el balance, la elaboración de dichos estados financieros requiere de una cuidadosa combinación de ciertos procedimientos que permiten estimar los ingresos, costos, gastos, activos, pasivos y capital de aportación que resulta al tratar de anticipar las operaciones de la empresa⁴².

ESTADOS FINANCIEROS

“La contabilidad tiene como uno de sus principales objetivos el conocer la situación económica y financiera de la empresa al término de un periodo contable o ejercicio económico, el mismo que se logra a través de la preparación de los siguientes Estados Financieros: Estado de Situación Económica, Estado de Ganancias retenidas o de Resultados, Estado de Situación Financiera, Estado de Flujo del Efectivo, Estado de Cambios en el Patrimonio⁴³.

“Los estados financieros constituyen una representación estructurada de la situación financiera y del rendimiento financiero de la entidad. El objetivo de estos estados, es suministrar información acerca de la situación financiera del rendimiento financiero y de los flujos de efectivo de la entidad, que sea útil a una amplia variedad de usuarios a la hora de tomar sus decisiones económicas. Los estados financieros muestran los

⁴¹ Lawrence J. Gitman (2012); Principios de administración financiera, pág. 127

⁴² Abraham Vargas (2017), Planeación de Utilidades, disponible en: <https://es.slideshare.net/abrahamvargas5/planeacin-de-utilidades-82087245>

⁴³ Bravo Valdivieso Mercedes (2007), Contabilidad General, pág. 56

resultados de la gestión realizada por los administradores con los recursos que se les ha confiado”⁴⁴.

ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA

“Un plan financiero se compondrá de un balance pronosticado, un estado de resultados y un estado de los flujos de efectivo. Éstos se llaman estados proforma, o para abreviar, proformas. En un sentido literal, la frase proforma significa como una cuestión de forma.

En este caso significa que los estados financieros son la forma que se utiliza para resumir los diferentes acontecimientos proyectados para el futuro. Como mínimo, un modelo de planeación financiera generará estos estados a partir de proyecciones de partidas clave, como las ventas.

En los modelos de planeación que se describen, las proformas son el producto del modelo de planeación financiera. El usuario proporcionará una cifra de ventas y el modelo generará el estado de resultados y el balance correspondientes”⁴⁵.

“Los accionistas, los acreedores y la administración de la compañía prestan mucha atención a los estados financieros proforma, que son estados de resultados y balances generales proyectados.

Todos los métodos para calcular los estados proforma se basan en la creencia de que las relaciones financieras reflejadas en los estados financieros pasados de la firma no cambiarán en el siguiente periodo. Los métodos simplificados usados comúnmente se presentan en análisis posteriores. Se requieren dos entradas para elaborar los estados proforma: los estados financieros del año anterior y el pronóstico de ventas del año siguiente. Además, se deben hacer varias suposiciones”.⁴⁶

⁴⁴ Norma Internacional de Contabilidad n° 1, pág. 2

⁴⁵ Ross, Westerfield, Jordan (2010), Fundamentos de Finanzas Corporativas, pág. 91

⁴⁶ Lawrence J. Gitman (2012); Principios de administración financiera, pág. 127

ELABORACIÓN DEL ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA

Método de porcentaje de ventas: “El método del porcentaje de ventas es un método sencillo para desarrollar un estado de resultados proforma. Pronostica las ventas y después expresa los diversos rubros del estado de resultados como porcentajes de las ventas proyectadas”.⁴⁷ Las siguientes fórmulas, se aplican para pronosticar las ventas de la empresa:

$$\text{Pronóstico de ventas} = \frac{\text{Costo de bienes vendidos}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Pronóstico de ventas} = \frac{\text{Gastos Operativos}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Pronóstico de ventas} = \frac{\text{Gasto de intereses}}{\text{Ventas}}$$

Método de los costos y gastos: “La técnica que se usa para elaborar el estado de resultados proforma supone que todos los costos y gastos de la empresa son variables; es decir, suponemos que, para un aumento porcentual determinado en las ventas, se generará el mismo aumento porcentual del costo de los bienes vendidos, los gastos operativos y los gastos por intereses.

Como este método supone que todos los costos son variables, puede subestimar el aumento en las utilidades que se presentarán cuando se incrementen las ventas si algunos de los costos de la empresa son fijos. De forma análoga, si las ventas disminuyen, el método del porcentaje de

⁴⁷ Lawrence J. Gitman (2012); Principios de administración financiera, pág. 129

ventas puede sobrestimar las utilidades si algunos de los costos son fijos y no disminuyen cuando los ingresos declinan. Así, un estado de resultados proforma que se elabora usando el método de porcentaje de ventas generalmente tiende a subestimar las utilidades cuando las ventas aumentan y a sobrestimar las utilidades cuando las ventas disminuyen. La mejor forma de ajustar la presencia de costos fijos al elaborar un estado de resultados proforma es clasificar los costos y gastos históricos de la empresa en componentes fijos y variables.

El punto clave a identificar aquí es que los costos fijos hacen más variables las utilidades de una empresa que sus ingresos. Es decir, cuando tanto las utilidades como las ventas se elevan, las utilidades tienden a crecer a un ritmo más rápido, pero cuando las utilidades y las ventas disminuyen, el porcentaje de disminución en las utilidades con frecuencia es mayor que el ritmo de disminución en las ventas”.⁴⁸

ELABORACIÓN DEL BALANCE GENERAL PROFORMA

“Existen varios métodos simplificados disponibles para elaborar el balance general proforma. Uno implica el cálculo de todas las cuentas del balance general como un porcentaje estricto de las ventas. El mejor método y que se utiliza más a menudo es el método crítico, en el que se calculan los valores de ciertas cuentas del balance general, y el financiamiento externo de la empresa se usa como una cifra de equilibrio o ajuste.

Método Crítico

El método crítico es una versión mejorada del método de porcentaje de ventas para la elaboración del balance general proforma. Como el método crítico solo requiere un poco más de información y produce mejores estimaciones que cualquier método de porcentaje de ventas, para ello

⁴⁸ Lawrence J. Gitman (2012); Principios de administración financiera, pág. 129 - 130

deben realizarse varias suposiciones relacionadas con los niveles de diversas cuentas del balance general”.⁴⁹

Para aplicar el método crítico en la elaboración del balance general proforma, las suposiciones se deben realizar en base a, o en relación a:

- El saldo mínimo deseable de efectivo.
- Cambios o permanencia de los valores negociables.
- Promedio de días de cuentas por cobrar que representan en el año.
- La permanencia del inventario final.
- La adquisición de máquina nueva.
- Porcentaje de compras que se espera realizar en relación a las ventas.
- El pago de impuestos.
- La permanencia de los documentos por pagar.
- Cambios en otros pasivos corrientes.
- Cambios en la deuda a largo plazo de la empresa y sus acciones comunes.
- Cambios de las ganancias retenidas.

Financiamiento externo requerido

“Debido a que podría ser necesario un nuevo financiamiento para cubrir todos los gastos de capital proyectados, se debe seleccionar una variable financiera de “ajuste”. El ajuste es la fuente o fuentes designadas de financiamiento externo necesario para enfrentarse a cualquier déficit (o superávit) en el financiamiento y así lograr que el balance se equilibre de nuevo”⁵⁰.

“En el método crítico para elaborar un balance general proforma, el monto de financiamiento externo necesario para equilibrar el estado financiero. Puede ser un valor positivo o negativo.

⁴⁹ Lawrence J. Gitman (2012); Principios de administración financiera, pág. 131

⁵⁰ Ross, Westerfield, Jordan (2010), Fundamentos de Finanzas Corporativas, pág. 92

Un valor positivo del “financiamiento externo requerido”, significa que, con base en sus planes, la empresa no generará suficiente financiamiento interno para apoyar su crecimiento de activos proyectado. Para apoyar el nivel de operación pronosticado, la empresa debe recaudar fondos externamente a través del financiamiento de deuda y/o capital, o reduciendo los dividendos. Una vez que se determina la forma de financiamiento, el balance general proforma se modifica para reemplazar el “financiamiento externo requerido” con los aumentos planeados en las cuentas de deuda y/o capital.

Un valor negativo del “financiamiento externo requerido” indica que, con base en sus planes, la empresa generará internamente más financiamiento del necesario para apoyar su crecimiento de activos proyectado. En este caso, existen fondos disponibles para usarlos en el reembolso de deuda, la readquisición de acciones o el aumento de dividendos. Una vez que se determinan las acciones específicas, el “financiamiento externo requerido” se reemplaza en el balance general proforma con las reducciones planeadas en las cuentas de deuda y/o capital.

Desde luego, además de usarse para elaborar el balance general proforma, el método crítico se utiliza frecuentemente de manera específica para calcular las necesidades de financiamiento de la empresa”.⁵¹

PUNTO DE EQUILIBRIO

“El punto de equilibrio es cuando los ingresos por ventas de una empresa son iguales a los sus costos totales (costos variables + Costos fijos). Es decir que la organización con sus ventas alcanza a cubrir el 100% de sus costos, no genera pérdidas, pero tampoco genera ganancias”⁵².

⁵¹ Lawrence J. Gitman (2012); Principios de administración financiera, pág. 132 - 133

⁵² SCAN, CRECER (2017), Manual de conceptos básicos de Administración financiera, pág. 12

“Es el volumen o el nivel en donde la utilidad, derivada de las ventas, es conveniente para cubrir todos los gastos. Este análisis represente el punto donde el costo es igual a los ingresos, instante en el cual no se generan ganancias ni pérdidas operativas en la empresa”⁵³.

“El índice del punto de equilibrio es un método que sirve como herramienta para realizar el presupuesto, que presenta de manera anticipada el nivel de ingresos que la empresa debe obtener para poder cubrir el total de gastos y costos, todo esto permite fijar los objetivos de ventas para lograr obtener las ganancias fijadas. Se debe indicar que el índice del punto de equilibrio no es solamente el vértice donde se juntan los ingresos con los egresos, y no se tienen pérdidas ni ganancias como comúnmente se conoce. En general, existen dos puntos de equilibrio:

Punto de equilibrio económico: Sirve para determinar el precio, debido a que es el punto donde se juntan los oferentes (compradores) y demandantes (vendedores) y se ponen de acuerdo en el precio del bien.

Punto de equilibrio financiero: Se utiliza para fijar objetivos con relación a las ventas, y que se puedan solventar todos aquellos gastos y costos que existen en la empresa, ya sean costos fijos o variables, de producción o de operación”.⁵⁴

“La intersección de la línea de costos totales con la línea de ingresos totales determina el punto de equilibrio. El punto de equilibrio es el volumen de ventas que se requiere para que los ingresos totales y los costos de operación totales sean iguales o para que la ganancia operativa sea igual a cero”.⁵⁵

⁵³ Rodríguez Villaseca Gisel (2014); Planeación de la utilidad; pág. II-1

⁵⁴ Robles Carlos (2012), Fundamentos de Administración Financiera, pág. 40

⁵⁵ Van Horne, Wachowicz John (2010), Fundamentos de Administración Financiera, pág. 421

ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

“Las empresas usan el análisis del punto de equilibrio, conocido también como análisis de costo, volumen y utilidad, para: determinar el nivel de operaciones que se requiere para cubrir todos los costos y evaluar la rentabilidad relacionada con diversos niveles de ventas.

El punto de equilibrio operativo de la empresa es el nivel de ventas que se requiere para cubrir todos los costos operativos. En ese punto, las utilidades antes de intereses e impuestos (UAI) son iguales a \$0, es decir que el punto de equilibrio operativo de la empresa es el punto en el que su costo operativo total, es decir, la suma de sus costos operativos fijos y variables, iguala a los ingresos por ventas.

Para el cálculo del punto de equilibrio se necesita la siguiente fórmula:

$$UAI = (P \times Q) - CF - (CV \times Q)$$

Simplificando la ecuación obtenemos:

$$UAI = Q \times (P - CV) - CF$$

Nomenclatura:

UAI = Utilidad antes de intereses e impuesto

P= Precio de venta por unidad

Q= Cantidad de ventas en unidades

CF= Costo operativo fijo por periodo

CV= Costo operativo variable por unidad

Al ser el punto de equilibrio operativo el nivel de ventas en el que se cubren todos los costos operativos fijos y variables, es decir, el nivel en el que las UAll son iguales a \$0. Si hacemos que UAll sea igual a \$0 y resolvemos la ecuación para calcular Q obtenemos⁵⁶:

$$Q = \frac{CF}{P - CV}$$

Nomenclatura:

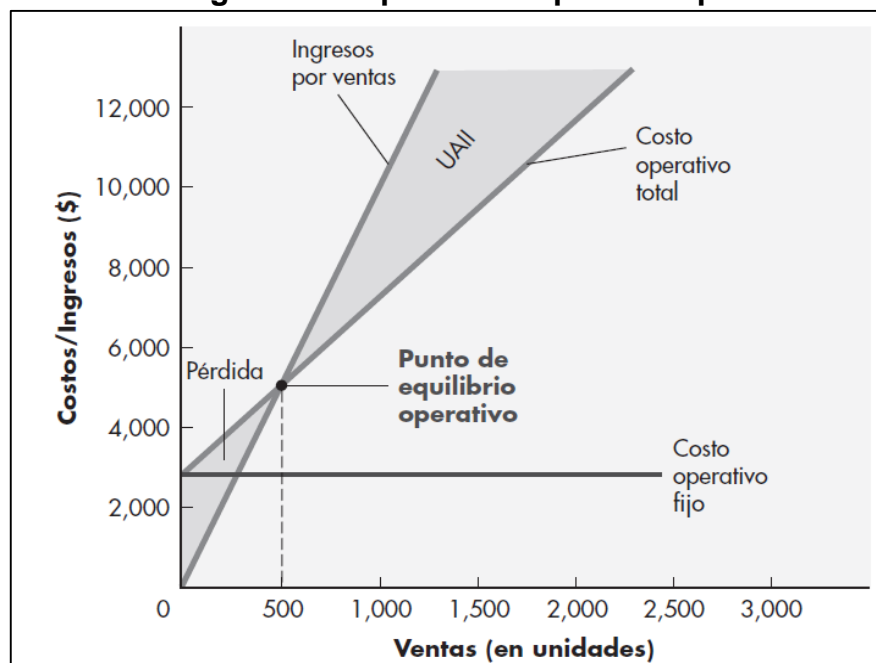
Q= Punto de equilibrio operativo de la empresa

P= Precio de venta por unidad

CF= Costo operativo fijo por periodo

CV= Costo operativo variable por unidad

Análisis gráfico del punto de equilibrio operativo



Fuente: Lawrence J. Gitman (2012).

Elaborado por: La autora.

⁵⁶ Lawrence J. Gitman (2012); Principios de administración financiera; pág.456 - 458

El punto de equilibrio es el punto base donde se cruzan los ingresos con los costos representando así el punto medio donde la empresa ni obtiene pérdidas ni ganancias, es decir está representado por el valor de cero. Si la utilidad de la empresa se refleja antes del punto de equilibrio quiere decir que la empresa ha obtenido una pérdida, en cambio si la utilidad se grafica después del punto de equilibrio, quiere decir que la empresa ha obtenido una utilidad.

f. METODOLOGÍA

MÉTODOS

Científico

Permitirá definir procedimientos lógicos, para lograr la adquisición, organización y expresión o exposición de conocimientos, tanto en los aspectos teóricos como en la práctica.

Deductivo

Se empleará para realizar el estudio de los fundamentos de la planeación financiera, basándose en conceptos, definiciones y criterios existentes en la empresa, mediante fuentes de información bibliográfica que justifiquen la sustentación del problema formulado.

Inductivo

Radica en el refuerzo del estudio de la situación actual del Laboratorio Automotriz REICIS, una vez identificada se puede aplicar las fases y procedimientos a seguir para la planeación financiera proporcionando perspectivas para la correcta toma de decisiones por parte de la Gerencia.

Analítico

Consistirá en analizar el diagnóstico financiero de los estados financieros proforma, en conjunto con la información proporcionada por el departamento de contabilidad para determinar la situación real y futura de la empresa, y de esta manera implementar medidas correctivas para el buen funcionamiento de la misma.

Sintético

Este servirá para elaborar el informe del trabajo relacionado con la planeación financiera, el que contendrá conclusiones, recomendaciones y

estrategias, que podrán ser adaptadas a la empresa, mejorando su servicio al público.

Estadístico

Este método se utilizará para la elaboración de cuadros y representación gráfica, así llegar a efectuar descripciones y comparaciones a efectos de facilitar una interpretación coherente que servirá para la correcta toma de decisiones gerenciales.

TÉCNICAS

Observación

Permitirá conocer a una simple vista el entorno de la empresa, y deducir que es lo que se desea realizar y determinar las falencias que presentan dentro del Laboratorio Automotriz REICIS.

Entrevista

Se la efectuará al Gerente y Contador del Laboratorio Automotriz REICIS, con la finalidad de enlazar un dialogo para conocer más aspectos o situaciones particulares que enmarcan el problema de la investigación.

Revisión bibliográfica

Se implementará esta técnica para estructurar la fundamentación teórica, la que se obtendrá de libros, revistas, tesis, documentos bibliográficos, páginas científicas del internet relacionado con el objeto de estudio.

h. PRESUPUESTO Y FINANCIAMIENTO

PRESUPUESTO

INGRESOS	
Stefany Carolina Morales Ponce	\$1.110,00
TOTAL INGRESOS	\$ 1.110,00
GASTOS	
Materiales de Oficina	\$ 120,00
Material Bibliográfico	\$ 150,00
Recurso tecnológico	\$ 240,00
Impresión	\$ 150,00
Movilización y Transporte	\$ 250,00
Imprevistos	\$ 200,00
TOTAL GASTOS	\$1.110,00

Recurso Humano

- **Aspirante:** Stefany Carolina Morales Ponce
- **Docente:** Dra. Rita Martínez Ochoa

Recursos Bibliográficos

- Libros
- Revistas
- Internet

Recursos de Oficina

- Impresiones
- Copias
- Anillados

- Tinta de impresora
- Cuaderno de Anotaciones
- Notas pegables
- Esferos gráficos
- Resmas de papel bond
- Perforadora, grapadora
- Clips, grapas

Recursos Tecnológicos

- Computadora
- Impresora
- Flash Memory

FINANCIAMIENTO

Los gastos que se presenten en el transcurso de la elaboración del Trabajo de investigación serán financiados exclusivamente por la autora.

i. BIBLIOGRAFÍA

LIBROS

- Bravo Valdivieso Mercedes (2007), Contabilidad General, Séptima edición, Editorial NUEVODIA, Ecuador.
- Brealey R., Myers S., Allen F. (2010), Principios de las Finanzas Corporativas, Novena edición, Editorial Mc. Graw Hill, México
- Chiavenato Idalberto (2007), Introducción a la teoría general de la administración, séptima edición, editorial Mc. Graw Hill, México.
- Coulter Robbins (2014); Administración; Décimo segunda edición; Editorial Pearson; México.
- ESPAE, ESPOL (2017); Industria Automotriz, Estudios industriales, orientación estratégica para la toma de decisiones; primera edición, ESPAE ESPOL, Ecuador.
- Estupiñan Gaitan Rodrigo (2010), Análisis Financiero y de Gestión, Segunda edición, Editorial Ecoe, México.
- Lawrence J. Gitman (2012); Principios de administración financiera; décimo segunda edición; editorial Pearson Educación; México.
- Morales Arturo, Morales José Antonio (2014); Planeación Financiera; Primera edición, editorial Patria, México.
- Ortega Castro Alfonso (2002), Introducción a las Finanzas, Segunda edición; Editorial McGraw Hill; México.
- Padilla Mario, Quispe Ana, Telenchana Paúl (2017); Aplicación de Análisis Financiero, primera edición, editorial Centro de Contabilidad y Auditoría, Ecuador.
- Perdomo Moreno Abraham (2008); Elementos básicos de administración financiera; décima edición; Editorial Cengage Learning; México.
- Robles Carlos (2012), Fundamentos de Administración Financiera, primera edición, Editorial Red tercer milenio, México.

- Ross, Westerfield, Jordan (2010), Fundamentos de Finanzas Corporativas, Novena edición, Editorial Mc Graw Hill, México.
- SCAN, CRECER (2017), Manual de conceptos básicos de Administración financiera, primera edición, editorial SCAN, CRECER, México.
- Torres Hernández Zacarías (2014); Teoría General de la Administración; Segunda edición; Editorial Patria; México, México.
- Van Horne, Wachowicz John (2010), Fundamentos de Administración Financiera, Décimo tercera edición, Editorial Pearson, México.

REVISTAS ELECTRÓNICAS

- Oswaldo Gutiérrez A. 2007. Origen y Desarrollo de la Administración; Perspectivas, núm 20, julio – diciembre 2007, Bolivia; Disponible en <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=42594_2331004> ISSN 1994-3733
- UTI, (2008) La empresa y su entorno, revista electrónica, disponible en: https://www.edebe.com/educacion/documentos/830343-0-529-830343_LA_EIE_CAS.pdf
- Dirección Regional Norte (2012), Manual de Usuario CIU 4.0 – Clasificación Industrial Internacional Uniforme, INEC, Ecuador.
- Econlink (2015), Planeación Financiera. Disponible en: <https://www.econlink.com.ar/planeacion-financiera>
- Rojas Miguel, Maya Lina, Valencia María (2016); Definición de un modelo para la planeación financiera personal aplicado al caso colombiano, Scielo, Colombia.
- Norma Internacional de Contabilidad N°1, 2006
- Quintero Pedraza Julio Cesar (2010), Planificación Financiera, disponible en: <http://www.eumed.net/ce/2009b/jcqp3.htm>
- Vásquez Méndez Lucino (2009); Apuntes de Finanzas II, Disponible en: <http://www.tesoem.edu.mx/alumnos/cuadernillos/2009.004.pdf>



www.laboratorioautomotrizgp.com

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS REICIS 2017
Hasta 31/12/2017

Nro. de Cuenta	Descripcion de cuenta	Subtotal	Total
4.	INGRESOS	0.00	418,765.29
4.1.	Operacionales	0.00	418,765.29
4.1.01	Ventas Repuestos - Servicios 12%	418,765.29	
			=====
			418,765.29
5.	GASTOS	0.00	356,068.56
5.1.	Operacionlaes	0.00	356,068.56
5.1.01	Gastos de Venta	0.00	227,412.60
5.1.01.01	Sueldos y Salarios	43,115.71	
5.1.01.02	Aporte Patronal	4,000.18	
5.1.01.06	combustible	1,696.26	
5.1.01.08	Repuestos	2,912.30	
5.1.01.10	Transporte	1,699.59	
5.1.01.13	Decima Cuarta Remuneracion	1,343.75	
5.1.01.14	Decima Tercera Remuneracion	2,860.11	
5.1.01.17	Honorarios Profesionales	8,296.32	
5.1.01.18	Publicidad	986.16	
5.1.01.19	Costo de Ventas	160,502.22	
5.1.02	Gastos de administracion	0.00	119,954.66
5.1.02.01	Suministros Varios	56,558.53	
5.1.02.02	Servicios varios	13,192.80	
5.1.02.05	Depreciacion de activos	44,766.17	
5.1.02.07	Gastos de viaje	3,906.39	
5.1.02.09	SEGUROS Y REASEGUROS	1,530.77	
5.1.03	Gastos generales	0.00	6,183.37
5.1.03.01	Gastos Varios	4,899.25	
5.1.03.06	Intereses Bancarios	1,284.12	
5.1.09	Telefono	191.37	
5.1.2.08	Energia Electrica	1,437.50	
5.1.2.09	Telefono movil	118.29	
5.1.2.10	Gasto de Agua	770.77	
			=====
			356,068.56
	GANANCIA / PERDIDA		62,696.73

RUC: 110101188900
GUSTAVO PEREZ
TELEF. 28783300



www.laboratorioautomotrizgp.com

BALANCE GENERAL REICIS 2017
Hasta 31/12/2017

Nro. de Cuenta	Descripcion de cuenta	Subtotal	Total
1.	ACTIVOS	0.00	288,779.64
1.1.1.	DISPONIBLES	0.00	30,968.24
1.1.1.01	EFECTIVO	0.00	12,385.19
1.1.1.01.01	Caja- Bancos	12,385.19	
1.1.1.02	Cuenas por Cobrar	0.00	13,385.20
1.1.1.02.01	Clientes	13,385.20	
1.1.1.03	Impuestos fiscales	0.00	5,197.85
1.1.1.03.02	Retenciones año Fiscal	2,662.24	
1.1.1.03.03	Anticipo de Renta	1,594.68	
1.1.1.03.06	Crdito Tributario de Renta	940.93	
1.1.2	Inventarios	0.00	51,501.14
1.1.2.01	Inventario de Mercaderia	51,501.14	
1.2.	Propiedad Planta y Equipo	0.00	206,310.26
1.2.1	Depreciable	0.00	206,310.26
1.2.1.01	Vehiculo	52,622.81	
1.2.1.02	(-) Depreciacion Acumulada	-153,883.88	
1.2.1.03	Maquinaria y Equipo	257,847.48	
1.2.1.04	Herramientas	49,723.85	
			=====
			288,779.64
2.	PASIVOS	0.00	62,487.92
2.1.	Corriente	0.00	62,487.92
2.1.1.	Corto Plazo	0.00	45,137.76
2.1.1.01	Cuentas Por Pagar	45,137.76	
2.1.2	Impuestos por Pagar	0.00	7,002.79
2.1.2.01	Retenciones de Renta	277.95	
2.1.2.02	Retenciones de iva por pagar	77.34	
2.1.2.04	Impuesto a la Renta por pagar	4,260.51	
2.1.2.06	Iva por pagar	2,386.99	
2.1.3	Obligaciones patronales por Pagar	0.00	10,347.37
2.1.3.02	less por Pagar	942.86	
2.1.3.06	Participacion laboral por pagar	9,404.51	
			=====
			62,487.92
3.	PATRIMONIO	0.00	226,291.72
3.1.	Capital Social	0.00	177,260.01
3.1.02	Capital de trabajo	177,260.01	
3.2	Cuentas de Resultado	0.00	49,031.71
3.2.02	utilidad del Ejercicio	-13,665.02	
3.2.03	Utilidad o perdida -- Utilidad	62,696.73	
			=====
			226,291.72
	TOTAL PASIVO + CAPITAL		288,779.64

RUC: 1101911080001
GUSTAVO PEREZ
TELEF. 28113300



**REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES
PERSONAS NATURALES**



NÚMERO RUC: 1101911889001
APELLIDOS Y NOMBRES: PEREZ GUSTAVO

NOMBRE COMERCIAL: LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS
CONTADOR: LIMA MAZA CESAR AUGUSTO
CLASE CONTRIBUYENTE: OTROS
CALIFICACIÓN ARTESANAL: S/N

OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD: SI
NÚMERO: S/N

FEC. NACIMIENTO: 01/05/1961
FEC. INSCRIPCIÓN: 15/04/1999
FEC. SUSPENSIÓN DEFINITIVA:

FEC. INICIO ACTIVIDADES: 13/08/1991
FEC. ACTUALIZACIÓN: 26/04/2018
FEC. REINICIO ACTIVIDADES:

ACTIVIDAD ECONÓMICA PRINCIPAL

REPARACION DE VEHICULOS AUTOMOTORES.

DOMICILIO TRIBUTARIO

Provincia: LOJA Canton: LOJA Parroquia: VALLE Calle: AV. OCHO DE DICIEMBRE Numero: SN Interseccion: TRIBUNO ESQUINA Referencia: DIAGONAL A LA FABRICA COCA COLA Telefono: 072615300 Email: gusperez14@hotmail.com Celular: 0980838330

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS

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

Son derechos de los contribuyentes: Derechos de trato y confidencialidad, Derechos de asistencia o colaboración, Derechos económicos, Derechos de información, Derechos procedimentales; para mayor información consulte en www.sri.gob.ec. Las personas naturales cuyo capital, ingresos anuales o costos y gastos anuales sean superiores a los límites establecidos en el Reglamento para la aplicación de la ley de régimen tributario interno están obligados a llevar contabilidad, convirtiéndose en agentes de retención, no podrán acogerse al Régimen Simplificado (RISE) y sus declaraciones de IVA deberán ser presentadas de manera mensual. Recuerde que sus declaraciones de IVA podrán presentarse de manera semestral siempre y cuando no se encuentre obligado a llevar contabilidad, transfiera bienes o preste servicios únicamente con tarifa 0% de IVA y/o sus ventas con tarifa diferente de 0% sean objeto de retención del 100% de IVA.

DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS

# DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS	ABIERTOS	CERRADOS
1	1	0
JURISDICCIÓN	1 ZONA 71 LOJA	



Código: RIMRUC2018001545389

Fecha: 13/07/2018 16:06:30 PM



**REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES
PERSONAS NATURALES**



NÚMERO RUC:
APELLIDOS Y NOMBRES:

1101911889001
PEREZ GUSTAVO

ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS

No. ESTABLECIMIENTO: 001 **Estado:** ABIERTO - MATRIZ **FEC. INICIO ACT.:** 13/08/1991
NOMBRE COMERCIAL: LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS **FEC. CIERRE:** **FEC. REINICIO:**

ACTIVIDAD ECONÓMICA:

REPARACION DE VEHICULOS AUTOMOTORES.
CONSTRUCCION Y REMANUFACTURACION DE PARTES Y PIEZAS AUTOMOTRICES.
VENTA AL POR MENOR DE ACCESORIOS, PARTES Y PIEZAS DE VEHICULOS.

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: LOJA Canton: LOJA Parroquia: VALLE Barrio: LAS PITAS Calle: AV. OCHO DE DICIEMBRE Numero: 1561 Interseccion: TRIBUNO ESQUINA Referencia: A
UNA CUADRA DE LA FABRICA INAPESA Piso: 0 Telefono Domicilio: 072615300 Email: gusperez14@hotmail.com Celular: 0980838330

RUC: 1101911889001
GUSTAVO PEREZ
TELEFONO: 072615300



Código: RIMRUC2018001545389
Fecha: 13/07/2018 16:06:30 PM

Loja, 15 de noviembre de 2018

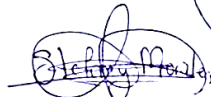
Ing.
Edison Miranda Raza Mg. Sc.
**GESTOR ACADÉMICO DE LA CARRERA DE CONTABILIDAD Y
AUDITORÍA**
Ciudad. -

De mi consideración:

Yo, **STEFANY CAROLINA MORALES PONCE** con número de cédula **060426052-1**, estudiante del Décimo Ciclo paralelo "B" con matrícula N° 469008, me dirijo a usted muy comedidamente para solicitarle se designe un Docente en calidad de Director de Tesis para que dirija la Tesis titulada **"PLANEACIÓN FINANCIERA AL LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS DE LA CIUDAD DE LOJA, PERIODO 2018-2022"**, para optar el grado y título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, Contador Público Auditor.

Por la atención prestada, desde ya le antelo mis más sinceros agradecimientos.

Atentamente,

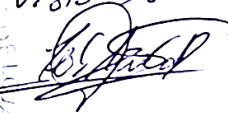


Stefany Carolina Morales Ponce

C.I 0604260521

ESTUDIANTE DEL CICLO X "B"



Visto Bueno


Presentada el día de hoy, treinta de noviembre del 2018, a las 10h00.- LO CERTIFICO.


Dra. Lorgia Andrea Guanin Vásquez
SECRETARIA- ABOGADA DE LA FACULTAD JURIDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

Loja, treinta de noviembre del dos mil dieciocho a las 10h00.- Vista la petición que antecede, previo al cumplimiento de los requisitos reglamentarios, pase a conocimiento del Señor Gestor de Carrera, para el trámite correspondiente.- LA DECANA.


Dra. Elvia Maricela Zhapa Amay Mg. Sc.
DECANA DE LA FACULTAD JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

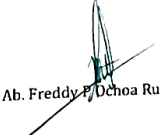
Loja, treinta de noviembre del dos mil dieciocho, a las 10h00.- De conformidad al informe favorable de pertinencia emitido por la **Sra. Dra. Rosa Beatriz Calle Oleas, Mg. Sc.** docente de la Carrera de Contabilidad y Auditoría de la Facultad Jurídica, Social y Administrativa, sobre el proyecto de tesis titulado **"PLANEACIÓN FINANCIERA AL LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS DE LA CIUDAD DE LOJA, PERIODO 2018-2022"**, presentado por la postulante: **Morales Ponce Stefany Carolina**, alumna del Décimo ciclo paralelo "B" periodo académico Octubre 2018 - Marzo 2019, modalidad Trabajo de Titulación de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, (Modalidad Presencial), previo a optar el Grado de INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA, CONTADOR PÚBLICO AUDITOR, se aprueba el proyecto de tesis, y se designa como directora de tesis a la **Dra. Ignacia de Jesús Luzuriaga Granda MAE**. NOTIFIQUESE


Ing. Edison Eabian Miranda Raza. Mg. Sc.
GESTOR ACADEMICO DE LA CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

Loja, treinta de noviembre del dos mil dieciocho, a las 10h00 Notifique con el acta de designación de Directora de Tesis, que antecede a **Dra. Ignacia de Jesús Luzuriaga Granda MAE**. Personalmente y firman.


Dra. Ignacia de Jesús Luzuriaga Granda MAE,
Directora de Tesis


Dra. Lorgia Andrea Guanin Vásquez
Secretaria Abogada de la Facultad


Elaborado por: Ab. Freddy P. Dchoa Ruilova.
cc./archivo

Loja, 03 de octubre del 2018.

Ing. Edison Miranda Raza Mg. Sc.
GESTOR DE LA CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
En su despacho.-

De mi consideración:

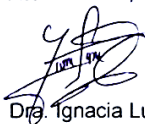
De conformidad a la comunicación recibida, y de acuerdo al artículo 134 del Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja, se me encarga presentar el informe de pertinencia del proyecto de tesis intitulado: **“PLANEACIÓN FINANCIERA AL LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS EN LA CIUDAD DE LOJA PERIODO 2016-2021”**, propuesto por la aspirante: STEFANY CAROLINA MORALES PONCE, previo a optar al Grado y Título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, Contador Público Auditor, mismo que luego de un análisis y a las revisiones realizadas he llegado a observar y sugerir lo siguiente:

- a. **TEMA:** una vez sugerido y realizado el cambio del tema queda estructurado de la siguiente manera: **“PLANEACIÓN FINANCIERA AL LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS DE LA CIUDAD DE LOJA, PERIODO 2018-2022”** es pertinente y se vincula con las líneas de investigación de la carrera.
- b. **PROBLEMÁTICA:** describe los problemas que conlleva la empresa al no aplicar la herramienta de gestión
- c. **JUSTIFICACIÓN:** relata el por qué, para qué y para quién servirá la realización del trabajo de grado. **Es pertinente.**
- d. **OBJETIVOS:** los objetivos propuestos permitirán cumplir con el trabajo propuesto, **es pertinente**
- e. **MARCO TEORICO:** los contenidos teóricos sustentan el trabajo propuesto.
- f. **METODOLOGIA:** los métodos descritos permitirán realizar el trabajo de tesis.
- g. **CRONOGRAMA:** es correcto el tiempo para su desarrollo.
- h. **PRESUPUESTO Y FINANCIAMIENTO, es pertinente.**
- i. **BIBLIOGRAFIA:** es pertinente.

Por lo expuesto y luego de que se han cumplido las recomendaciones hechas con el propósito de mejorar el proyecto, y estimando que el mismo cumple con las exigencias estatutarias y reglamentarias para el propósito que persigue la postulante, me pronuncio que: **ES PERTINENTE Y CONSECUENTEMENTE POR SU APROBACION.**

Es todo cuanto puedo informar, dejando a su consideración y criterio.

Atentamente,



Dra. Ignacia Luzuriaga Granda MAE.
RESPONSABLE DEL PROYECTO DE TESIS.

05/10/2018
18:00
[Handwritten signature]



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
FACULTAD JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
DECANATO

Oficio N° 0832-D-FJSA-UNL
Loja, 07 de septiembre de 2018

Doctora,
Ignacia Luzuriaga Granda, MAE.
DOCENTE DE LA CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
Ciudad.

De mi consideración:

Me dirijo a usted comedidamente, con la finalidad de hacer llegar el proyecto de tesis del/a señor/a: **MORALES PONCE STEFANY CAROLINA**, estudiante de la Carrera de Contabilidad y Auditoría con la finalidad que se proceda a **EMITIR LA PERTINENCIA** del Proyecto: **"Planeación financiera al Laboratorio Automotriz REICIS de la ciudad de Loja periodo 2016-2021"**, de conformidad a los Art. 134, 135 y 136, del Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja. Se adjunta el proyecto.

Por la atención que se digne dar al presente, le expreso mis sentimientos de consideración y estima.

Atentamente,
EN LOS TESOROS DE LA SABIDURÍA
ESTÁ LA GLORIFICACIÓN DE LA VIDA

Dra. Elvia Maricela Zhapa Amay, Ph.D.

DECANA DE LA FACULTAD JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

Se adjunta proyecto.

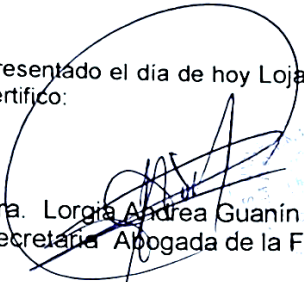
C.c: Carrera de Contabilidad y Auditoría
Archivo.

EMZA/plm.



Recibido 11-09-2018
Hors: 17H26
Decreto y proyecto de tesis
para pertinencia

Presentado el día de hoy Loja, 10 de septiembre del 2018, a las 10H45.- Lo certifico:



Dra. Lorgia Andrea Guanin Vásquez
Secretaria Abogada de la Facultad Jurídica Social y Administrativa

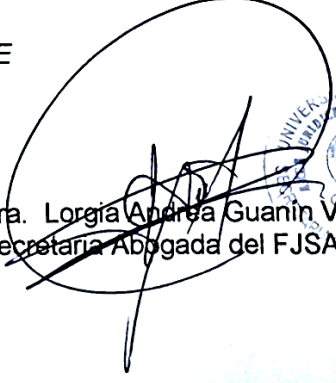
Loja, 10 de septiembre del 2018, a las 10h45.- Designese a la Sra. Dra. *Ignacia Luzuriaga Granda MAE. Docente de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, de la Facultad Jurídica, Social y Administrativa, para que informe sobre la estructura y coherencia del proyecto de tesis titulado: "PLANEACIÓN FINANCIERA AL LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS DE LA CIUDAD DE LOJA PERIODO 2016-2021"* previo a la obtención del Grado de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, Contador Público Auditor, de la aspirante: **STEFANY CAROLINA MORALES PONCE** alumna del noveno ciclo para el "B" período académico abril-septiembre del 2018, de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, de conformidad a lo previsto en el Art. 134 del Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja.- NOTIFIQUESE.



Dra. Elvia Maricela Zapa Amay PhD.
DECANA DE LA FACULTAD JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA



Loja, 10 de septiembre de 2018, a las 10h55.- Notifiqué con el decreto que antecede al Dra. *Ignacia Luzuriaga Granda MAE*, personalmente firma.


Dra. Ignacia Luzuriaga Granda MAE
DOCENTE DE LA CARRERA


Dra. Lorgia Andrea Guanin Vásquez
Secretaria Abogada del FJSA

Conferido por: Ab.  Ochoa R.

Loja, 03 de septiembre del 2018

Dra.

Elvia Zhapa Amay PhD

DECANA DE LA FACULTAD JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

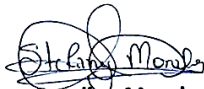
En su despacho.-

De mi consideración

Yo, **Stefany Carolina Morales Ponce** con C.I N° **0604260521** estudiante del **Noveno** ciclo, **paralelo "B"** de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, de conformidad con el artículo 134 del Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja, solicito a usted, que se me asigne un docente para que informe sobre la estructura y coherencia del Proyecto de Tesis denominado **"PLANEACIÓN FINANCIERA AL LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS DE LA CIUDAD DE LOJA PERIODO 2016-2021"**.

Por la atención que se digne a dar a la presente le extiendo mis más sinceros agradecimientos.

Atentamente,



Stefany Carolina Morales Ponce

0604260521



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
FACULTAD JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

Dra. Lorgia Andrea Guanín Vásquez
SECRETARIO ABOGADO DE LA FACULTAD JURÍDICA, SOCIAL Y
ADMINISTRATIVA


CERTIFICA:


Que la señorita bachiller: **STEFANY CAROLINA MORALES PONCE** de nacionalidad Ecuatoriana, con cédula Nro. **0604260521**, se encuentra matriculada en el **IX Módulo** denominado: **LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y LA EVALUACION FINANCIERA**, Modalidad **Presencial**, que corresponde al **QUINTO AÑO** de la carrera de: **CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**, con el Nro. **454654** Folio **Nro. 0** del libro de matriculas, periodo académico del **23 de abril 2018** al **07 de septiembre 2018**, con fecha **2018-04-09**.

Las Asignaturas que cursará en el presente periodo son:

- PROYECTOS PARA TRABAJOS DE TITULACIÓN
- PLANIFICACIÓN ESTRATEGICA
- COMERCIO INTERNACIONAL
- MACROECONOMIA
- FINANZAS II
- ADMINISTRACION FINANCIERA II

Loja, 16 de julio del 2018


SECRETARIO ABOGADO
Dra. Lorgia Andrea Guanín Vásquez


Elaborado por: Dolores Bravo Rueda

Loja, 16 de Julio de 2018

Arquitecto

Marco Antonio Montaña Lozano

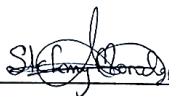
DECANO DE LA FACULTAD JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

De mi consideración.-

Yo, **Stefany Carolina Morales Ponce** con cédula N° **060426052-1**, en calidad de estudiante de la Universidad Nacional de Loja de la **CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**, cursando actualmente el **9no ciclo "B"**, me dirijo a usted para solicitarle se digne autorizar a quien corresponda me conceda un **CERTIFICADO DE MATRÍCULA DEL PRESENTE CICLO**.

Por la favorable atención que se digne dar a la presente le antelo mi más sincero agradecimiento.

Atentamente,




Stefany Carolina Morales Ponce

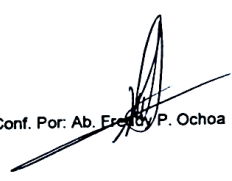
060426052-1

Dra. Mary Beatriz Maldonado Román, Mg. Sc.
GESTORA ACADEMICA (E) DE LA CARRERA DE CONTABILIDAD Y
AUDITORÍA.

CERTIFICA:

Que revisados los archivos que reposan en la Secretaría de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, se encuentra que el Tema: "PLANEACIÓN FINANCIERA AL LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS DE LA CIUDAD DE LOJA PERÍODO 2016-2021" presentado por la señorita: Stefany Carolina Morales Ponce alumna del Noveno Ciclo, de la Carrera, período Abril - Septiembre 2018, previo a obtener el Título de INGENIERA en Contabilidad y Auditoría, Contador Público Auditor, **NO SE ENCUENTRA EJECUTADO NI EN EJECUCIÓN** y además se encuentra dentro de las Líneas de Investigación. Se emite a su favor la siguiente certificación.- Loja, 16 de julio de 2018, Hora.- 09h37 am.-


Dra. Mary Beatriz Maldonado Román, Mg. Sc.
GESTORA ACADEMICA (E) DE LA CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA


Conf. Por. Ab. Freddy P. Ochoa



SECRETARÍA DE LA CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

Loja, 16 de Julio 2018

Dra.

Mary Maldonado.

GESTORA ACADÉMICA (E) DE LA CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

De mi consideración.-

Yo, **Stefany Carolina Morales Ponce** con cédula N° **060426052 -1**, en calidad de estudiante de la Universidad Nacional de Loja de la CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA, cursando actualmente el **9no ciclo "B"**, me dirijo a usted para solicitarle se digne autorizar a quien corresponda se revise los archivos correspondientes a fin que se me otorgue una certificación de que el Tema del Proyecto de Tesis denominado: **"PLANEACIÓN FINANCIERA AL LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS DE LA CIUDAD DE LOJA PERIODO 2016 – 2021 "**, no se encuentra ejecutado ni en proceso de ejecución.

Por la favorable atención que se digne dar a la presente le antelo mi más sincero agradecimiento.

Atentamente,

Dr. Freddy Ochoa
Dígnese atender la
solicitud
16-07-2018

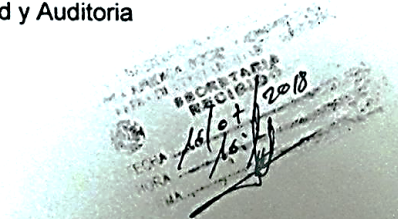


Stefany Morales

Stefany Carolina Morales Ponce

CI. 060426052-1

Estudiante de la Carrera Contabilidad y Auditoria





www.laboratorioautomotrizgp.com

Loja, 18 de julio de 2018

Sr. Gustavo Perez

Gerente General de Laboratorio Automotriz "REICIS"

Certifica:

Que la Srta. **Stefany Carolina Morales Ponce** con C.I. **0604260521**, realizará su Proyecto de Tesis en mi empresa, para lo cual me comprometo a brindarle la información necesaria para el desarrollo y finalización del mismo.

Es todo cuanto puedo manifestar en honor a la verdad autorizando al portador hacer uso del mismo en lo que estime conveniente.



RUC: 1101911800001
GUSTAVO PEREZ
TELEF. 2618300

ATENTAMENTE

Gustavo Perez
Gerente General



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

Of. N° 447 -CCA-FJSA-UNL.
Loja, 08 agosto de 2018

Señor
Gustavo Pérez
GERENTE PROPIETARIO DEL LABORATORIO AUTOMOTIZ "RIEICIS".
Ciudad

De mi consideración:

A través del presente me es grato expresar a usted un cordial saludo, y a la vez me permito solicitar en el marco de cooperación interinstitucional a fin de que los estudiantes que cursan el noveno ciclo en la Carrera de Contabilidad y Auditoría, puedan acceder a determinada información para realizar sus proyectos de tesis, como requisito previo a la culminación de sus estudios; en el presente caso la estudiante **MORALES PONCE STEFANY CAROLINA**, portadora de la cedula de ciudadanía N° **0604260521**, para que realice el tema **"PLANEACIÓN FINANCIERA AL LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICES DE LA CIUDAD DE LOJA PERÍODO, 2016 - 2021"**.

Su ayuda a esta investigación de ciclo, hará posible el cumplimiento de los objetivos de nuestros estudiantes que están próximos a su egresamiento de la Carrera.

Es propicia la ocasión para reiterar a usted, mis sentimientos de consideración y estima.

Atentamente

Dra. Elvia Zhapa Amay Mg. Sc.
**ENCARGADA DE LA GESTIÓN ACADÉMICA DE LA CARRERA DE
CONTABILIDAD Y AUDITORIA**



EZhA/dmbr
cc. Archivo

ÍNDICE DE CONTENIDOS

CARÁTULA	i
CERTIFICACIÓN	ii
AUTORÍA	iii
CARTA DE AUTORIZACIÓN	iv
DEDICATORIA	v
AGRADECIMIENTO	vi
a. TÍTULO	1
b. RESUMEN	2
SUMMARY	4
c. INTRODUCCIÓN	6
d. REVISIÓN DE LA LITERATURA	8
EMPRESA	8
Objetivos.....	9
Entorno.....	10
Recursos.....	11
Clasificación.....	12
ADMINISTRACIÓN	19
Características.....	21
Elementos del proceso administrativo.....	22
ADMINISTRADOR FINANCIERO	23
Responsabilidades del Administrador Financiero.....	24
ADMINISTRACIÓN FINANCIERA	26

Importancia.....	27
Objetivos.....	27
Técnicas.....	29
PLANEACIÓN.....	30
Importancia.....	31
Clasificación.....	31
PLANEACIÓN FINANCIERA.....	32
Objetivos.....	33
Ventajas.....	34
Desventajas.....	35
Beneficios.....	36
Clasificación de los Planes Financieros.....	37
Proceso de la Planeación Financiera.....	40
Etapas del proceso de la Planeación Financiera.....	41
PLANEACIÓN DEL EFECTIVO.....	43
PRONÓSTICO DE VENTAS.....	43
Métodos del Pronóstico.....	47
PROGRAMA DE ENTRADAS Y SALIDAS DE EFECTIVO O BASE CONTABLE DE EFECTIVO.....	50
PRESUPUESTO DE CAJA.....	51
Elaboración del Presupuesto de Caja.....	52
PLANEACIÓN DE UTILIDADES.....	54
ESTADOS FINANCIEROS.....	55
ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA.....	56
Estado de Resultados Proforma.....	57

Elaboración del Estado de Resultados Proforma.....	58
Balance General Proforma.....	60
Elaboración del Balance General Proforma.....	60
COSTOS.....	62
Clasificación.....	63
PUNTO DE EQUILIBRIO.....	64
Tipos de Punto de Equilibrio.....	65
Análisis del Punto de Equilibrio.....	67
INFORME DE PLANEACIÓN FINANCIERA.....	68
Contenido del Informe.....	68
e. MATERIALES Y MÉTODOS.....	71
f. RESULTADOS.....	74
CONTEXTO EMPRESARIAL DEL LABORATORIO AUTOMOTRIZ REICIS.....	74
POLÍTICAS.....	75
BASE LEGAL.....	77
ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL PROPUESTO.....	78
Desarrollo de la Planeación Financiera al Laboratorio Automotriz REICIS de la ciudad de Loja, Periodo 2018 – 2022.....	79
Informe de Planeación Financiera del Laboratorio Automotriz REICIS, Periodo 2018 – 2022.....	226
g. DISCUSIÓN.....	267
h. CONCLUSIONES.....	270
i. RECOMENDACIONES.....	272
j. BIBLIOGRAFÍA.....	274
k. ANEXOS.....	280

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Tamaño de la empresa.....	13
Gráfico 2 Tipo de unidad legal.....	19
Gráfico 3 Las cuatro funciones de la administración.....	23
Gráfico 4 Técnicas de la Administración Financiera.....	29
Gráfico 5 Tipos de Planes.....	37
Gráfico 6 Proceso de Planeación Financiera a corto plazo.....	41
Gráfico 7 Punto de equilibrio.....	67
Gráfico 8 Organigrama Estructural del Laboratorio Automotriz REICIS.....	78
Gráfico 9 Punto de Equilibrio Año 2018.....	213
Gráfico 10 Punto de Equilibrio Año 2019.....	216
Gráfico 11 Punto de Equilibrio Año 2020.....	219
Gráfico 12 Punto de Equilibrio Año 2021.....	222
Gráfico 13 Punto de Equilibrio Año 2022.....	225
Gráfico 14 Personal del Laboratorio Automotriz REICIS.....	228
Gráfico 15 Punto de Equilibrio Año 2018.....	241
Gráfico 16 Punto de Equilibrio Año 2019.....	246
Gráfico 17 Punto de Equilibrio Año 2020.....	251
Gráfico 18 Punto de Equilibrio Año 2021.....	256
Gráfico 19 Punto de Equilibrio Año 2022.....	261

ÍNDE DE FORMATOS

Formato 1 Modelo de la Base para la elaboración del Pronóstico.....	44
Formato 2 Modelo del Pronóstico de Ventas.....	45
Formato 3 Modelo de Presupuesto de Caja.....	54
Formato 4 Modelo del Estado de Resultados Proforma.....	58
Formato 5 Modelo de Balance General Proforma.....	62

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Cuadro Comparativo de Ventas Años 2016 - 2017.....	85
Tabla 2 Base de Ventas para la Elaboración del Pronóstico, Periodo 2017 – 2019.....	86
Tabla 3 Base de Ventas para la Elaboración del Pronóstico, Periodo 2019 – 2021.....	87
Tabla 4 Base de Ventas para la Elaboración del Pronóstico, Periodo 2021 – 2022.....	88
Tabla 5 Pronóstico de Ventas, Periodo 2018 – 2022.....	89
Tabla 6 Cuadro Comparativo de Compras Años 2016 - 2017.....	102
Tabla 7 Base de Compras para la Elaboración del Pronóstico, Periodo 2017 – 2019.....	103
Tabla 8 Base de Compras para la Elaboración del Pronóstico, Periodo 2019 – 2021.....	104
Tabla 9 Base de Compras para la Elaboración del Pronóstico, Periodo 2021 – 2022.....	105
Tabla 10 Pronóstico de Compras, Periodo 2018 – 2022.....	106
Tabla 11 Programa de Entradas de Efectivo Proyectadas, Periodo 2018 – 2022.....	120

Tabla 12 Programa de Entradas de Efectivo Proyectadas año 2018..	121
Tabla 13 Programa de Entradas de Efectivo Proyectadas año 2019..	122
Tabla 14 Programa de Entradas de Efectivo Proyectadas año 2020..	123
Tabla 15 Programa de Entradas de Efectivo Proyectadas año 2021..	124
Tabla 16 Programa de Entradas de Efectivo Proyectadas año 2022..	125
Tabla 17 Programa de Salidas de Efectivo Proyectadas año 2018....	126
Tabla 18 Programa de Salidas de Efectivo Proyectadas año 2019....	127
Tabla 19 Programa de Salidas de Efectivo Proyectadas año 2020....	128
Tabla 20 Programa de Salidas de Efectivo Proyectadas año 2021....	129
Tabla 21 Programa de Salidas de Efectivo Proyectadas año 2022....	130
Tabla 22 Salarios Básicos Unificados.....	135
Tabla 23 Programa de salidas de efectivo Año 2018.....	143
Tabla 24 Programa de salidas de efectivo Año 2018.....	144
Tabla 25 Programa de salidas de efectivo Año 2018.....	145
Tabla 26 Programa de salidas de efectivo Año 2018.....	146
Tabla 27 Programa de salidas de efectivo Año 2018.....	147
Tabla 28 Programa de salidas de efectivo Año 2018.....	148
Tabla 29 Programa de salidas de efectivo Año 2018.....	149
Tabla 30 Programa de salidas de efectivo Año 2018.....	150
Tabla 31 Programa de salidas de efectivo Año 2018.....	151
Tabla 32 Programa de salidas de efectivo Año 2019.....	152
Tabla 33 Programa de salidas de efectivo Año 2019.....	153
Tabla 34 Programa de salidas de efectivo Año 2019.....	154
Tabla 35 Programa de salidas de efectivo Año 2019.....	155

Tabla 36 Programa de salidas de efectivo Año 2019.....	156
Tabla 37 Programa de salidas de efectivo Año 2019.....	157
Tabla 38 Programa de salidas de efectivo Año 2019.....	158
Tabla 39 Programa de salidas de efectivo Año 2019.....	159
Tabla 40 Programa de salidas de efectivo Año 2019.....	160
Tabla 41 Programa de salidas de efectivo Año 2020.....	161
Tabla 42 Programa de salidas de efectivo Año 2020.....	162
Tabla 43 Programa de salidas de efectivo Año 2020.....	163
Tabla 44 Programa de salidas de efectivo Año 2020.....	164
Tabla 45 Programa de salidas de efectivo Año 2020.....	165
Tabla 46 Programa de salidas de efectivo Año 2020.....	166
Tabla 47 Programa de salidas de efectivo Año 2020.....	167
Tabla 48 Programa de salidas de efectivo Año 2020.....	168
Tabla 49 Programa de salidas de efectivo Año 2020.....	169
Tabla 50 Programa de salidas de efectivo Año 2021.....	170
Tabla 51 Programa de salidas de efectivo Año 2021.....	171
Tabla 52 Programa de salidas de efectivo Año 2021.....	172
Tabla 53 Programa de salidas de efectivo Año 2021.....	173
Tabla 54 Programa de salidas de efectivo Año 2021.....	174
Tabla 55 Programa de salidas de efectivo Año 2021.....	175
Tabla 56 Programa de salidas de efectivo Año 2021.....	176
Tabla 57 Programa de salidas de efectivo Año 2021.....	177
Tabla 58 Programa de salidas de efectivo Año 2021.....	178
Tabla 59 Programa de salidas de efectivo Año 2022.....	179

Tabla 60 Programa de salidas de efectivo Año 2022.....	180
Tabla 61 Programa de salidas de efectivo Año 2022.....	181
Tabla 62 Programa de salidas de efectivo Año 2022.....	182
Tabla 63 Programa de salidas de efectivo Año 2022.....	183
Tabla 64 Programa de salidas de efectivo Año 2022.....	184
Tabla 65 Programa de salidas de efectivo Año 2022.....	185
Tabla 66 Programa de salidas de efectivo Año 2022.....	186
Tabla 67 Programa de salidas de efectivo Año 2022.....	187
Tabla 68 Programa de salidas de efectivo Proyectadas, Periodo 2018 – 2022.....	188
Tabla 69 Presupuesto de Efectivo, Periodo 2018 – 2022.....	192
Tabla 70 Tabla para el cálculo del Impuesto a la Renta del año fiscal 2018 para declarar en el año 2019 (En dólares).....	194
Tabla 71 Cálculo del 15% Participación Trabajadores e Impuesto a la Renta.....	194
Tabla 72 Estado de Pérdidas y Ganancias Proforma, Periodo 2018 – 2022.....	196
Tabla 73 Cuentas Patrimoniales con Respecto a las Ventas, Periodo 2017 – 2018.....	200
Tabla 74 Cuentas Patrimoniales con Respecto a las Ventas, Periodo 2018 – 2019.....	202
Tabla 75 Cuentas Patrimoniales con Respecto a las Ventas, Periodo 2019 – 2020.....	204
Tabla 76 Cuentas Patrimoniales con Respecto a las Ventas, Periodo 2020 – 2021.....	206
Tabla 77 Cuentas Patrimoniales con Respecto a las Ventas, Periodo 2021 – 2022.....	208
Tabla 78 Clasificación de los Costos Fijos y Variables Año 2018.....	211
Tabla 79 Variables del Punto de Equilibrio Año 2018.....	212

Tabla 80 Clasificación de los Costos Fijos y Variables Año 2019.....	214
Tabla 81 Variables del Punto de Equilibrio Año 2019.....	215
Tabla 82 Clasificación de los Costos Fijos y Variables Año 2020.....	217
Tabla 83 Variables del Punto de Equilibrio Año 2020.....	218
Tabla 84 Clasificación de los Costos Fijos y Variables Año 2021.....	220
Tabla 85 Variables del Punto de Equilibrio Año 2021.....	221
Tabla 86 Clasificación de los Costos Fijos y Variables Año 2022.....	223
Tabla 87 Variables del Punto de Equilibrio Año 2022.....	224
Tabla 88 Pronóstico de Ventas, Periodo 2018 – 2022.....	234
Tabla 89 Pronóstico de Compras, Periodo 2018 – 2022.....	235
Tabla 90 Presupuesto de Efectivo, Periodo 2018 – 2022.....	236