



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

**PLANEACIÓN FINANCIERA EN LA FARMACIA “BOTICA
COMUNITARIA” DE LA CIUDAD DE PIÑAS, PERÍODO 2021 - 2025**

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

AUTOR:

Erick Xavier Torres Torres.

DIRECTORA:

Dra. Rosa Beatriz Calle Oleas. Mg.Sc.

LOJA – ECUADOR
2021

DRA. ROSA BEATRIZ CALLE OLEAS, MG. SC., 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 la tesis titulada “PLANEACIÓN FINANCIERA EN LA FARMACIA “BOTICA COMUNITARIA” DE LA CIUDAD DE PIÑAS, PERÍODO 2021 – 2025”, elaborada por el egresado Erick Xavier Torres Torres, previo a optar el Grado y Título de ingeniero de Contabilidad y Auditoría, Contador Público-Auditor, ha sido realizada bajo mi dirección y luego de haber revisado su contenido teórico-práctico, autorizó su presentación ante el respectivo Tribunal de Grado.

Loja, 03 de septiembre del 2021



Firmado electrónicamente por:
**ROSA BEATRIZ
CALLE OLEAS**

**DRA. ROSA BEATRIZ CALLE OLEAS, MG. SC.
DIRECTORA DE TESIS**

AUTORÍA

Yo, Erick Xavier Torres Torres, declaro ser autor de la presente tesis denominada “PLANEACIÓN INANCIERA EN LA FARMACIA “BOTICA COMUNITARIA” DE LA CIUDAD DE PIÑAS, PERÍODO 2021 - 2025” 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 autorizó a la Universidad Nacional de Loja, la publicación de mi tesis en el Repositorio Institucional-Biblioteca Virtual.

AUTOR: Erick Xavier Torres Torres

FIRMA: _____

CÉDULA: 0705913713

FECHA: Piñas 03 de septiembre del 2021

CARTA DE AUTORIZACIÓN DE TESIS POR PARTE DEL AUTOR PARA LA CONSULTA, REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL Y PÚBLICACIÓN ELÉCTRÓNICA DEL TEXTO COMPLETO

Yo Erick Xavier Torres Torres, declaro ser el autor de la tesis titulada: “PLANEACIÓN FINANCIERA EN LA FARMACIA “BOTICA COMUNITARIA” DE LA CIUDAD DE PIÑAS, PERÍODO 2021 - 2025”, como requisito para optar el grado de: Ingeniero en Contabilidad y Auditoría CPA, autorizó 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 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 Piñas, a los 3 días del mes de septiembre del dos mil veintiuno, firma el autor.

Firma: _____

Autor: Erick Xavier Torres Torres

Cédula: 0705913713

Dirección: Av. Cuxibamba e Ibarra.

Correo electrónico: erick.torres@unl.edu.ec

Celular: 0960176910

DATOS COMPLEMENTARIOS

Directora de Tesis: Dra. Rosa Beatriz Calle Oleas Mg. Sc.

Presidente del Tribunal: Dra. Yolanda M. Celi Vivanco Mg. Sc.

Integrante del tribunal: Ing. Luis Antonio Riofrío Leiva Mg. Sc.

Integrante del tribunal: Lic. Carlos Nelson Cobos Suarez Mg. Sc

DEDICATORIA

Al finalizar esta importante etapa formativa preprofesional, poniendo de manifiesto el mejor y mayor esfuerzo personal y familiar, con profunda emoción y amplia satisfacción, quiero extender mi gratitud a quienes hicieron posible este sueño, aquellos que caminaron junto a mí y fueron inspiración, apoyo y fortaleza.

A Dios, a mis padres, hermanos, novia, abuelitos, tíos, primos, partícipes de mis noches de desvelo, testigos de mis sueños, anhelos y afanes, de tortuosos esfuerzos y gratas satisfacciones, por su persistente apoyo y unidad familiar.

Reiterar mi cariño y admiración a mis padres Mary y Wilson, a cuya fervorosa educación, esmero y comprensión debo en gran parte este logro; en definitiva, a mi familia, fuente inagotable de amor y comprensión, refugio, paz y lucha, tesón que impulsa con firmeza en los tramos más confusos del camino, dedico, con humildad este trabajo de fin de carrera y el logro académico alcanzado.

Erick Xavier.

AGRADECIMIENTO

La formación académica es un proceso interactivo en el cual participan simultáneamente diversos actores, papel relevante es el de los docentes y por su intermedio el de la institución educativa, en tal consideración deo constancia de mi sincera gratitud a la Universidad Nacional de Loja, a sus autoridades y docentes, por la oportunidad que me han brindado, facilitando la formación académica pertinente.

A la Dra. Beatriz Calle, en calidad de directora de tesis, por su gran apoyo y participación activa en el desarrollo, destacando su disponibilidad y paciencia, enriqueciendo el trabajo realizado para que llegara a buen puerto.

Al Rvdo. Manuel Guimerá Gascón, como propietario, a la Ing Iliana Ochoa, en su calidad de administradora de la Farmacia “BOTICA COMUNITARIA”, quienes con gran amabilidad y paciencia me brindaron la información pertinente para el desarrollo del trabajo de tesis.

El autor.

a. TITULO

**PLANEACIÓN FINANCIERA EN LA FARMACIA
“BOTICA COMUNITARIA” DE LA CIUDAD DE PIÑAS,
PERÍODO 2021 – 2025**

b. RESUMEN

La tesis se la realizó para cumplir el objetivo general propuesto: “Realizar la Planeación Financiera en la farmacia “BOTICA COMUNITARIA”, de la ciudad de Piñas, período 2021 - 2025”, con la finalidad de implementar el uso de una herramienta financiera de acuerdo a las actividades económicas que realiza a diario la farmacia, esto permitirá brindar un aporte significativo al personal administrativo y de esta manera al propietario para que puedan optimizar los recursos disponibles y lograr incrementar la rentabilidad en los próximos años y como herramienta para la toma de decisiones financieras.

Se efectuó un diagnóstico situacional actual de la farmacia objeto de estudio, se desarrolló el análisis vertical al balance general y al estado de resultados del año 2019 en donde se evidencio la estructura financiera de la misma y mediante la aplicación de indicadores de liquidez, rentabilidad, endeudamiento y actividad, dando como resultado que la rotación de sus inventarios es buena en el año 2019, con una rotación de aproximadamente 5 veces al año, por otro lado, el grado de endeudamiento es elevado, llegando a sobrepasar el 50% lo que demuestra que la farmacia al mantener más deudas está expuesta a un mayor riesgo de no cumplir con sus obligaciones. Seguido se presenta un informe del análisis financiero que comprende una síntesis de los resultados obtenidos, conclusiones y recomendaciones que sirven de guía al propietario para mejorar el desempeño de esta.

Se elaboró los pronósticos de ventas y compras para los cinco años utilizando un porcentaje de incremento de 9.84% obtenido mediante aplicación de fórmula de la tasa de interés con datos históricos de la farmacia, siendo así que para el año 2021 se obtuvo unas ventas de \$1.738.468,72, para el 2022 las ventas llegan a \$1.909.534,04, en el año 2023 a \$2.097.432,19, para el año 2024 se obtiene un valor de \$2.303.819,52 y para el año 2025 las ventas serán de \$2.530.515,36; por otro lado las compras en el año 2021 son de \$1.472.723,27, en el año 2022 sus compras igualmente aumentan a \$1.693.632,47, para el año 2023 sus compras serán de \$1.947.677,34, en el 2024 de \$2.239.828,95 y para el año 2025 se obtuvo un valor de \$2.575.803,29, de esa manera genera una base de datos proyectados en los programas

de entradas y salidas del efectivo, además los gastos se los obtuvo por datos estadísticos del INEC y del Ministerio del Trabajo; con lo cual se elaboró el presupuesto del efectivo con el fin de prever la futura disponibilidad del efectivo.

Además, se desarrolló los estados financieros proforma de los años 2021 al 2025 para reflejar las estimaciones esperadas de todos los activos, pasivos y resultados con el fin de brindar una perspectiva de las condiciones financieras futuras que pueda llegar a tener la farmacia.

Finalmente se determinó el Punto de Equilibrio de la proyección financiera a los periodos 2021, 2022, 2023, 2024 y 2025 se lo efectuó mediante la clasificación de los costos fijos y variables propios de la actividad operativa, y así establecer la cantidad de producto farmacéutico que se debe vender a un precio determinado para recuperar el dinero que se invirtió, sin todavía recibir ganancias.

Abstract

The thesis was carried out to meet the proposed general objective: "Carry out Financial Planning in the pharmacy" BOTICA COMUNITARIA ", of the city of Piñas, period 2021 - 2025", in order to implement the use of a financial tool in accordance with to the economic activities carried out daily by the pharmacy, this will make it possible to provide a significant contribution to the administrative staff and thus to the owner so that they can optimize the available resources and achieve increased profitability in the coming years and as a tool for decision-making financial

In order to comply with the first and second specific objectives set out in the work, the current situation of the pharmacy was determined, showing that it does not carry out a financial diagnosis, in view of this, a current situational diagnosis was determined through the application of the companies' own indicators. As a result, the rotation of their inventories is good in 2019, with a rotation of approximately 5 times a year, on the other hand, the degree of indebtedness is high, reaching over 50%, which shows that the By having more debts, the pharmacy is exposed to a greater risk of not fulfilling its obligations. This is followed by a financial analysis report that includes a synthesis of the results obtained, conclusions and recommendations that serve as a guide for the owner to improve the performance of the company.

For the third objective, the sales and purchase forecasts for the five years were prepared using an increase percentage of 9.84% obtained by applying the interest rate formula with historical data from the pharmacy, being so that for the year 2021 it was obtained sales of \$ 1,738,468.72, for 2022 sales reach \$ 1,909,534.04, in 2023 to \$ 2,097,432.19, for the year 2024 a value of \$ 2,303,819.52 is obtained and for the In the year 2025, sales will be \$ 2,530,515.36, on the other hand, purchases in 2021 are \$ 1,472,723.27, in 2022 your purchases will also increase to \$ 1,693,632.47, by 2023 your purchases will be \$ 1,947,677.34, in 2024 \$ 2,239,828.95 and for the year 2025 a value of \$ 2,575,803.29 was obtained, thus generating a database projected in the entry and exit programs of the cash, in addition the expenses were obtained by statistical data of the INEC and the Ministry of Labor; whereupon the cash budget was

prepared in order to anticipate the future availability of cash.

To comply with the last objective set, the pro forma financial statements for the years 2021 to 2025 were developed to reflect the expected estimates of all assets, liabilities and results in order to provide a perspective of the future financial conditions that the company may have. pharmacy.

Finally, the Balance Point of the financial projection was determined for the periods 2021, 2022, 2023, 2024 and 2025, it was carried out by classifying the fixed and variable costs of the operational activity, and thus establishing the amount of pharmaceutical product that It must be sold at a certain price to recover the money that was invested, without still receiving a profit.

c. INTRODUCCION

La Planeación Financiera, influye en las operaciones de la entidad, debido a que facilita rutas que guían, coordinan y controlan las acciones para lograr sus objetivos organizacionales, se 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 objetivo determinado, ya que la planeación financiera es una técnica que reúne un conjunto de métodos, instrumentos y objetivos con el fin de establecer en una entidad pronósticos y metas económicas y financieras por alcanzar, tomando en cuenta los medios que se tienen y los que se requieren para lograrlo, de esta manera, define el rumbo que tiene que seguir una empresa para alcanzar sus objetivos, tiene como propósito mejorar la rentabilidad, establecer la cantidad adecuada de efectivo, así como las fuentes de financiamiento, fijar el nivel de ventas necesario, ajustar los gastos que correspondan al nivel de operación, entre otros; de tal forma que es un proceso en el cual se convierten, en términos financieros, los planes estratégicos y operativos del negocio en un tiempo determinado; proporcionando información que ayuda en decisiones que van desde las estratégicas hasta las financieras en detalle.

La Planificación Financiera a la farmacia “BOTICA COMUNITARIA” de la ciudad de Piñas, tiene como objetivo direccionar la aplicación de herramientas administrativas financieras, para el manejo de sus actividades económicas y financieras permitiéndole realizar un análisis de sus factores internos y externos, aplicación de indicadores y proyectar sus ingresos, costos y gastos, a fin de tomar decisiones de manera anticipada y por ende facilitar el control operativo y financiero de la Farmacia.

La estructura del trabajo se encuentra conforme a lo determinado en el artículo 151 del Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja, el mismo que contiene: Título, de acuerdo a la denominación de la tesis: Resumen, donde se detalla de manera sintetizada el desarrollo de la tesis el cual está realizado en castellano y traducido al idioma inglés; Introducción, que destaca la importancia

del tema, el aporte que brinda a la empresa y la estructura de la tesis; Revisión de Literatura, recopila todo los conceptos y referentes teóricos sobre el tema objeto de estudio; Materiales y Métodos, que se utilizaron en la ejecución del proceso del diagnóstico y planeación financiera; Resultados, se inicia con la reseña histórica, base legal, misión y visión. Además, se desarrolló el diagnóstico situacional a través de la aplicación del análisis vertical al balance general y estado de resultados del año 2019 y la determinación de los indicadores financieros, seguidamente se realizó la planeación financiera que parte del pronóstico de ventas y de compras, programas de entradas y salidas de efectivo, presupuesto del efectivo, estados financieros proforma y el punto de equilibrio, posterior a esto se expone la Discusión, en donde se fundamenta los resultados, dando cumplimiento a los objetivos específicos planteados; a continuación las Conclusiones, que se plantean en base a los resultados obtenidos; Recomendaciones, tendientes a dar soluciones a los problemas existentes en la farmacia; Bibliografía, comprende un listado de todas las fuentes bibliográficas utilizadas para el desarrollo de la revisión literatura del trabajo las mismas que se encuentran citadas conforme a las normas APA sexta edición; Anexos, en el que se adjuntan el Registro Único del Contribuyente RUC, estados financieros, libros auxiliares y proyecto de tesis.

d. REVISIÓN LITERARIA

Empresa

Definición

(Zapata, 2017) menciona que La empresa se define como un ente económico con responsabilidad social, creado por uno o varios propietarios para realizar actividades de comercialización o producción de bienes o para prestar servicios, y requiere la ayuda de recursos humanos, financieros y tecnológicos; el propósito es la consecución de utilidades para sus dueños. (pág. 24)

El término empresa es entendido por (Guajardo & Andrade, 2012) como Las organizaciones económicas son una combinación de recursos humanos, financieros y tecnológicos que son administrados con el objetivo de generar algún bien o servicio a la sociedad. Dichas organizaciones deben contar con información tanto para poderse administrar como para rendir cuentas de su actuación a las partes interesadas. (Pág. 2)

Importancia

De acuerdo con (Maldonado, 2017), la Empresa es importante ya que en la empresa se materializan la capacidad intelectual, la responsabilidad y la organización, condiciones o factores indispensables para la producción.

- a) Favorece el progreso humano “como finalidad principal” al permitir dentro de ella la autorrealización de sus integrantes.
- b) Favorece directamente el avance económico de un país.
- c) Armoniza los numerosos y divergentes intereses de sus miembros: accionistas, directivos, empleados, trabajadores y consumidores. Además, la empresa “promueve” el crecimiento o desarrollo, ya que la inversión es “oferta” y es “demanda”, porque, por ejemplo: crear una empresa implica la compra de terreno, maquinaria, equipo, patentes, materias primas, etc., pero también es oferta por que genera producción y esta a su vez, promueve el empleo y progreso

general. (Pág.22)

Objetivos

(Cantú & Andrade, 2014) manifiestan que una organización económica tiene como objetivo servir a sus clientes, a segmentos importantes de la sociedad o a la sociedad en su conjunto. En la medida en que se satisfagan las necesidades de la clientela, dicha entidad maximizará su valor. Es preciso aclarar que el objetivo principal de los administradores de una organización económica no es solamente maximizar el valor de su patrimonio, sino procurar la satisfacción de sus clientes, que es una condición necesaria para el logro del objetivo de rentabilidad. Por lo regular, las organizaciones económicas especifican este tipo de definiciones al formalizar su misión y acompañarla con alguna declaración de principios que da guía y sustento a las actividades de todo el personal. (Pág. 6)

Características.

De acuerdo a (Maldonado, 2017), describe como (...) Las principales características de toda empresa las siguientes:

1. La empresa es un conjunto de factores de producción. Los economistas denominan factores de producción a los recursos de una sociedad.

- Los factores de producción clásicos son tres: la tierra (incluye no solamente los bienes raíces sobre la superficie sino también los minerales, la madera y el agua que está debajo); el trabajo (mano de obra, los recursos humanos utilizados para producir bienes y servicios); el capital (el dinero y todo lo que se adquiere mediante éste y no está incluido en las categorías anteriores: (las máquinas, herramientas o edificios). Un cuarto factor es el factor organización (la administración o dirección de la empresa). Ellos son quienes desarrollan nuevas formas para utilizar los demás recursos económicos más eficientemente y coordinan los factores para alcanzar sus fines. Sin esa coordinación la empresa no existiría; se trataría de un mero grupo de elementos sin conexión entre

sí y, por tanto, incapaces de alcanzar objetivo alguno.

- El factor directivo planifica la consecución de los objetivos, organiza los factores, se encarga de que las decisiones se ejecuten y controla las posibles desviaciones entre los resultados obtenidos y los deseados. En definitiva, este factor se encarga de unir los esfuerzos para conseguir los objetivos globales del sistema empresarial.

2. Toda empresa tiene fines y objetivos, que constituyen la propia razón de su existencia.

3. La empresa es un sistema. Un sistema es un conjunto de elementos o subsistemas, interrelacionados entre sí y con el sistema global, que trate de alcanzar ciertos objetivos. (Pág.21)

Clasificación

(Federico, Anibal, & Fedi, 2016) Menciona que hay organizaciones de los más variados tipos, tamaños y con características singulares, por lo cual, es posible establecer diferentes clasificaciones que las categoricen sobre la base de distintas dimensiones. (...)

Organizaciones lucrativas. También denominadas organizaciones con fines de lucro, son aquellas en las cuales los dueños del capital usufructúan los beneficios de la actividad. El ejemplo más representativo son las empresas de capital privado (sociedades anónimas, sociedades de responsabilidad limitada, etcétera).

Organizaciones no lucrativas. También denominadas organizaciones sin fines de lucro son aquellas en las que los beneficios de la actividad no son apropiados por agentes individuales, ya que no es esta la razón de su constitución, sino que tratan de atender una problemática social específica y las actividades organizacionales se desarrollan para beneficio de la comunidad. Estas organizaciones son autónomas con respecto a los poderes públicos: constituyen sus propios órganos de gobierno, establecen su propio conjunto normativo y controlan sus propias actividades. A modo de ejemplo, podríamos citar entre otras: organizaciones no gubernamentales (ONG), fundaciones y asociaciones. (Pág.13)

Según (Jaramillo, 2007) las empresas se clasifican considerando varios criterios:

Por la actividad. Se clasifican de la siguiente manera:

Industriales. La actividad básica de este tipo de empresas es la producción de bienes mediante la transformación de materias primas.

Comerciales. Son aquellas que se dedican a la adquisición de bienes o productos, con el objeto de comercializarlos y obtener ganancias.

Servicios. La actividad económica de este tipo de empresas es vender servicios o capacidad profesional, es decir productos intangibles.

Por el sector al que pertenecen. Se clasifican en tres sectores:

Públicas. Son empresas que pertenecen al Estado y se dedican a prestar servicios a la colectividad.

Privadas. El capital de este tipo de empresas pertenece a personas naturales o jurídicas del sector privado, la finalidad principal es obtener ganancias por la inversión realizada.

Mixtas. El capital de las empresas mixtas está constituido por aportes del sector privado y sector público.

Por el tamaño. Para clasificar las empresas según el tamaño se consideran varios criterios, como son: capital invertido, giro de operaciones, personal que labora, instalaciones, etc. La clasificación más generalizada de las empresas según el tamaño es:

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

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

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

Por la función económica. Se las ha clasificado en tres grandes grupos:

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

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

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

Por la constitución del capital. Dentro de este campo se encuentra siguiente clasificación:

Negocios personales o individuales. Se constituyen con un solo propietario. **Sociedades o compañías.** Se constituyen con el aporte de capital de varias personas naturales o jurídicas.

El Art. 1 de la Ley de Compañías define a las compañías como: “Contrato de Compañía es aquel por el cual dos o más personas unen sus capitales o industrias, para emprender en operaciones mercantiles y participar de sus utilidades”.

Del concepto antes citado se destaca que los aportes pueden ser en “capitales”, este término hace referencia al aporte en dinero o especie; o, “industrias”, se refieren a la aportación de la fuerza de trabajo y capacidad personal del socio.

Las compañías deben organizarse bajo una de las formas o especies determinadas en la Ley de Compañías, la misma que reconoce cinco clases:

- a. Compañía en nombre colectivo;
- b. Compañía en comandita simple y dividida por acciones;
- c. Compañía de responsabilidad limitada;
- d. Compañía anónima; y,

e. Compañía de economía mixta.

Las cinco especies de compañías constituyen personas jurídicas. La Ley de Compañías reconoce, además la asociación o cuentas en participación, a la que no se la considera como persona jurídica.

Según el art. 583 del Código Civil, “se llama persona jurídica una persona ficticia, capaz de ejercer derechos y de contraer obligaciones civiles, y de ser representada judicial y extrajudicialmente”.

Una de las clasificaciones de las compañías es por la predominancia del factor capital y de lo relativo a las personas, desde este punto de vista se clasifican en:

Compañías personalistas. En estas compañías prevalece sobre el capital la consideración con la persona y cualidades personales del socio, debe existir conocimiento y confianza mutua entre los socios. Las compañías en comandita simple, en nombre colectivo y la de responsabilidad limitada, son consideradas personalistas.

Compañías capitalistas. En este tipo de compañías prevalece el factor capital, sin interesar quien lo aporta. Se consideran compañías capitalistas las: anónimas, de economía mixta, y en comandita por acciones.” (Pág. 15-17)

Empresa comercial

Definición

Según (Guardado, 2006) la empresa comercial es una empresa que compra bienes ya terminados y los vende sin someterlos a ningún proceso de transformación. Aunque no transformen el producto, cumplen con una importante función de acercamiento y puesta a disposición del mismo hacia los consumidores. Su beneficio vendrá determinado por la diferencia entre los precios de compra del producto y los de venta (margen comercial). (Pág. 22)

Características

(Alfredo, 2015) Menciona que la principal característica de las empresas comerciales es que dentro de sus actividades no se incluye ningún tipo de proceso productivo, ya sea de transformación de materias primas o de terminación de estas, como lo hacen las empresas manufactureras. Su actividad es únicamente comercial.

En su función de intermediaria entre productores y consumidores, se encarga de la distribución, traslado, almacenaje y venta directa de los productos.

En cuanto al régimen de propiedad, pueden ser de carácter público, privado o una empresa mixta.

También puede ser mixta en cuanto al servicio que ofrece: por ejemplo, si además de la compra-venta de productos también presta servicios de reparación y mantenimiento. (Pág.26)

Clasificación

(Luna, 2015) menciona que “Las empresas comerciales tienen la función de intermediarios entre el fabricante y consumidor, es decir, la compraventa de productos terminados. Se clasifican en:

Mayoristas. Realizan Ventas en grandes volúmenes de acuerdo con las políticas específicas a minoristas que a su vez contribuyen el producto al consumidor final.

Minoristas o detallistas. Son aquellos negocios que venden el producto al menudeo o en reducidas cantidades al cliente o al consumidor

Comisionistas. Su trabajo es vender productos que los fabricantes les dan a consignación, por lo que difieren por esta actividad una comisión o ganancia. (pág. 9)

Planeación

Definición

La planeación es un proceso de toma de decisiones para alcanzar un futuro deseado, teniendo en

cuenta la situación actual y los factores internos y externos que pueden influir en el logro de los objetivos.

La naturaleza de la Planeación debe tener cuatro aspectos principales:

- El logro de propósitos u objetivos.
- Primacía de la planeación: antes de iniciar una acción administrativa, es imprescindible determinar los resultados que pretende alcanzar con los objetivos propuestos.
- Generalización de la planeación: aunque el carácter y el alcance de la planeación varía con la autoridad de cada uno de los gerentes.
- Eficacia de los planes resultantes. (Gutierrez & Gutierrez, 2018, pág. 15)

Existen diferentes herramientas y técnicas para abordar la planeación, las cuales permiten definir el curso de acción a seguir, que será tomado como base durante la ejecución del mismo. Si bien la planeación define las acciones a seguir, durante la ejecución puede existir necesidad de cambios respecto de lo definido originalmente, los mismos servirán de punto de partida para un nuevo análisis y una nueva planeación de ser requerido.

Importancia

(Gutierrez & Gutierrez, 2018) describe que es importante planear, porque se evitan o aminoran riesgos innecesarios. Otra razón es que permite el control de la empresa. Finalmente facilita la coordinación de las distintas funciones de la empresa. También se puede decir que es importante porque:

- Propicia el desarrollo y el propósito de la empresa.
- Reduce los niveles de incertidumbre que se presenten a futuro.
- Prepara a la empresa para hacer contingencia a los problemas que se presentan.
- Mantiene una mentalidad futurista.

- Condiciona a la empresa al ambiente que lo rodea.
- Proporciona los elementos para llevar a cabo el control.
- Disminuye al mínimo los problemas potenciales y proporciona al administrador magníficos rendimientos de su tiempo y esfuerzo.
- Permite al ejecutivo evaluar alternativas antes de tomar una decisión. (Pág.16)

Características

Las características más importantes de la planeación son las siguientes:

- La planeación es un proceso permanente y continuo: no se agota en ningún plan de acción, sino que se realiza continuamente en la empresa.
- La planeación está siempre orientada hacia el futuro: la planeación se halla ligada a la previsión.
- La planeación busca la racionalidad en la toma de decisiones: al establecer esquemas para el futuro, la planeación funciona como un medio orientador del proceso decisorio, que le da mayor racionalidad y disminuye la incertidumbre inherente en cualquier toma de decisión.
- La planeación busca seleccionar un curso de acción entre varias alternativas: la planeación constituye un curso de acción escogido entre varias alternativas de caminos potenciales.
- La planeación es sistemática: la planeación debe tener en cuenta el sistema y subsistemas que lo conforman; debe abarcar la organización como totalidad.
- La planeación es repetitiva: incluye pasos o fases que se suceden. Es un proceso que forma parte de otro mayor: el proceso administrativo.
- La planeación es una técnica de asignación de recursos: tiene por fin la definición, el dimensionamiento y la asignación de los recursos humanos y no humanos de la empresa, según se haya estudiado y decidido con anterioridad.

- La planeación es una técnica cíclica: la planeación se convierte en realidad a medida que se ejecuta. A medida que va ejecutándose, la planeación permite condiciones de evaluación y medición para establecer una nueva planeación con información y perspectivas más seguras y correctas.
- La planeación es una función administrativa que interactúa con las demás; está estrechamente ligada a las demás funciones – organización, dirección y control – sobre las que influye y de las que recibe influencia en todo momento y en todos los niveles de la organización.
- La planeación es una técnica de coordinación e integración: permite la coordinación e integración de varias actividades para conseguir los objetivos previstos.
- La planeación es una técnica de cambio e innovación: constituye una de las mejores maneras deliberadas de introducir cambios e innovaciones en una empresa, definidos y seleccionados con anticipación y debidamente programados para el futuro. (Gutierrez & Gutierrez, 2018, págs. 17-18)

Planeación financiera

Definición

La planeación financiera es una herramienta muy importante para las empresas, porque es la base para que éstas surjan. En muchas empresas este tema se deja a un lado y se enfoca en diferentes aspectos del día a día. Algo relevante en las empresas es la fijación de objetivos primordiales en el incremento de sus utilidades y la subsistencia en el sector económico en el que se desarrolla cada entidad.

La planeación financiera constituye un proceso de análisis de inversiones, financiamiento, ingresos, gastos, utilidades y flujos de efectivo futuros de una empresa. Crea un croquis para el futuro de la empresa.

La planeación financiera es la parte de la administración financiera que tiene como objeto el

estudio, evaluación y proyección del futuro de un organismo social, o bien, es la técnica que aplica el profesional para la evaluación de una empresa y así tomar decisiones acertadas, o también es la herramienta que aplica el administrador financiero para la evaluación proyectada, estimada o futura de una compañía pública, privada, social o mixta y que sirve de base para la toma de decisiones acertadas. (Robles, 2012)

En conclusión, se puede decir que la planificación financiera es una forma de verificar que metas y planes son factibles. Una planeación financiera adecuada considera todas las partes de una compañía, sus políticas y decisiones sobre aspectos como: liquidez, capital de trabajo, inventarios, presupuestos de capital, estructura de capital y dividendos. Por lo cual la planeación financiera es el pilar fundamental de la administración financiera empresarial.

Existen dos tipos de planeación financiera a corto plazo y a largo plazo. La planeación financiera de corto plazo rara vez va más allá de un año. La empresa busca asegurarse de que tendrá el dinero suficiente para pagar sus facturas y que sus condiciones de endeudamiento y préstamos a corto plazo le favorezcan. El proceso de planeación a largo plazo sólo considera las inversiones de capital globales de los negocios. Se agregan un gran número de pequeños proyectos de inversión y de hecho se le integra como proyecto único.

Importancia

Para (Puente, Viñan, & Aguilar, 2017) la planificación financiera es útil para:

- Analizar la influencia mutua entre opciones de inversión y financiamiento de la empresa.
- Proyectar las consecuencias futuras de las decisiones presentes.
- Permite decidir cuál es la mejor opción.
- Comparar el comportamiento posterior con los objetivos establecidos en el plan financiero.

Uno de los principales propósitos de la planeación financiera es evitar sorpresas y desarrollar planes sujetos a contingencias, donde se evalúa que sucederá a la empresa. La planeación financiera

busca mantener el equilibrio económico en todos los niveles de la empresa, está presente tanto en el área operativa como en la estratégica. La estructura operativa se desarrolla en función de simplificación con la estrategia. También se puede mencionar que la planeación financiera es necesaria para establecer las estrategias empresariales, escoger estrategias operativas y financieras, pronosticar resultados usándolos para monitorear y evaluar el desempeño y crear planes de contingencia para enfrentar circunstancias no provistas. (Pág.1-2)

Objetivos

Los objetivos financieros constituyen la obligación (compromiso) con los resultados tales como el incremento de la rentabilidad empresarial, disminuyendo niveles de endeudamiento, crecimiento de dividendo, apreciación del precio de las acciones o generación de un buen flujo de efectivo. El logro de los resultados financieros es decisivo, porque sin ellos peligra alcanzar la visión empresarial y su supervivencia.

Al inicio del proceso de la planeación financiera, la empresa suele pedir a cada área tres planes de negocios que abarquen los cinco años siguientes:

1. Plan de crecimiento emprendedor con inversiones de capital y productos nuevos.
2. Plan de crecimiento en el cual cada área crezca de forma paralela a sus mercados, pero no a expensas de la competencia.
3. Plan de reducción y especialización creado para minimizar los desembolsos de capital exigido. (Puente, Viñan, & Aguilar, 2017, págs. 5-6)

Clasificación

Existen dos tipos de planeación financiera a corto plazo y a largo plazo. La planeación financiera de corto plazo rara vez va más allá de un año. La empresa busca asegurarse de que tendrá el dinero suficiente para pagar sus facturas y que sus condiciones de endeudamiento y préstamos a corto

plazo le favorezcan. El proceso de planeación a largo plazo sólo considera las inversiones de capital globales de los negocios. Se agregan un gran número de pequeños proyectos de inversión y de hecho se le integra como proyecto único.

Planeación Financiera a corto plazo. La planeación financiera a corto plazo se encarga directamente de los activos y pasivos menores a un año. Tanto activos como pasivos a corto plazo representan el fondo de maniobra. El presupuesto anual es la herramienta más importante para la planeación a corto plazo, en la cual se debe considerar:

- Presupuesto de Ingresos.
- Presupuesto de Egresos.
- Presupuesto de Ventas.
- Presupuestos de Otros Ingresos.
- Presupuesto de Efectivo
- Presupuesto Financiero

Planeación Financiera a largo plazo. La planificación financiera a largo plazo define el marcode desarrollo de la empresa en función del ritmo de crecimiento del activo, de las modalidadesde financiamiento (interno y externo), y condiciones de equilibrio financiero. Este tipo de planeación involucra dos partes. La primera el análisis de la situación mundial y la segunda basada en la elaboración de un programa detallado que facilite la obtención de información y resultados a largo plazo. La ejecución de este proceso necesita la práctica de las políticas, así como controlar su ejecución, las mismas que serán las tareas de la planeación financiera a cortoplazo. Los objetivos de la empresa mediante la planeación financiera a largo plazo son:

- Proporcionar una imagen de lo que será la empresa.
- Mantener un curso sostenido de acción.
- Tomar de decisiones.

- Evaluar el factor humano clave.
- Facilitar el financiamiento futuro.
- Evaluar el futuro de la empresa. (Puente, Viñan, & Aguilar, 2017, págs. 2-3)

Políticas

El departamento financiero según Ortiz (2005), tiene la responsabilidad de establecer políticas orientadas a garantizar el equilibrio de los objetivos asociados con la liquidez y la rentabilidad, así mismo el manejo adecuado de la liquidez también implica administrar con eficiencia cada área de la empresa. Las políticas de financiamiento son lineamientos que le permiten a una entidad obtener fondos o recursos financieros para llevar a cabo sus metas de crecimiento y progreso. Por otro lado, se considera que las políticas de financiamiento permiten a las empresas establecer las diversas figuras financieras disponibles para proporcionar a las organizaciones los recursos económicos que en algún momento requieran.

Las políticas financieras para el largo plazo involucran aspectos sobre la inversión, las estructura financiera, la retención y reparto de utilidades; y por su parte para el corto plazo deben considerar aspectos sobre el capital de trabajo, el financiamiento corriente y la gestión del efectivo.

Dentro de la función financiera se encuentran aspectos fundamentales como los análisis de liquidez y solvencia, de equilibrio económico y financiero, de inversiones, de rentabilidad y beneficios de fuentes de financiamiento, de estructura financiera y nivel de endeudamiento, de costos financieros, del riesgo de créditos concedidos. Estos aspectos deben estar alineados con las políticas que direccionan las acciones y decisiones de la empresa a nivel financiero.

Las políticas financieras constituyen el apalancamiento de las empresas, razón por la cual afectan directamente su liquidez, autonomía, solvencia, así como el monto e importancia relativa de los gastos, al igual que la producción. Es por ello, que la relación entre capital propio y capital invertido en una operación financiera, reducen el capital inicial que es necesario aportar, produciendo un

aumento de la rentabilidad obtenida; este incremento de apalancamiento aumenta directamente los riesgos de la operación, dado que provoca menor flexibilidad o mayor exposición a la insolvencia o incapacidad de atender los pagos.

Por otra parte, Méndez (2006), define las políticas financieras como aquellas que permiten preparar los planes que darán forma a la posición futura de la empresa, tomar decisiones sobre los activos que deben adquirirse, la forma que estos serán financiados y la manera de administrar los recursos con el objeto de obtener una rentabilidad o un beneficio.

Existen tipos de políticas que pueden fortalecer el sistema financiero, encontrando entre ellas las siguientes:

- **Políticas de ventas:** comprenden las ventas de contrato riguroso, ventas a crédito sin descuento, ventas a crédito con descuento por pronto pago y ventas de contado, a crédito con y sin descuento, así como la venta al descubierto entendida como una modalidad en la cual el vendedor se compromete a realizar la entrega del bien que aún no obra en su poder.
- **Políticas de cobro:** Las determina la empresa fijando en ellas sus normas de cobro de cartera mediante la combinación de procedimientos a su vencimiento las cuentas a cargo de clientes, generando equilibrio entre los pagos y el tiempo de recaudo de la cartera.
- **Políticas de pago:** Comprenden el estudio, evaluación y control eficiente de salidas o desembolsos de efectivo de una empresa, para de esta manera optimizar rendimientos y maximizar el patrimonio o valor de esta.
- **Préstamos bancarios:** Aparecen en el balance general como documentos por pagar, ocupan el segundo lugar en importancia de crédito comercial como fuente de financiamiento a corto plazo; los créditos bancarios o cuentas por pagar son la principal fuente de financiamiento no garantizado a corto plazo para empresas comerciales.
- **Crédito comercial:** El crédito comercial concedido por los canales de suministro normales es de

utilización rutinaria en las operaciones de cualquier negocio y es una de las más sencillas.

Proceso de la Planeación Financiera



Elaborado por: El autor

Etapa 1: Diagnóstico Financiero

Es un proceso que comprende la recopilación, interpretación, comparación y estudio de los estados financieros y datos operacionales de un negocio. Esto implica el cálculo y la interpretación de porcentajes, tasas, tendencias e indicadores, los cuales sirven para evaluar el desempeño financiero y operacional de la firma.

Por diagnóstico financiero puede entenderse el estudio que se hace de la información que proporciona la contabilidad y de toda la demás información disponible, para tratar de determinar la situación financiera de la empresa o de un sector específico de ésta. Aunque la información

contenida en los estados financieros es la que en primera instancia ayuda a conocer algo sobre la empresa, no quiere decir que sea concluyente en un estudio de la situación financiera de ésta. La contabilidad muestra cifras históricas, hechos cumplidos, que no necesariamente determinan lo que sucederá en el futuro. Se hace necesario, por lo tanto, recurrir a otro tipo de información cuantitativa y cualitativa que complemente la contable y permita conocer con precisión la situación del negocio. Es así como un análisis integral debe hacerse utilizando cifras proyectadas (simulación de resultados, proyección de estados financieros, etc.), información cualitativa interna (ventajas comparativas, tecnología utilizada, estructura de organización, recursos humanos, etc.) información sobre el entorno (perspectivas y reglas de actividad del sector, situación económica, política y social del país, etc.) y otros análisis cuantitativos internostales como el del costo de capital, la relación entre el costo, el volumen y la utilidad, etc. (García & León, 2009)

Estados Financieros.

Definición.

“Los estados financieros son los documentos que debe preparar la empresa al terminar el ejercicio contable, con el fin de conocer la situación financiera y los resultados económicos obtenidos en las actividades de su empresa a lo largo de un período.” (Maldonado, 2017, pág. 267)

Clasificación. Son estados financieros básicos:

- *El balance general.* También llamado Estado de situación Financiera, que muestra información relativa a una fecha determinada sobre los recursos y obligaciones financieros de la entidad; por consiguiente, los activos en orden de su disponibilidad, revelando sus restricciones; los pasivos atendiendo a su exigibilidad, revelando sus riesgos financieros; así como, el capital o patrimonio contables a dicha fecha.
- *El estado de resultados.* Muestra la información relativa al resultado de sus operaciones en un

período y, por ende, de los ingresos, gastos; así como, de la utilidad (pérdida) neta o cambioneto en el patrimonio contable resultante en el período.

- *El estado de cambios en el patrimonio.* En el caso de las entidades lucrativas, que muestra los cambios en la inversión de los accionistas o dueños durante período
- *El estado de flujos de efectivo.* Este indica información acerca de los cambios en los recursos y las fuentes de financiamiento de la entidad en el período, clasificados por actividades de operación, de inversión y financiamiento.

En principio, todas las personas o empresas obligadas a llevar contabilidad estarían obligadas a elaborar estos estados financieros: Sin embargo, muchas empresas no elaboran todos los estados financieros, tal vez por su nivel de complejidad, aunque quizás sean los que más aportan valor en el análisis financiero y hasta en la planeación estratégica.

Usuarios.

Los usuarios de la información financiera pueden clasificarse en los siguientes grupos:

- a. *Accionistas o dueños*, que incluye a socios, asociados y miembros, que proporcionan recursos a la entidad que son directa y proporcionalmente compensados de acuerdo a sus aportaciones (entidades lucrativas)
- b. *Patrocinadores*, que incluye a patronos, donantes, asociados y miembros, que proporcionan recursos que no son directamente compensados (entidades con propósitos no lucrativos)
- c. *Órganos de supervisión y vigilancia corporativos*, internos o externos, que son los responsables de supervisar y evaluar la administración de las entidades.
- d. *Administradores*, que son los responsables de cumplir con el mandato de los cuerpos de gobierno y de dirigir las actividades operativas.
- e. *Proveedores*, que son los que proporcionan bienes y servicios para la operación de la entidad.
- f. *Acreedores*, incluyendo a instituciones financieras y otro tipo de acreedores.

- g. *Empleados*.
- h. *Clientes y beneficiarios*, quienes reciben servicios o productos de las entidades,
- i. *Unidades gubernamentales*, responsables de establecer políticas económicas, monetarias y fiscales, así como, participar en la actividad económica al conseguir financiamientos y asignar presupuesto gubernamental.
- j. *Contribuyentes de Impuestos*, aquellos que fundamentalmente aportan al fisco y están interesados en la actuación y rendición de cuentas de las unidades gubernamentales.
- k. *Organismos reguladores*, encargados de regular, promover y vigilar los mercados financieros.
- l. *Otros usuarios*, que incluye a otros interesados no comprendidos en los apartados anteriores, tales como público inversionista, analistas financieros y consultores. (Róman Fuentes, 2017)

Análisis Financiero.

Definición. Se puede definir como un proceso que comprende la recopilación, interpretación, comparación y estudio de los estados financieros y los datos operacionales de un negocio. Esto implica el cálculo e interpretación de porcentajes, tasas, tendencias, indicadores y estados financieros, complementarios o auxiliares, los cuales sirven para evaluar el desempeño financiero y operacional de la firma, lo que ayuda de manera decisiva a los administradores, inversionistas y acreedores a tomar sus respectivas decisiones. El análisis, cualquiera que sea su finalidad, requiere una comprensión amplia y detallada de la naturaleza y limitaciones de los estados financieros, puesto que el analista tiene que determinar si las diversas partidas presentan una relación razonable entre sí, lo cual permite calificar las políticas financieras y administrativas de buenas, regulares o malas. (Ortíz Anaya , 2011)

Importancia. El análisis financiero significa, en primer lugar, una interpretación de la situación actual de la empresa, en otras palabras, se trata de hacer un diagnóstico, en segundo lugar, la

anterior tarea permite la elaboración de una proyección del desempeño futuro de la empresa considerando para ello escenarios alternativos. Por lo tanto, el análisis financiero (diagnostico) permite establecer las consecuencias financieras en todos los escenarios futuros de los negocios (proyección). El análisis financiero de una empresa puede realizarse para las decisiones de un tercero que desea negociar con la empresa o para las decisiones de dirección y accionistas d la empresa en la gestión d sus recursos. El objetivo de este análisis es el de servir de herramienta para generar mayo del capital de la empresa, evaluar las repercusiones financieras, coordinaraportes financieros, evaluar la efectividad de la administración financiera de un proyecto, evaluar incentivos locales para determinar la conveniencia de asumir un cambio en la empresa con relación al ingreso incremental que deja el mismo. Su estructura básica se divide en 4 ítems:

Preparar las cuentas:

La información básica para hacer el análisis económico financiero de una empresa son los estados financieros, para llegar al final del análisis no basta con esta información, sino que muchas veces se requiere información externa de la empresa. Preparar cuentas es simplificarlasen cifras fundamentales que son necesarias para estudiar la situación de la empresa, liquidez, rentabilidad y riesgo.

Efectuar un análisis patrimonial:

Aquí se estudia el patrimonio de la empresa, desde el punto de vista del activo (estructura económica) como desde el punto de vista de su financiación (estructura financiera). Lo que se estudia tanto en la estructura económica y financiera son dos cosas: la composición de la empresa; qué peso tiene cada partida del activo sobre el total y qué peso tiene cada partida del pasivo sobre el total. También debe observarse su evolución, cómo ha ido cambiando a lo largode varios años la estructura patrimonial.

Realizar el análisis de pasivos:

Cuando se dice análisis de pasivos dentro del contexto de análisis financiero, nos referimos a la capacidad de la empresa para devolver sus deudas, tanto a corto, como a largo plazo.

Hacer el análisis económico: La razón de ser de la empresa es la obtención de beneficios, la empresa existe para generar rentabilidad que implique creación de valor para el accionista, el análisis económico es el estudio de si la empresa está obteniendo una rentabilidad suficiente.

Análisis vertical.

Es tipo de análisis consiste en determinar la participación de cada una de las cuentas de los estados financieros con referencia sobre el total de activos o total patrimonio para el balance general, o sobre el total de ventas para el estado de resultados.

- Se obtiene una visión panorámica de la estructura del estado financiero.
- Muestra la relevancia de cuentas o grupo de cuentas dentro del estado.
- Controla la estructura porque se considera que la actividad económica debe de tener la misma dinámica para todas las empresas.
- Evalúa los cambios estructurales y las decisiones gerenciales.
- Permiten plantear nuevas políticas de racionalización de costos, gastos, financiamiento, etc.

Para determinar qué porcentaje representa una cuenta con respecto a un total, se utiliza la siguiente metodología:

- Cuando se calcula qué porcentaje representa una cuenta del Activo, el 100% será el Total Activo.
- Cuando se calcula qué porcentaje representa una cuenta del Pasivo y Patrimonio, el 100% será el Total Pasivo y Patrimonio.
- Cuando se calcula qué porcentaje representa una partida del Estado de Resultados, el 100% serán las Ventas Netas Totales.

Análisis de variaciones. Constata la variación del monto de una cuenta de un periodo a otro. De esta manera se miden los resultados financieros que se obtienen, los que son consecuencia de las decisiones generales anteriores.

Análisis de las tendencias. En primer lugar, se determina el porcentaje de variación de un período con respecto al periodo base. En segundo lugar, se calcula la tendencia, para lo cual es conveniente seleccionar un periodo de 5 años con el fin de asumir una tendencia válida para tomar decisiones estratégicas, en caso contrario, si se toma de un periodo bianual, las decisiones serán únicamente correctivas. (Ricra Milla , 2014)

Indicadores Financieros.

También conocidos como índices o razones financieros. Son instrumentos, herramientas o fórmulas que determinan la posición financiera de una empresa, los cuales utilizan información contable que proporcionan los estados financieros; con la finalidad de analizar, comparar e interpretar aquella información, para proporcionar resultados técnicos y que la gerencia tome decisiones adecuadas. Lo anteriormente descrito lo ratifica, las NIIF para Pymes en la sección 2.11 en cual menciona lo siguiente: “Comparabilidad. - Los usuarios deben ser capaces de comparar los estados financieros de una entidad a lo largo del tiempo, para identificar las tendencias de su situación financiera y su rendimiento financiero. Los usuarios también deben ser capaces de comparar los estados financieros de entidades diferentes, para evaluar su situación financiera, rendimiento y flujos de efectivo relativos. Por tanto, la medida y presentación de los efectos financieros de transacciones similares y otros sucesos y condiciones deben ser llevadas a cabo de una forma uniforme por toda la entidad, a través del tiempo para esa entidad y también para esa entidad y también de una forma uniforme entre entidades. Además, los usuarios deben estar informados de las políticas contables empleadas en la preparación de los estados financieros, de cualquier cambio habido en dichas políticas y de los efectos de estos cambios.”

La imagen corporativa de una organización depende de los resultados que proporcionen los indicadores de posición financiera, si aquellos análisis son favorables, esto va a generar una apertura para la empresa en el entorno comercial, económico y financiero en el que participa; caso contrario la gerencia y su personal tendrán que tomar las decisiones óptimas con la finalidad, que, en futuras evaluaciones de tipo financiero, mejoren sus resultados, reflejando una mejor imagen institucional.

Clasificación.

Los indicadores financieros se clasifican en los siguientes grupos:

- Indicadores de liquidez.
- Indicadores de actividad.
- Indicadores de endeudamiento.
- Indicadores de rentabilidad.

Indicadores de liquidez. Son instrumentos que determinan los niveles de liquidez de la empresa, es decir establecen la capacidad que tiene el negocio para cumplir sus obligaciones de corto plazo. Para una empresa tener liquidez significa cumplir con los compromisos y tener solvencia refleja la disponibilidad que posee para pagar esos compromisos; esto indica que para que una empresa presente liquidez es necesario que sea solvente con anticipación. No obstante, la liquidez es la capacidad inmediata de pago con la cual una empresa puede responder a sus acreedores; en tanto, la solvencia es la capacidad que tiene una empresa de responder en el corto plazo; cuya capacidad se refleja en la posesión de bienes que la empresa pueda disponer para cancelar los compromisos contraídos en corto tiempo.

Clasificación. Este grupo evalúa en su conjunto la capacidad que tiene una empresa para cumplir con sus obligaciones de corto plazo en el estudio de los activos corrientes y pasivos de corto plazo, cuando los niveles de liquidez son altos generan que el riesgo disminuya, se clasifica en:

- **Capital neto de trabajo.** Determina la capacidad que tiene la empresa para poder operar con sus activos de corto plazo, es decir comprende, el efectivo y equivalentes, cuentas por cobrar, existencias y los pasivos de corto plazo.

$$\text{Capital neto de trabajo} = \text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente}$$

- **Razón corriente.** Este indicador establece la capacidad que tiene la empresa para cubrir sus obligaciones de corto plazo con sus activos de corto plazo; para que se determine que el negocio tiene liquidez el resultado tiene que ser mayor a 1, y mientras este resultado sea cada vez mayor, significa que la organización goza de una saludable liquidez.

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

- **Razón rápida.** También conocida como prueba ácida, esta denominación se debe a la rigurosidad de la fórmula al establecer la liquidez de la empresa, debido a que excluye a los inventarios (existencias) y otras cuentas que no reflejen una liquidez directa del negocio como es provisión para cuentas incobrables; e incluye a los activos más líquidos del negocio como efectivo y equivalentes, instrumentos financieros (cuentas por cobrar) e inversiones financieras de corto plazo. Esta herramienta sirve para determinar la capacidad que tiene la organización para cubrir las obligaciones o compromisos de corto plazo con los activos más líquidos del negocio.

$$\text{Razón rápida} = \frac{(\text{Efectivo y equivalentes} + \text{inversiones financieras} + \text{cuentas por cobrar})}{\text{Pasivo corriente}}$$

Indicadores de actividad. Conocidas como razones financieras o de eficiencia, son aquellas que determinan la capacidad que tiene la empresa para gestionar las cuentas que representan la parte operacional como son la recuperación de las cuentas por cobrar, rotación de inventarios, la capacidad de generar ingresos con la utilización óptima de los recursos controlados (activos). Es

muy importante que este grupo de indicadores presenten resultados favorables, es decir hayan evolucionado a través de cada ejercicio económico, si estos resultados financieros no han mejorado, es probable que la empresa incremente su riesgo de liquidez al disminuir los flujos de entrada del efectivo, afectando el capital de trabajo de la organización. Las razones de actividad miden la rapidez con que las cuentas por cobrar o los inventarios se convierten en efectivo. Son un complemento de las razones de liquidez, ya que permiten precisar aproximadamente el período de tiempo que la cuenta respectiva (cuenta por cobrar, inventario), necesita para convertirse en dinero. Miden la capacidad que tiene la gerencia para generar fondos internos, al administrar en forma adecuada los recursos invertidos en estos activos.

Clasificación. Los indicadores de actividad o de eficiencia se clasifican en:

➤ **Razón de recuperación de cartera.** Esta herramienta financiera, establece el número de veces que se recuperan las cuentas y documentos por cobrar. Mientras el resultado, es decir el número de veces que se recupera la cartera en un ejercicio económico sea mayor, es favorable para el negocio, debido a que se dinamiza la liquidez, y por ende mejora el capital de trabajo disminuyendo el riesgo.

$$\text{Cuentas por cobrar promedio} = \frac{(\text{cuentas por cobrar inicial} + \text{cuentas por cobrar final})}{2}$$

$$\text{Razón de recuperación de cartera} = \frac{\text{Ventas a crédito}}{\text{Cuentas por cobrar promedio}}$$

➤ **Periodo promedio de cobro.** Proporciona el número de días que la empresa se toma en recuperar su cartera, mientras menor sea el número de días, significa que hay una mayor circulación de la mercadería, generando mayores beneficios económicos (ingresos).

$$\text{Periodo promedio de cobro} = \frac{365}{\text{Razón de recuperación de cartera}}$$

➤ **Rotación de inventarios.** Este indicador es importante para la gestión operacional del negocio, el cual determina el número de veces que rota la mercaderías o existencias durante un ejercicio económico; mientras el resultado de este indicador sea mayor, significa que las ventas incrementan de manera óptima para el negocio. Mide la actividad, o liquidez, del inventario de una empresa.

$$\text{Inventario Promedio} = \frac{(\text{Inv. inicial} + \text{Inv. Final})}{2}$$

$$\text{Rotación de inventario} = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventario promedio}}$$

➤ **Edad promedio de inventario.** Proporciona el número de días que rota el inventario de la empresa, mientras menor sea el número de días, significa que hay una mayor circulación de la mercadería, generando mayores beneficios económicos (ingresos).

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

➤ **Ciclo operacional promedio.** Esta herramienta financiera sirve para conocer el promedio de días que se toma en convertir en efectivo y equivalentes, por concepto de la recuperación de la cartera y la rotación del inventario; si el resultado es menor, significa que la empresa mejora su liquidez a través del tiempo, por la adecuada gestión de las cuentas involucradas con la actividad operacional.

$$\text{Ciclo Operacional Promedio} = \frac{(\text{Periodo promedio de cobro} + \text{edad promedio de inventario})}{2}$$

- **Rotación de activos totales.** Mide la capacidad que tiene una empresa para generar beneficios económicos (ingresos o ventas) en relación a la utilización de los activos de la empresa, mientras el resultado de este indicador sea cada vez superior a los datos históricos o preestablecidos, significa que existe una utilización eficiente de los recursos controlados para generar ingresos (ventas).

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

Indicadores de endeudamiento

Definición. Este tipo de razones evalúan los niveles de deuda o en qué grado están comprometidos los activos y el patrimonio con acreedores o proveedores. A este grupo también se lo conoce como razones de deuda, influencia, apalancamiento o solvencia.

Para (Geoffrey A. Hirt, 2002, pág. 28) permiten conocer cómo la empresa financia sus activos con deudas a terceros. También proporciona la razón entre la deuda con terceros y su patrimonio.

Clasificación. Este grupo de indicadores o razones financieras se clasifica en:

- **Razón de deuda.** También conocida como nivel de endeudamiento, determina el grado de endeudamiento que tiene la empresa en relación a la inversión en activos; es muy esencial para la institución tener un nivel bajo con la finalidad de disminuir el costo de financiamiento, que generan los intereses.

$$\text{Razón de deuda} = \frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total Activo}}$$

- **Razón de deuda-patrimonio.** Establece el grado de endeudamiento que tiene la empresa en relación con la estructura patrimonial; es muy esencial para la institución, tener un nivel bajo con la finalidad de disminuir el costo de financiamiento, que generan los intereses.

$$\text{Razón de deuda – patrimonio} = \frac{\text{Total pasivo}}{\text{Patrimonio}}$$

➤ **Razón de cobertura de intereses.** Determina la capacidad que tiene la empresa para cubrir

los intereses generados por financiamientos con la utilidad antes de impuestos e intereses. El resultado se refleja en número de veces, y mientras sea mayor, significa que la empresa tiene adecuada liquidez para cubrir sus compromisos respecto a los gastos financieros. La capacidad de la empresa para hacer pagos contractuales de intereses. (Gonzalez, Guanuche, Gonzales, & Mite, 2017)

$$\text{RCI} = \frac{(\text{Utilidad antes de participación a trabajadores} + \text{intereses} + \text{otros gastos financieros} + \text{depr.} + \text{amort.})}{(\text{intereses} + \text{otros gastos financieros})}$$

Indicadores de Rentabilidad.

Definición. Las razones financieras de rentabilidad son instrumentos, que permiten analizar y evaluar las utilidades de la empresa respecto a las ventas, los activos o la inversión de los propietarios es decir miden la capacidad de la empresa para generar utilidades, mientras mayor sea su resultado a través del tiempo significa que está optimizando su capacidad operativa y financiera en la generación de rentabilidad.

Clasificación. Este grupo de razones se clasifica en:

➤ **Razón de margen de utilidad bruta.** Esta razón, determina la ganancia bruta que obtiene la empresa, por cada unidad monetaria de beneficios económicos (ventas), es decir el porcentaje de utilidad bruta en relación a los ingresos del negocio.

La razón de margen de utilidad bruta en ventas indica el porcentaje de cada dólar de ventas que queda después que se dedujeron todos los costos y gastos. (Gitman L, 2012)

$$\text{RMUB} = \frac{\text{utilidad bruta en ventas}}{\text{ventas}}$$

➤ **Razón de margen de utilidad operativa.** Este indicador financiero establece, el porcentaje de ganancia operativa que el negocio, obtiene después que se han considerado los costos y gastos de la organización. La razón de margen de utilidad bruta en ventas determina el porcentaje de cada dólar de ventas que queda después de deducir todos los costos y gastos. (Gitman L, 2012)

$$RUO = \frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Ventas}}$$

➤ **Razón de margen de utilidad neta.** Determina el nivel en forma porcentual el nivel de beneficios netos que obtiene una organización, después de haber considerado los diversos costos, gastos y beneficios de los trabajadores y obligaciones con la administración tributaria. La razón de margen de utilidad neta mide el porcentaje de cada dólar de ventas que queda después de que se han deducido todos los costos y gastos, incluyendo intereses, impuestos y dividendos de acciones preferentes. (Gitman L, 2012)

$$RUN = \frac{\text{Utilidad del ejercicio}}{\text{Ventas}}$$

➤ **Razón de utilidad sobre la inversión en activos.** Capacidad que tiene una organización para generar utilidad neta en relación a la inversión total de activos, mientras el resultado de este instrumento sea cada vez mayor significa que la Administración Financiera utiliza de manera óptima los recursos controlados (activos) para generar utilidades en el periodo.

La razón de rendimiento sobre la inversión en activos determina el porcentaje de ganancia neta que se obtiene en relación con la inversión total en activos. (Van Horne, 2010).

$$ROA = \frac{\text{Utilidad del ejercicio}}{\text{Total activos}}$$

➤ **Razón de la utilidad sobre patrimonio.** Capacidad que tiene una organización para generar utilidad neta en relación con el patrimonio, mientras el resultado de este instrumento sea cada vez mayor significa que la Administración Financiera utiliza de manera óptima la estructura de capital para generar utilidades en el periodo. La razón de rendimiento sobre la inversión en patrimonio establece el nivel de utilidad que se obtiene en función a la estructura patrimonial. (Gitman L, 2012)

$$ROE = \frac{\text{Utilidad del ejercicio}}{\text{Patrimonio}}$$

Matriz FODA

La técnica FODA se orienta principalmente al análisis y resolución de problemas y se lleva a cabo para identificar y analizar las Fortalezas y Debilidades de la organización, así como las Oportunidades (aprovechadas y no aprovechadas) y Amenazas reveladas por la información obtenida del contexto externo.

Componentes de un análisis FODA.

	POSITIVOS	NEGATIVOS
INTERNOS	Fortalezas	Debilidades
EXTERNOS	Oportunidades	Amenazas

Las Fortalezas y Debilidades se refieren a la organización y sus productos, mientras que las Oportunidades y Amenazas son factores externos sobre los cuales la organización no tiene control alguno. Por tanto, deben analizarse las condiciones del FODA Institucional en el siguiente orden: 1) Fortalezas; 2) Oportunidades; 3) Amenazas; y 4) Debilidades. Al detectar primero las amenazas que las debilidades, la organización tendrá que poner atención a las primeras y desarrollar las estrategias convenientes para contrarrestarlas, y con ello, ir disminuyendo el impacto de las debilidades. Al tener

conciencia de las amenazas, la organización aprovechará de una manera más integral tanto sus fortalezas como sus oportunidades.

Las Fortalezas y Debilidades incluyen entre otros, los puntos fuertes y débiles de la organización y de sus productos, dado que éstos determinarán qué tanto éxito tendremos poniendo en marcha nuestro plan. Algunas de las oportunidades y amenazas se desarrollarán con base en las fortalezas y debilidades de la organización y sus productos, pero la mayoría se derivarán del ambiente del mercado y de la competencia tanto presente como futura.

El FODA como técnica de planeación, permitirá contar con información valiosa proveniente de personas involucradas con la administración del negocio y que con su know how pueden aportar ideas inestimables para el futuro organizacional.

Es necesario señalar que la intuición y la creatividad de los involucrados es parte fundamental del proceso de análisis ya que para los que una determinada situación parece ser una oportunidad, para otros puede pasar desapercibida; del mismo modo esto puede suceder para las amenazas, fortalezas y debilidades que sean examinadas. La técnica requiere del análisis de los diferentes elementos que forman parte del funcionamiento interno de la organización y que puedan tener implicaciones en su desarrollo, como pueden ser los tipos de productos o servicios que ofrece la organización, determinando en cuáles se tiene ventaja comparativa con relación a otros proveedores, ya sea debido a las técnicas desarrolladas, calidad, cobertura, costos, reconocimiento por parte de los clientes, etc.; la capacidad gerencial con relación a la función de dirección y liderazgo; así como los puntos fuertes y débiles de la organización en las áreas administrativas. Los ítems pueden incrementarse de acuerdo a las percepciones que se tengan del entorno organizacional por parte de quienes realicen el diagnóstico. (García & Cano)

Informe de Diagnóstico Financiero.

Un informe financiero es una recopilación de información en la que 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. El contenido de este informe está integrado por un cuaderno o libreta, que a su vez está compuesto por dos cubiertas y una serie indefinida de hojas donde expone lo antes mencionado estructurado de distintas formas para enseñar información puntual y necesaria.

Características.

El análisis debe de estar dividido en etapas, marcadas en un índice al principio del documento, cada una reflejando el desarrollo de los temas siguientes de forma lógica y natural, el problema y la base de la solución vienen primero, claramente las conclusiones al final.

El informe debe ser claro y preciso

Los hechos deben de estar establecidos de manera muy clara, con sus conclusiones pertinentes y recomendaciones oportunas y justas, las soluciones deben ser variadas dependiendo la problemática.

Informe debe ser concreto

Se refiere a que no debe de contener material ajeno al problema, y que se deben de referir a casos específicos de la empresa. Se debe procurar evitar las abstracciones y generalizaciones.

Informe debe ser oportuno

La utilidad esencial de un informe depende altamente de lo reciente que sean los datos obtenidos, la información debe ser siempre oportuna, ya que un informe extemporáneo ocasiona una situación falsa y grandes problemas dentro de la empresa por engaños y alteraciones.

Estructura.

Cubierta del informe

La parte externa frontal de las cubiertas está destinada para:

- Nombre de la compañía
- Denominación, en caso de tratarse de un trabajo de interpretación de estados financieros o el tema que corresponda en este.
- La fecha o periodo al que corresponden los estados financieros.

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:

- Detalles y alcance del trabajo elaborado.
- Breve historia de la compañía, desde sus inicios hasta la fecha del más reciente informe.
- Breve descripción de las características mercantiles, financieras y jurídicas que tiene la empresa.
- Objetivos que busca el trabajo elaborado.
- Firma de los responsables involucrados en la creación del informe.

Gráficas en un informe financiero

Generalmente los informes financieros suelen contener una serie diversa de gráficas que vienen a facilitar aún más la accesibilidad de los conceptos y las cantidades mostradas en el contenido de los estados financieros, queda a juicio personal del analista decidir el número necesario de gráficas y la forma de estas.

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; asimismo 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 este en comparativa de los previos informes. (Urbano, 2017)

Etapas 2: Desarrollo de la Planeación Financiera.

Proyecciones Financieras.

Se trata del análisis que se desarrolla para anticipar cuáles serán las eventuales ganancias o pérdidas de un proyecto comercial. A partir de una proyección financiera, un empresario o un emprendedor cuentan con información valiosa para tomar decisiones sobre sus negocios.

La proyección financiera permitirá determinar cuál es el nivel de gastos que puede soportar el negocio, qué monto es conveniente invertir para su desarrollo y cuándo el negocio en cuestión sería rentable si se cumplen las expectativas de ventas, por ejemplo. Los resultados de la proyección incluso podrían indicar que no es conveniente llevar a cabo el negocio.

Lo habitual es que las proyecciones financieras se realicen en base a diferentes escenarios. De este modo, el empresario podrá ir definiendo estrategias para uno u otro contexto.

Ventajas.

La proyección financiera eficaz brinda múltiples ventajas, no sólo a la empresa que lo prepara para sí misma, sino también a los acreedores y posibles inversionistas. Tales ventajas son, entre otras, las siguientes:

- a. Permite la comprobación previa de la posibilidad financiera de distintos programas, antes que se den pasos difíciles de retroceder.
- b. Sirve como herramienta de control para descubrir y corregir las desviaciones de los planes y programas.
- c. Ayuda a prever la manera de obtener fondos adicionales, si se requieren.
- d. Brinda confianza a las entidades financieras y demás acreedores y facilita las negociaciones de créditos con la debida anticipación.
- e. En épocas de expansión económica, cuando las empresas presentan excedentes de efectivo, se puede prever la forma más rentable de utilizar dichos fondos.
- f. En épocas de recesión, cuando las empresas requieren replanteamientos de sus pasivos, las proyecciones financieras permiten prever la manera como se puede salir adelante, mediante diversas alternativas de refinanciación y/o capitalización.

¿Qué permite las proyecciones financieras?

- 1) Evaluar si el futuro desempeño de la firma cumplirá con los objetivos definidos.

- 2) Anticiparse a las futuras necesidades de financiamiento e Inversión.
- 3) Estimar los flujos de caja
- 4) Valorar las empresas
- 5) Tomar decisiones (S/N, 2018)

Etapa 3: Elaboración de presupuestos.

Presupuesto Financiero. El presupuesto es una herramienta administrativa de planeación y control financiero que presenta ordenadamente y en términos monetarios, los resultados previstos de un plan, un proyecto, una estrategia. A propósito, esta definición distingue, entre otros, los siguientes aspectos:

- El presupuesto no es algo aislado, más bien, como herramienta administrativa, es el resultado del desarrollo eficaz del proceso gerencial.
- El presupuesto se encuentra íntimamente relacionado con la planeación financiera.
- El presupuesto está orientado hacia el futuro y no hacia el pasado, aunque en su función de control, el presupuesto se compara con los resultados reales. Esta definición no establece límite de tiempo, el presupuesto puede referirse a cualquier lapso de tiempo (días, semanas, meses y años)

Importancia. Es una herramienta moderna para la planeación y control de actividades que reflejan el comportamiento de indicadores económicos como las fluctuaciones en los índices de inflación y devaluación y tasas de interés, que permite a la entidad mantenerse en el mercado competitivo, puesto que disminuye la incertidumbre en los riesgos asumidos y por tanto otorga una mayor exactitud en los resultados finales del negocio. Así mismo, juega un papel importante en aspectos administrativos, contables y financieros. La implantación de un sistema eficaz de presupuestos constituye hoy en día una de las claves del éxito de una empresa. Desde una perspectiva financiera, si no se cuenta con un sistema de presupuestos debidamente coordinado, la administración tendrá solo una idea muy vaga respecto a dónde dirigirse o a donde se dirige la empresa. Por lo tanto, la importancia radica precisamente en contar con un sistema presupuestal como un instrumento de gestión para obtener el más productivo uso de los

recursos. Los presupuestos ayudan a determinar cuáles son las áreas fuertes y débiles de la empresa. El Control presupuestal genera la coordinación interna de esfuerzos. Planear y controlar las operaciones constituyen la esencia de la planeación de las utilidades y el sistema presupuestal provee un cuadro integral de las operaciones como un todo. Al realizar comparaciones entre los resultados operativos reales con los resultados proyectados se pueden determinar los motivos por los cuales no se alcanzaron las metas de utilidades deseadas. (Correa, s/f)

Pronósticos de ventas.

Este método permite que una compañía calcule el monto de financiamiento que necesitara para un determinado incremento de sus ventas. Esta técnica es muy sencilla y puede brindar información útil para la elaboración de los estados financieros pro-formas y estimar las necesidades futuras de fondos.

Esta herramienta parte de los siguientes supuestos:

- Los niveles de activos actuales son óptimos respecto a las ventas presentes.
- La mayor parte de las partidas del balance aumentan en proporción al incremento en las ventas.
- El margen de utilidad sobre ventas de la compañía se mantiene constantes.”

En el desarrollo de los resultados se lo realizará aplicando el método de porcentaje, para lo cual en la elaboración del pronóstico de ventas se utilizan las siguientes formulas:

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

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

IP = Incremento Porcentual

V(R) = Ventas periodo real

PVM = Pronóstico de venta mensual

%IP = Porcentaje de incremento promedio

Formato

Método Porcentaje sobre Ventas

EMPRESA "XYZ"		
MÉTODO PORCENTAJE SOBRE VENTAS		
MESES	VENTAS REALES	%IP
Enero	XXX	XX
Febrero	XXX	XX
Marzo	XXX	XX
Abril	XXX	XX
Mayo	XXX	XX
Junio	XXX	XX
Julio	XXX	XX
Agosto	XXX	XX
Septiembre	XXX	XX
Octubre	XXX	XX
Noviembre	XXX	XX
Diciembre	XXX	XX
TOTAL	XXX	XX

Elaborado por: Autor

Pronóstico de Compras.

El pronóstico de compras es el arte de medir y calcular mental o físicamente, las cosas necesarias para la producción de la empresa. Esto se empieza a partir del área de producción a estimar cuántos productos harán o modificarán, previamente se imagina que es lo que se va a producir y la cantidad. Nos indica el número de artículos o productos a fabricar o a producir en un tiempo determinado en condiciones favorables y con la calidad especificada para satisfacer las necesidades del mercado.”

(Luna, 2015)

Nos indica el número de artículos o productos a fabricar o a producir en un tiempo determinado en condiciones favorables y con la calidad especificada para satisfacer las necesidades del mercado.

En el desarrollo de los resultados se lo realizará aplicando el método de porcentaje, para lo cual en la elaboración del pronóstico de compras se utilizan las siguientes formulas:

Diferencia = (Compras mes actual - Compras mes anterior)

% de incremento = Diferencia/Compras mes anterior x 100

IP = (CR x % IP)

Simbología:

IP= Incremento Porcentual

CR= Compras Reales

%IP= Porcentaje del Incremento Porcentual

PCM = (IP + CR)

Simbología:

PCM= Pronóstico de Compras Mensuales

IP= Incremento Porcentual

CR= Compras Reales

Formato

Método Porcentaje sobre Compras

EMPRESA "XYZ"		
MÉTODO PORCENTAJE SOBRE COMPRAS		
MESES	COMPRAS REALES	%IP
Enero	XXX	XX
Febrero	XXX	XX
Marzo	XXX	XX
Abril	XXX	XX
Mayo	XXX	XX
Junio	XXX	XX
Julio	XXX	XX
Agosto	XXX	XX
Septiembre	XXX	XX
Octubre	XXX	XX
Noviembre	XXX	XX
Diciembre	XXX	XX
TOTAL	XXX	XX

Elaborado por: Autor

Presupuesto de efectivo

Definición. (Puente, Viñan, & Aguilar, 2017) describe que “a través del presupuesto de efectivo se conoce si existe déficit o superávit en cada uno de los meses cubierto por el pronóstico. Demuestra las entradas, salidas y saldos del efectivo de la empresa en un período dado, proporcionando liquidez confiable, información del movimiento futuro de la empresa, además indica cuando la empresa tendrá la necesidad de efectivo a corto plazo, y por lo tanto buscar su financiamiento en caso de déficit o inversiones temporales por los recursos excedentes que puede tener la entidad.” (Pág.6)

Importancia. La utilidad del presupuesto de efectivo es para actividades como: planeación en la obtención de préstamos (según los faltantes de efectivo), planeación para el pago de deudas, planeación para el pago de dividendos a los propietarios, planeación del uso eficiente del efectivo en el pago de las deudas originadas por la operación de la empresa, entre otros. (Morales & Morales, 2014, pág. 19)

Preparación del Presupuesto del Efectivo. El presupuesto de efectivo es un estado de entradas y desembolsos planteados y se ve muy afectado por el nivel de operaciones resumido en el estado de resultados, el presupuesto de efectivo tiene las siguientes secciones principales:

- El saldo disponible en efectivo equivale al saldo inicial en efectivo menos el saldo mínimo de efectivo deseado.
- Recibos y desembolsos de efectivo.
- El efectivo necesario por (o usado para) el financiamiento depende del saldo total de efectivo disponible y de las entradas y desembolsos netos de efectivo. Si el efectivo disponible más las entradas netas de efectivo menos los desembolsos, es negativo, es necesario solicitar un préstamo. Si es positivo puede reembolsar préstamos
- El saldo final en efectivo es el saldo inicial de efectivo. El financiamiento tiene un aspecto positivo

(solicitud de préstamo) o uno negativo (reembolsa) en el saldo de efectivo.” (HORNGREN, 2006, pág. 307)

Formato

Modelo de Presupuesto de efectivo

EMPRESA "ABC"					
PRESUPUESTO DEL EFECTIVO ENERO A DICIEMBRE					
DESCRIPCIÓN	MESES PROYECTADOS				
	ENERO	FEBRERO	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Ingresos en Efectivo	xxx	xxG	xxM		xxT
(-) Egresos en Efectivo	xxA	xxH	xxN		xxU
(=) Flujo Neto de Efectivo	xxB	xxI	xxO		xV
(+) Efectivo Inicial	xxC	xxD	xxP		xxQ
(=) Efectivo Final	xxD	xxJ	xxQ		xxW
(-) Saldo Mínimo Requerido	xxE	xxK	xxR		xxY
(=) Financiamiento Total Requerido		xxL	xxS		
(=) Saldo de Efectivo Excedente	xxF				xxZ

Elaborado por: Autor

Estados financieros proforma.

Definición. Los estados financieros pro forma son las proyecciones financieras del proyecto de inversión que se elaboran para la vida útil estimada o también llamado horizonte del proyecto. Dichos estados financieros revelan el comportamiento que tendrá la empresa en el futuro en cuanto a las necesidades de fondos, los efectos del comportamiento de costos, gastos e ingresos, el impacto del costo financiero, los resultados en términos de utilidades, la generación de efectivo y la obtención de dividendos. Es importante señalar que los estados financieros proforma sirven de base para los indicadores financieros que se elaboran al realizar la evaluación financiera del proyecto. Los estados financieros proforma fundamentales son: el estado de resultados, el flujo de

efectivo, el estado de origen y aplicaciones y el balance general (o estado de situación financiera).

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

Los insumos que requieren son:

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

Objetivo. El objetivo de los estados financieros proforma es mostrar retroactivamente la situación financiera que se hubiese tenido al incluirse hechos posteriores que se han realizado en los resultados reales, o bien, cuya posibilidad de ocurrir es suficientemente cierta a la fecha de la preparación de los estados. En algunas ocasiones los hechos posteriores pueden ser tan importantes para el lector de la información financiera que su revelación e incorporación en los estados financieros proforma, como si hubiera ocurrido a la fecha de los estados, puede resultar más efectiva para la toma de decisiones que los estados financieros con eventos realizados únicamente.

Así mismo, el objetivo de las proyecciones de estados financieros es mostrar anticipadamente la repercusión que tendrá la situación financiera y el resultado de las operaciones futuras de la empresa al incluir operaciones que no se han realizado. Es una herramienta muy importante para la toma de decisiones de la dirección de la empresa cuando se pretenda llevar a cabo operaciones sujetas a planeación que motiven un cambio importante en la estructura financiera. Los estados financieros proforma y las proyecciones suelen elaborarse cuando se quiere conocer el efecto que tienen transacciones importantes que ocurren o pudieran ocurrir después de la fecha de los estados financieros.” (Rocha & Morales, 2014, págs. 205-208)

Modelos

Estado de Situación Financiera Proforma

CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1.- ACTIVOS						
CIRCULANTES						
Caja y Bancos	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
TOTAL CIRCULANTES	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
FIJOS Y DIFERIDOS	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Inmuebles	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
depreciación acumulada	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
maquinaria	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
depreciación acumulada	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
accesorios y herramientas	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
depreciación acumulada	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
mobiliario y equipo de oficina	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
depreciación acumulada	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
equipo de transporte	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
depreciación acumulada	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
activos diferidos	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
amortización acumulada	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
TOTAL FIJOS Y DIFERIDOS	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
DEPRECIACION ACUMULADA	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
ACTIVOS FIJOS Y DIFERIDOS NETOS	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
SUMAN LOS ACTIVOS	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
2.- PASIVOS	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
CIRCULANTES	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
PTU POR PAGAR	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
TOTAL CIRCULANTES	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
A LARGO PLAZO	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
3.- CAPITAL	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Capital social	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
utilidades del ejercicio	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
utilidades acumuladas	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
dividendos	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
TOTAL CAPITAL	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
SUMAN PASIVO Y CAPITAL	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
BALANCE	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX

Elaborado por: El autor

Estado de Resultados Proforma

CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
COSTO DE OPERACION	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
UTILIDAD BRUTA	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
GASTOS DE ADMINISTRACION	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
DEPRECIACION	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
UTILIDAD OPERATIVA	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
ISR	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
PTU	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
UTILIDAD NETA	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX

Elaborado por: El autor

Punto de equilibrio

Definición. (González Serna , 2013) expresa que el punto de equilibrio es el nivel de ventas, en unidades físicas o monetarias, donde la compañía no tiene pérdidas, ni utilidades, es decir, donde se tiene un equilibrio. Es necesario conocer este punto para saber cuánto se necesita vender para no tener pérdidas y empezar a generar utilidades; expresado como fórmula se tiene que:

$$PUNTO DE EQUILIBRIO = INGRESOS = COSTOS$$

Para determinarlo adecuadamente se tienen dos posibles escenarios de fórmulas. En la primera, el punto de equilibrio determinado es en ventas y unidades por cada producto ofertado en la compañía, y para esto existe la siguiente fórmula:

$$PE = \frac{(Gastos de venta y administración + depreciación)}{(1 - (\frac{costo variable unitario}{precio de venta unitario}))}$$

e. MATERIALES Y MÉTODOS

Métodos.

Científico. Sirvió como guía en el desarrollo de las fases de la planeación financiera, como también para extraer definiciones, analizar conceptos y además a través de su utilización entender con mayor claridad las características del sector al que pertenece la Farmacia,

Deductivo. Permitió conocer los fundamentos y aspectos generales de la planeación financiera, analizando la información recopilada de la farmacia que sirve como respaldo para obtener los pronósticos de ventas en donde mediante datos históricos de la Farmacia se calculó el incremento de 9,84 puntos porcentuales en cada uno de los periodos proyectados, por lo que para el año 2025 se espera obtener un total de \$2.530.515,36 lo que significa una diferencia de \$ 947.787,10 con respecto a las ventas del año base (2019), y estados financieros proforma, que a través de su respectivo análisis y cumplimiento de las recomendaciones planteadas permitirán mejorar el proceso operacional de la Farmacia.

Inductivo. Mediante este método se determinó los factores internos y externos de la farmacia “BOTICA COMUNITARIA” De la ciudad de Piñas, se recopiló datos brindados por su contadora, y se los aplicó en las fases de la planeación al desarrollar los programas de entradas y salidas, además de implementar planes financieros que permiten aprovechar la capacidad instalada, mediante el incremento del volumen de ventas en un 9,84% y la optimización de las operaciones, para generar mayor liquidez en la Farmacia, ya que mediante el presupuesto del efectivo se determinó que el total del efectivo neto para los años 2021, 2022 y 2023 resultan negativos, ya que cuenta con gran parte de su capital invertido en inventarios de mercaderías del almacén, representando más del 60% de los activos corrientes.

Analítico. Se aplicó para analizar los Estados Financieros Proforma con el fin de facilitar criterios para la estructuración del informe, además permitió desarrollar los pronósticos de ventas, presupuesto de efectivo, proyección de Estados Financieros, con el objetivo fundamental de estar preparados para

cualquier imprevisto que pueda afectar el desarrollo normal de las actividades comerciales de la farmacia, por lo cual se realizó un análisis vertical de los estados financieros en donde se puede apreciar valor elevado en las obligaciones con los proveedores, puesto que de ellos se receipta la mercadería disponible para la venta, el valor adeudado supera notablemente a los fondos disponibles de la empresa, de los \$235.036,49 a pagar, se posee \$95.037,11 (Caja y bancos, debido a que son activos de conversión efectiva inmediata) para saldar la deuda, este hecho expone a la empresa a no lograr cancelar a su principal acreedor y posteriormente no ser beneficiario de sus productos, dejando desabastecido el stock en bodega.

Sintético. A través de este método se pudo emitir de manera posterior a la obtención de los resultados, las conclusiones y las recomendaciones que se le dará al representante legal de la farmacia “BOTICA COMUNITARIA” de Piñas, las mismas que le servirán para la correcta toma de decisiones.

Matemático. El método matemático se lo utilizó para realizar los cálculos de las fórmulas que se aplicaron durante todo el proceso de planeación financiera.

Técnicas

Observación. La observación se la utilizó para realizar una revisión de todos los documentos que la contadora de la Farmacia “BOTICA COMUNITARIA” proporcionó, además de los que se obtuvieron dentro del proceso de la planeación financiera, y de esta manera se pudo conocer la situación económica por la que está atravesando actualmente y extraer los aspectos más relevantes del objeto de estudio.

Entrevista. Se la realizó al propietario y a la contadora de la Farmacia, la cual permitió tener un contacto directo, para conocer de los aspectos de mayor relevancia y de esta manera se obtuvo datos verídicos de la farmacia objeto estudio, como por ejemplo el desempeño operacional de la misma.

f. RESULTADOS

INFORMACIÓN RELEVANTE: Farmacia “BOTICA COMUNITARIA”

La Farmacia “BOTICA COMUNITARIA” se encuentra clasificada dentro del grupo de empresa comercial, su establecimiento se ubica en la ciudad de Piñas, provincia “El Oro”, su actividad económica principal es la venta al por menor de productos farmacéuticos, actualmente cuenta con seis trabajadores bajo relación de dependencia asegurados en IESS.

Esta Farmacia pertenece a la Parroquia Eclesiástica de Piñas, por lo tanto, es una organización sin fines de lucro a diferencia de la mayoría de las farmacias a nivel nacional; por la misma razón también cuenta con beneficios tributarios de Ley, en este caso la farmacia “BOTICA COMUNITARIA” está exenta del pago del impuesto a la renta.

La Farmacia fue constituida en la Ciudad de Piñas, el 23 de diciembre en el año 1999, sin embargo el 14 de enero del 2003 por razones desconocidas se produjo el cierre del establecimiento, volviendo a retomar sus actividades comerciales el 27 de julio del 2004, y continua con sus funciones hasta la actualidad; su representante legal es el Rvdo. Manuel Guimerá Gascón, con el RUC N.º 0791700477001, se encuentra ubicado en la Provincia: EL ORO Cantón:PIÑAS Parroquia: PIÑAS Calle: GONZALEZ SUAREZ Numero: S/N Intersección: BOLIVAR Referencia: FRENTE AL PARQUE CENTRAL.

La farmacia es una organización sin fines de lucro, está obligada a llevar contabilidad, y tiene que cumplir con las siguientes obligaciones tributarias:

- Anexo accionistas, partícipes, socios, miembros del directorio y administradores
- Anexo relación dependencia
- Anexo transaccional simplificado
- Declaración de impuesto a la renta sociedades

- Declaración de retenciones en la fuente
- Declaración mensual de IVA

Por ser una organización sin fines de lucro está exenta del pago del impuesto a la renta y del impuesto al valor agregado.

La farmacia comunitaria juega un relevante papel en el sistema nacional de salud. Esta unidad sanitaria está en contacto directo con la población y abre las puertas para la dispensación y uso de los medicamentos, constituyendo a ese nivel la interface entre prescriptores, pacientes y usuarios como parte de la cadena para el acceso a los productos farmacéuticos. La farmacia ha sido parte de las transformaciones económicas y sociales del lugar en el que se ha ubicado.

Base Legal

La Farmacia “BOTICA COMUNITARIA” para su correcto y adecuado funcionamiento de sus operaciones mercantiles, se encuentra inscrita en el régimen mercantil y está registrado en el Servicio de Rentas Internas con el Registro Único de Contribuyentes N° 0791700477001, con la razón social “BOTICA COMUNITARIA”, además cuenta con el permiso de funcionamiento y de sanidad otorgado por el GAD municipal del cantón Piñas, por lo tanto debe adaptarse a las disposiciones legales que la rijan; entre los principales prospectos legales que deberá acogerse están:

- Constitución de la Republica del Ecuador.
- Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno.
- Ley de Seguridad Social
- Normas Internacionales de Contabilidad
- Código de Comercio
- Código de trabajo

Organización administrativa

Misión

Somos una organización empresarial dedicada a comercializar productos farmacéuticos que a nuestros clientes les brinde bienestar y salud, trabajando con honestidad y eficiencia, buscando que la excelencia en servicio sea nuestro pilar fundamental de crecimiento, fomentando desarrollo y nuevas fuentes de trabajo en el Ecuador.

Objetivo General

Lograr que la Farmacia se desempeñe como una vocación de servicio hacia su comunidad. Es decir, hacia su entorno social y hacia los pacientes que necesitan de los medicamentos para tratar sus enfermedades con seguridad, calidad y eficiencia; como también la prevención; implementando a los mejores profesionales en el campo farmacéutico comunitario.

La farmacia ha logrado ser reconocida a nivel provincial gracias a que se la ha caracterizado por ser la farmacia que mejor emplea la relación calidad-precio de sus productos farmacéuticos, sin embargo, es necesario desarrollar un diagnóstico situacional, por lo que se realizó visita a la entidad y se conversó con el propietario y la administradora de la farmacia; los resultados se los expresa en el informe del diagnóstico.

APLICACIÓN DE INDICADORES FINANCIEROS.

BALANCE GENERAL 2019.

PARROQUIA ECLESIASTICA DE PIÑAS			
BALANCE GENERAL			
Al 31 de diciembre del 2019			
1,	ACTIVO		
1.1.	ACTIVO CORRIENTE		435.982,07
1.1.1.01.001.	CAJA GENERAL	8.338,00	
1.1.1.01.002.	BANCOS	86.699,11	
1.1.3.01.001.	CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	6.428,31	
1.1.3.03.001.	ANTICIPOS ENTREGADOS A EMPLEADOS	1.341,55	
1.1.3.03.030.	PRESTAMOS ENTREGADOS A EMPLEADOS	8,40	
1.1.3.07.001.	CREDITO TRIBUTARIO DEL IVA	15.890,65	
1.1.4.01.005.	INVENTARIOS DE MERCADERIA EN ALMACEN	277.276,05	
1.1.5.01.005.	Póliza Banco de Machala	40.000,00	
1.2.	ACTIVO NO CORRIENTE		89.418,31
1.2.1.03.001.	INMUEBLES	53.363,23	
1.2.1.03.005.	MUEBLES DE OFICINA	20.021,35	
1.2.1.03.006.	EQUIPO DE COMPUTACION Y SOFTWARE	16.117,19	
1.2.1.03.007.	DEPRECIACIONES	-83,46	
	TOTAL ACTIVOS		525.400,38
2,	PASIVO		
2.1.	PASIVO CORRIENTE		237.896,82
2.1.1.01.001.	CUENTAS POR PAGAR A PROVEEDORES	235.036,49	
2.1.3.08.001.	IMPUESTO AL VALOR AGREGADO	88,80	
2.1.3.08.003.	IMPUESTO A LA RENTA	1.193,29	
2.1.3.08.005.	I.E.S.S. POR PAGAR	1.578,24	
2.2.	PASIVO NO CORRIENTE		252.418,50
2.2.2.01.001	CUENTAS POR PAGAR A RELACIONADAS	252.418,50	
	TOTAL PASIVOS		490.315,32
3,	PATRIMONIO		
3.3.	RESULTADOS		35.085,06
3.3.1.01.	EJERCICIOS ANTERIORES	5.981,99	
3.3.1.01.001.019	Excedente ejercicio 2019	29.103,07	
	TOTAL PATRIMONIO		35.085,06
	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		525.400,38

Fuente: Anexo 2
Elaborado por: El autor

ESTADO DE RESULTADOS 2019

PARROQUIA ECLESIASTICA DE PIÑAS			
ESTADO DE RESULTADOS			
Del 01 de Enero al 31 de diciembre del 2019			
CÓDIGO	CUENTAS	VALOR	TOTAL
4.	INGRESOS		
4.1.1.01.005.001	Ventas Tarifa 12%	249.979,29	
4.1.1.01.005.002	Ventas Tarifa 0%	1.332.748,97	
4.2.1.04.001.	INGRESOS DIRECTOS	1.390,48	
4.2.1.04.001.101	INTERESES GANADOS	65,36	
4.2.1.05	DONACIONES Y COLECTAS	82.125,75	
	TOTAL INGRESOS		1.666.309,85
	EGRESOS		
5,	COSTOS		
5.1.3..01	COSTO DE VENTAS	1.340.790,14	
	TOTAL COSTOS		1.340.790,14
6,	GASTOS		
6.1.1.01.	SUELDOS, SALARIOS Y REMUNERACIONES	97.921,67	
6.1.1.03.	APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL	19.042,50	
6.1.1.04.	BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	13.332,69	
6.1.1.09.	COMBUSTIBLES	2.179,44	
6.1.1.11.	SUMINISTROS Y MATERIALES	109,02	
6.1.1.12.	TRANSPORTE	138,60	
6.1.1.30.	IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	283,68	
6.1.1.38.	SERVICIOS PUBLICOS	505,88	
6.1.1.40.	PAGOS POR OTROS SERVICIOS	76.402,98	
6.1.1.42.	PAGOS POR OTROS BIENES	200,89	
6.1.2.19.	OTRAS PERDIDAS	4.031,75	
6.2.5.10.	COMISIONES BANCARIAS	141,79	
6.2.5.11	AYUDAS Y DONACIONES	82.125,75	
	TOTAL GASTOS		296.416,64
	TOTAL EGRESOS		1.637.206,78
	EXCEDENTE DEL EJERCICIO		29.103,07

Fuente: Anexo 3

Elaborado por: El autor

Indicadores de Liquidez

Razón Corriente.

$$\text{Razón corriente} = \frac{\text{Activos corrientes}}{\text{Pasivos Corrientes}}$$

Activo Corriente	435.982,07
Pasivo Corriente	237.896,82
RAZÓN CORRIENTE=	435.982,07 / 237.896,82
RAZÓN CORRIENTE =	1,83



Fuente: Balance General Año 2019
Elaborado por: El autor

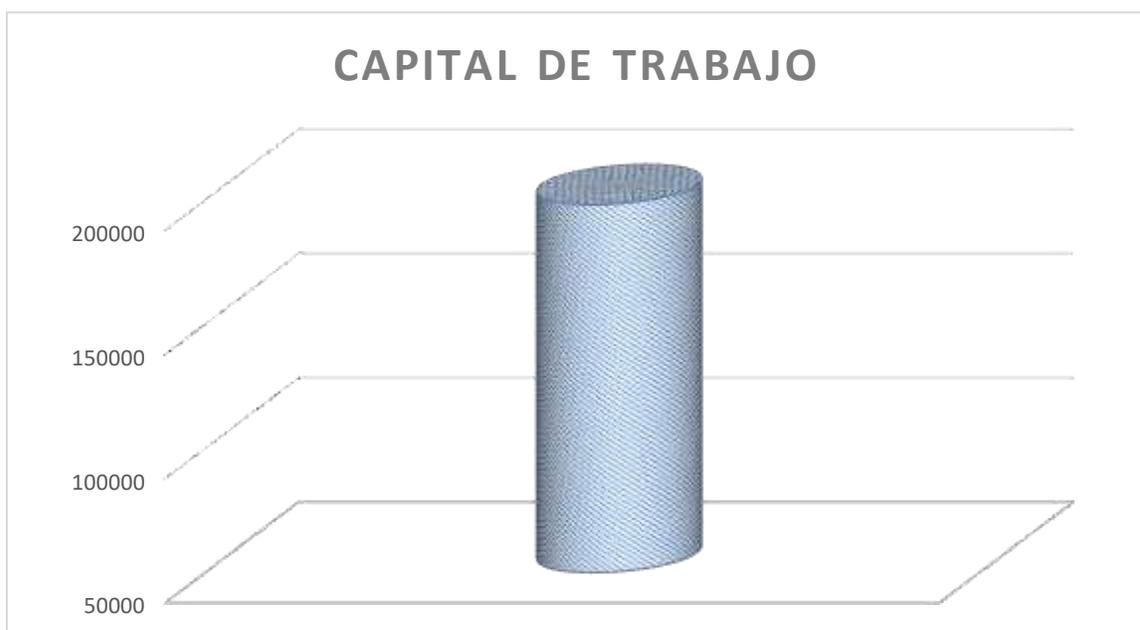
Interpretación:

El indicador de razón corriente indica que por cada dólar que adeuda a cortoplazo, dispone para afrontarlos con \$1,83 en el año 2019, por lo tanto, se puede decir que la farmacia tiene la capacidad de cubrir sus obligaciones a corto plazo y quedando un excedente que puede ser reinvertido.

Razón de Capital de Trabajo

$$\text{Razón de capital de trabajo} = \text{Activos Corrientes} - \text{Pasivos Corrientes}$$

Activo Corrientes	435.982,07
Pasivo Corrientes	237.896,82
CAPITAL DE TRABAJO =435.982,07-237.896,82	
CAPITAL DE TRABAJO =	198.085,25



Fuente: Balance General Año 2019
Elaborado por: El autor

Interpretación:

El capital de trabajo de la farmacia "BOTICA COMUNITARIA" al finalizar periodo económico del año 2019 fue de \$198.085,25, es decir que la empresa dispone de recursos suficientes para seguir operando y buscar generar incremento en sus utilidades netas.

Prueba Ácida.

$$\text{Prueba ácida} = \frac{\text{Activos Corrientes} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivos Corrientes}}$$

Activo Corriente	435.982,07
Inventarios	277.276,05
Pasivo Corrientes	237.896,82
PRUEBA ÁCIDA =	$\frac{435.982,07 - 277.276,05}{237.896,82}$
PRUEBA ÁCIDA =	0,67



Fuente: Balance General Año 2019
Elaborado por: El autor

Interpretación:

Luego de realizar el cálculo de la prueba ácida se determina que la farmacia por cada dólar que adeudaba contó 0.63 ctvs. para cubrir sus obligaciones a corto plazo sin tomar en cuenta sus inventarios.

Indicadores de actividad.

Rotación de Inventarios

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

Costo de Ventas	1.340.790,14
Inventarios	277.276,05
ROTACIÓN DE INVENTARIO= 1.340.790,14 / 277.276,05	
ROTACIÓN DE INVENTARIOS =	4.84



Fuente: Estado de Resultados y Balance General Año 2019
Elaborado por: El autor

Interpretación:

Los resultados de aplicar este índice permiten ver las veces que se ha renovado el inventario de productos terminados debido a las ventas. Por lo tanto, en el año 2019 se renovaron los inventarios 4.84 veces.

Promedio de Inventarios

Promedio de inventarios = 360 días/Rotación de inventarios

Rotación de Inventarios	4.84
Promedio de reposición de inventarios= 360 / 4.84	
Promedio de reposición de inventarios=	74.38



Elaborado por: El autor

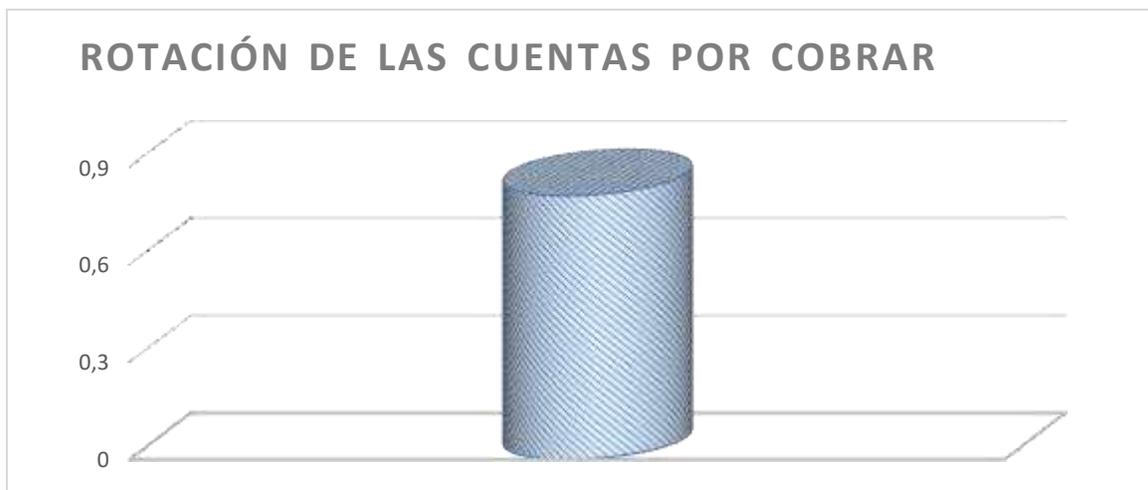
Interpretación:

Luego de realizar el cálculo del indicador de promedio de reposición de inventario, se obtiene que la farmacia tarda un promedio de 74.38 días en convertir la totalidad de su inventario en efectivo.

Rotación de las cuentas por cobrar

$$\text{Rotación de las cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas anuales a crédito}}{\text{medio de cuentas por cobrar}}$$

Ventas anuales a crédito	6.428,31
Promedio de cuentas por cobrar	7.889,64
ROTACIÓN DE LAS CXC = 6.428,31 / 7.889,64	
ROTACIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR =	0,81



Fuente: Estado de Resultados Año 2019
Elaborado por: El autor

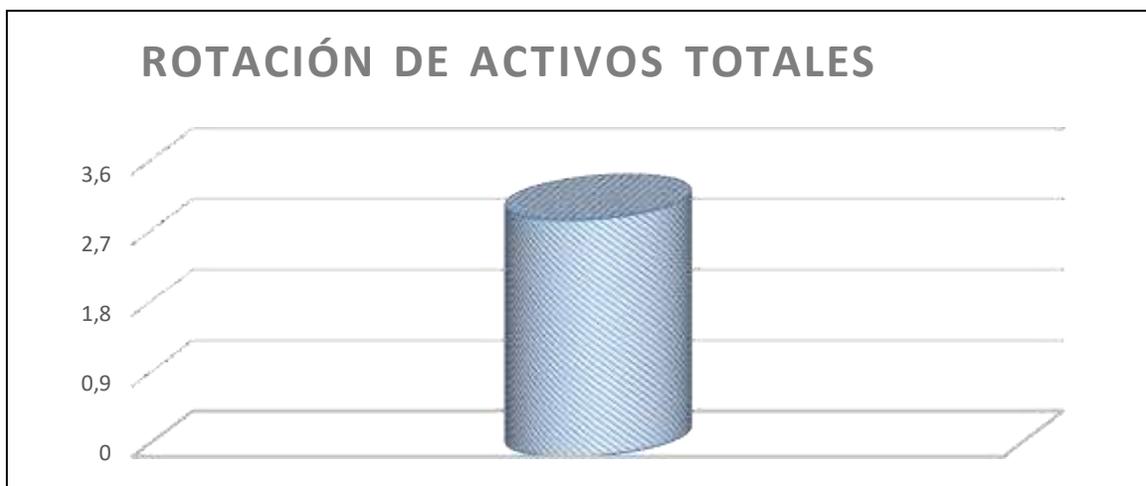
Interpretación:

Luego de realizar el cálculo del indicador de rotación de las cuentas por cobrar, se determina que las cuentas por cobrar rotaron 0.81 veces en el periodo económico del año 2019; lo que significa que los créditos de la farmacia han sido recaudados 0,81 veces en el transcurso del año, lo que es positivo, ya que los valores de créditos no son significativos.

Rotación de Activos Totales

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

Ventas	1.582.728,26
Activos Totales	525.400,38
ROTACIÓN DE ACTIVOS TOTALES = 1.582.728,26 / 525.400,38	
ROTACIÓN DE ACTIVOS TOTALES = 3.01	



Fuente: Estado de Resultados y Balance General Año 2019
Elaborado por: El autor

Interpretación

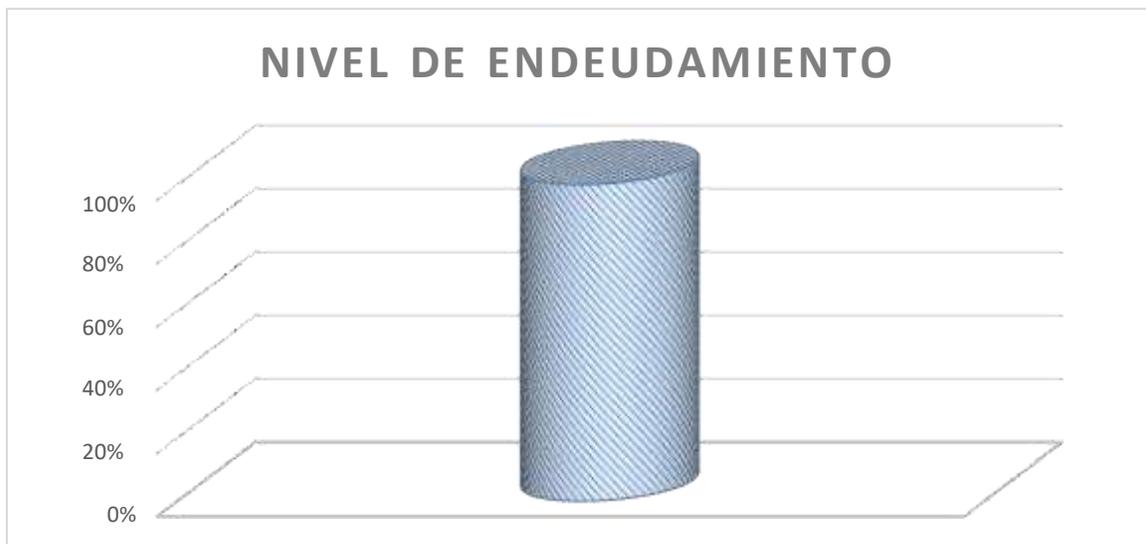
La aplicación del indicador de rotación de activos totales indica cuanto genera en ventas por cada \$1 invertido en activos totales dentro de la empresa, obteniendo para el año 2019 \$3.01; siendo este un resultado positivo para la solvencia de la farmacia.

Indicadores de endeudamiento

Nivel de Endeudamiento

Razón el nivel de endeudamiento= (Pasivos totales/activos totales) x 100

Pasivos totales	490.315,32
Activos totales	525.400,38
RAZÓN DE NIVEL DE ENDEUDAMIENTO= (490.315,32 / 525.400,38) * 100	
RAZÓN DE NIVEL DE ENDEUDAMIENTO= 93.32%	



*Fuente: Balance General Año 2019
Elaborado por: El autor*

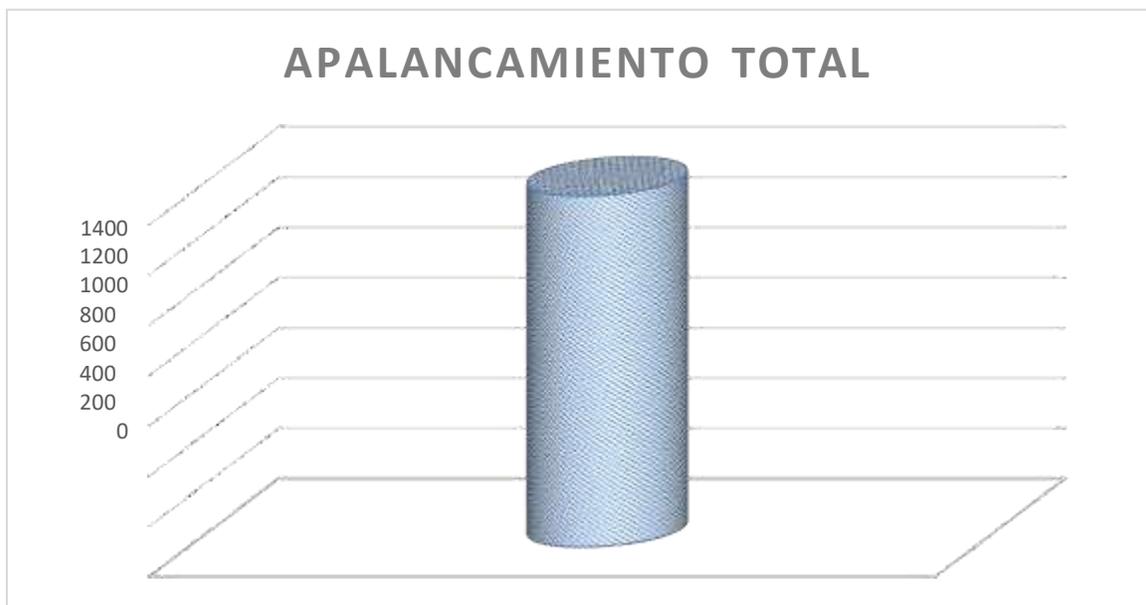
Interpretación:

Luego de aplicar los cálculos del indicador de nivel de endeudamiento da como resultado que los acreedores tienen participación del 93.32% sobre el activo total de la farmacia en el periodo económico del año 2019 de la farmacia.

Apalancamiento Total

$$\text{Apalancamiento total} = \frac{\text{Pasivos totales}}{\text{Patrimonio neto}} \times 100$$

Pasivos totales	490.315,32
Patrimonio Neto	35.085,06
APALANCAMIENTO TOTAL= (490.315,32 / 35.085,06) * 100	
APALANCAMIENTO TOTAL= 1.397,50%	



Fuente: Estado de Resultados y Balance General Año 2019
Elaborado por: El autor

Interpretación:

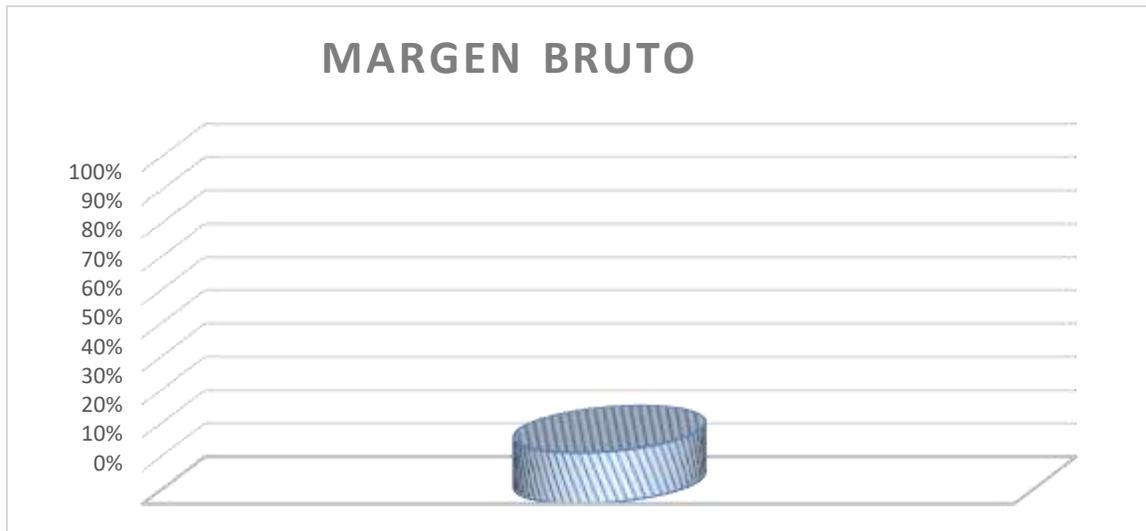
Este indicador de apalancamiento total demuestra la concentración que tienen los pasivos totales sobre el patrimonio, es decir que, en la farmacia, los pasivos totales están concentrados en el patrimonio en un 1.397,50% en el periodo económico del año 2019; es decir, por cada dólar invertido los acreedores aportaron con \$13,97; el grado de compromiso del patrimonio es elevado.

Indicadores de Rentabilidad.

Margen Bruto

$$\text{Margen bruto} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costos de ventas}}{\text{Ventas}}$$

Ventas	1.582.728,26
Costos de Ventas	1.340.790,14
Ventas	1.582.728,26
MARGEN BRUTO= (1.582.728,26 - 1.340.790,14) / 1.582.728,26	
MARGEN BRUTO=	15.28%



Fuente: Estado de Resultados Año 2019
Elaborado por: El autor

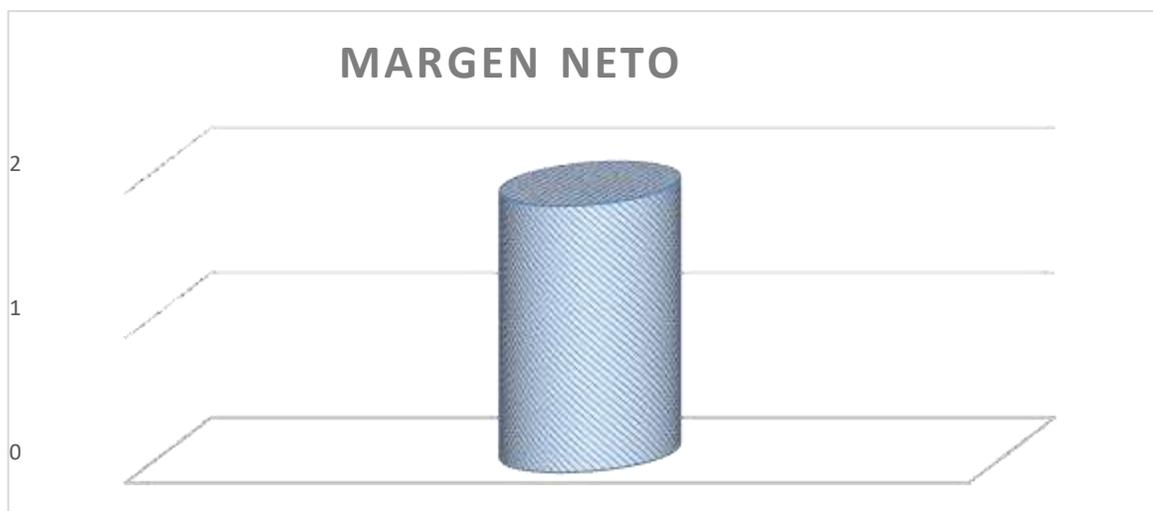
Interpretación:

Una vez calculado el margen bruto de la farmacia en el periodo económico del año 2019 se obtuvo que por cada \$ 1 vendido en el año, generó 0.1528 ctvs. La utilidad bruta en ventas representó el 15,28% de las ventas generales del periodo.

Margen Neto

$$\text{Margen neto} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}}$$

Utilidad Neta	29.103,07
Ventas	1.582.728,26
MARGEN NETO=	29.103,07 / 1.582.728,26
MARGEN NETO=	1,84%



Fuente: Estado de Resultados Año 2019
Elaborado por: El autor

Interpretación:

Este indicador de margen neto determina el porcentaje de utilidad de las ventas después de deducir todos los gastos en la farmacia el margen de utilidad neto en el año 2019 es de 1,84% lo cual no es tan alentador debido a que los costos y gastos generados en el 2019 son muy elevados y disminuyeron las ganancias libres.

Rendimiento del capital

$$ROE = \frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Patrimonio}}$$

Utilidad Neta	29.103,07
Patrimonio	35.085,06
ROE=	$\frac{29.103,07}{35.085,06}$
ROE=	82.95%



Fuente: Estado de Resultados Año 2019
Elaborado por: El autor

Interpretación:

Luego de realizar el cálculo del indicador de rendimiento del capital, da como resultado que el propietario de la farmacia obtuvo un rendimiento elevado de su inversión; ya que la rentabilidad del capital en el año 2019 fue más de la mitad de lo que se ha invertido, logrado el 82.95% de ganancias.

Margen neto de utilidad:

$$ROA = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activos}}$$

Utilidad Neta	29.103,07
Activos	525.400,38
MARGEN NETO = 29.103,07 / 525.400,38	
MARGEN NETO=	5.54%



Fuente: Estado de Resultados y Balance general Año 2019
Elaborado por: El autor

Interpretación:

Luego de realizar el cálculo del indicador de margen neto de utilidad, da como resultado que la farmacia “BOTICA COMUNITARIA” en el periodo económico del año 2019 obtuvo una rentabilidad del 5.54% por cada dólar invertido en activos.

FARMACIA “BOTICA COMUNITARIA”

RESULTADO DE LA APLICACIÓN DE INDICADORES

ESTADOS FINANCIEROS ANALIZADOS

- Estado de situación financiera
- Estado de resultados

PERIODO DE EVALUCACIÓN:

- 2019

ANALISTA:

- ERICK XAVIER TORRES TORRES

LOJA- ECUADOR 2020

RESULTADOS DE LA APLICACIÓN DE LOS INDICADORES FINANCIEROS A LA FARMACIA “BOTICA COMUNITARIA” DE LA CIUDAD DE PIÑAS, PROVINCIA DE EL ORO.

Con la finalidad de procesar la información financiera que posee la entidad resultado de las operaciones diarias de la Farmacia “BOTICA COMUNITARIA” se realizan los cálculos e interpretaciones correspondientes de los estados financieros y económicos de la organización, en los cuales se determinan aspectos económico que permiten tener una visión más clara de la farmacia, con respecto a su liquidez, actividad, endeudamiento y rentabilidad, además verificar la eficiencia y eficacia en el manejo de sus activos, para de esta forma ayudar con información oportuna , con el fin de tomar decisiones acertadas y mantener sus finanzas de forma solvente, tratando de tener la menor cantidad de riesgos posibles.

Por tal motivo se ha efectuado la aplicación de los indicadores financieros, con su respectiva interpretación con el fin de evaluar la estructura financiera, la liquidez, actividad, el nivel de endeudamiento y la rentabilidad que posee la Farmacia “BOTICA COMUNITARIA” en el periodo económico del año 2019.

INDICADORES DE LIQUIDEZ.

Una vez obtenidos los resultados de la aplicación de los indicadores de liquidez a la Farmacia “BOTICA COMUNITARIA” en el periodo económico 2019, se evidencia que por cada dólar que adeuda a corto plazo dispone para afrontarlos con \$1,83 en el año 2019, esto es positivo para la farmacia ya que aparte de cubrir sus obligaciones a corto plazo, les queda un excedente que puede ser reinvertido.

De la misma manera el capital de trabajo al finalizar el periodo económico del año 2019 fue de 198.085,25, lo que demuestra que la farmacia dispone de recursos inmediatos para cubrir con sus obligaciones corrientes o inversiones a corto plazo.

Dentro de los indicadores de liquidez también se calculó la prueba acida, de igual manera se evidencio un resultado alentador para las finanzas de la organización, ya que por cada dólar que adeudaba contó con 0.67 ctvs. para cubrir sus obligaciones a corto plazo sin tomar en cuenta sus inventarios.

INDICADORES DE ACTIVIDAD

En el cálculo del indicador de rotación de inventarios se determina el número de veces que se ha renovado el inventario de productos terminados debido a las ventas, de esta forma se evidencio que en el año 2019 se renovaron los inventarios 4.84 veces.

Con la aplicación del indicador promedio de inventarios, se obtiene el número de días que la empresa tarda en convertir la totalidad de su inventario en efectivo. Este indicador aplicado a la Farmacia muestra como resultado que tardó un promedio de 74.38 días.

La aplicación del indicador de rotación de activos totales indica cuanto genera en ventas por cada \$1 invertido en activos totales dentro de la farmacia, obteniendo para el año 2019 \$3.01 siendo este un resultado positivo para la solvencia de la farmacia.

INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO

Luego de aplicar los cálculos del indicador de nivel de endeudamiento da como resultado que los acreedores tienen participación del 93.32% sobre el activo total de la farmacia en el periodo económico del año 2019 de la farmacia.

El indicador de apalancamiento total demuestra la concentración que tienen los pasivos totales sobre el patrimonio, es decir que, en la farmacia, los pasivos totales están concentrados en el patrimonio en

un 1.397,50% en el periodo económico del año 2019.

INDICADORES DE RENTABILIDAD

Una vez calculado el margen bruto de la farmacia en el periodo económico del año 2019 se obtuvo que por cada \$ 1 vendido en el año, generó 0.1528 ctvs. De utilidad bruta.

El indicador de margen neto determina el porcentaje de utilidad de las ventas después de deducir todos los gastos en la farmacia el margen de utilidad neto en el año 2019 es de 1,84% lo cual es muy positivo para las finanzas de la organización.

Luego de realizar el cálculo del indicador de rendimiento del activo, da como resultado que el propietario de la farmacia obtuvo un rendimiento elevado de su inversión; ya que la rentabilidad del patrimonio en el año 2019 fue del 82.95%.

Luego de realizar el cálculo del indicador de margen neto de utilidad, da como resultado que la farmacia “BOTICA COMUNITARIA” en el periodo económico del año 2019 obtuvo una rentabilidad del 5.54% por cada dólar invertido en activos.

Conclusiones

Luego de la aplicación de los cálculos correspondientes de indicadores financieros a la Farmacia “BOTICA COMUNITARIA” tomando como referencia el estado de situación financiera y su estado de resultados del periodo económico 2019, se determina que:

- La liquidez de la farmacia en los primeros años es preocupante porque no se encuentra en capacidad de liquidar todas sus deudas a corto plazo al 100%, no obstante, su capital neto de trabajo es óptimo lo que provoca que la organización pueda financiar adecuadamente sus actividades.
- La farmacia mantiene un nivel de endeudamiento alto, en especial con sus proveedores, ya que por cada dólar invertido los acreedores aportaron con \$13,97; por lo que el grado de compromiso del patrimonio es elevado.

- Dentro de los niveles de actividad la rotación de inventarios es favorable, el período de cuentas por cobrar presenta niveles óptimos, la farmacia produce y cobra el efectivo a sus clientes en un período menor al que pagan a sus proveedores.
- La farmacia no es muy fructífera debido a que los márgenes de utilidad obtenidos son mínimos respecto al volumen de ventas que maneja, derivado principalmente por que los desembolsos en costos y gastos son muy altos.

Recomendaciones

- Para mejorar los niveles de liquidez es recomendable mantener un buen manejo de las políticas de cobro creando un canal de comunicación activo, donde se pueda recordar, informar y mantener actualizados a los clientes sobre el estado de las deudas que tienen pendiente.
- Es recomendable reducir el nivel de endeudamiento, para esto se necesita planificar las necesidades financieras como cuanto se necesita, en qué plazo y para que, esto servirá para ganar efectivo controlando los plazos de cobro y pago.
- Aplicar estrategias de venta para que sus inventarios se conviertan en efectivo de una forma más rápida como: ofrecer descuentos por pronto pago, ofertas y promociones, con la finalidad de llamar la atención al cliente y así rotar más rápido su inventario y de esta manera mejorar sus ventas y aumentar su rentabilidad.
- Para mejorar los márgenes de utilidad hay que reducir costos y gastos, en cuanto a los costos se recomienda realizar un estudio de mercado sobre los proveedores de productos farmacéuticos o laboratorios que ofrezcan mayores descuentos además de precios económicos. En cuanto a los gastos la mejor opción es desaparecer los gastos innecesarios, para ello es conveniente elaborar un presupuesto en el que se detalle únicamente los gastos imprescindibles indicando el importe máximo que se puede destinar, de este modo se evita la improvisación y mal uso del dinero.

ANÁLISIS VERTICAL BALANCE GENERAL DEL 2019

PARROQUIA ECLESIASTICA DE PIÑAS					
BALANCE GENERAL 2019					
ANÁLISIS VERTICAL			TOTAL	SUBGRUPO	GRUPO
1,	ACTIVO				
1.1.	ACTIVO CORRIENTE		435.982,07	100,00%	82,98%
1.1.1.01.001.	CAJA GENERAL	8.338,00		1,91%	
1.1.1.01.002.	BANCOS	86.699,11		19,89%	
1.1.3.01.001.	CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	6.428,31		1,47%	
1.1.3.03.001.	ANTICIPOS ENTREGADOS A EMPLEADOS	1.341,55		0,31%	
1.1.3.03.030.	PRESTAMOS ENTREGADOS A EMPLEADOS	8,40		0,00%	
1.1.3.07.001.	CREDITO TRIBUTARIO DEL IVA	15.890,65		3,64%	
1.1.4.01.005.	INVENTARIOS DE MERCADERIA EN ALMACEN	277.276,05		63,60%	
1.1.5.01.005.	Póliza Banco de Machala	40.000,00		9,17%	
1.2.	ACTIVO NO CORRIENTE		89.418,31	100,00%	17,02%
1.2.1.03.001.	INMUEBLES	53.363,23		59,68%	
1.2.1.03.005.	MUEBLES DE OFICINA	20.021,35		22,39%	
1.2.1.03.006.	EQUIPO DE COMPUTACION Y SOFTWARE	16.117,19		18,02%	
1.2.1.03.007.	DEPRECIACIONES	-83,46		-0,09%	
	TOTAL ACTIVOS		525.400,38		100,00%
2,	PASIVO				
2.1.	PASIVO CORRIENTE		237.896,82	100,00%	
2.1.1.01.001.	CUENTAS POR PAGAR A PROVEEDORES	235.036,49		98,80%	
2.1.3.08.001.	IMPUESTO AL VALOR AGREGADO	88,80		0,04%	
2.1.3.08.003.	IMPUESTO A LA RENTA	1.193,29		0,50%	
2.1.3.08.005.	I.E.S.S. POR PAGAR	1.578,24		0,66%	
2.2.	PASIVO NO CORRIENTE		252.418,50	100,00%	
2.2.2.01.001	CUENTAS POR PAGAR A RELACIONADAS	252.418,50		100,00%	
	TOTAL PASIVOS		490.315,32		93,32%
3,	PATRIMONIO				
3.3.	RESULTADOS		35.085,06	100,00%	
3.3.1.01.	EJERCICIOS ANTERIORES	5.981,99		17,05%	
3.3.1.01.001.019	Excedente ejercicio 2019	29.103,07		82,95%	
	TOTAL PATRIMONIO		35.085,06		6,68%
	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		525.400,38		100,00%

ESTRUCTURA FINANCIERA 2019

GRUPOS	VALOR	% PARCIAL	% TOTAL
ACTIVO	525.400,38	100,00%	100%
PASIVO	490.315,32	93,32%	100%
PATRIMONIO	35.085,06	6,68%	

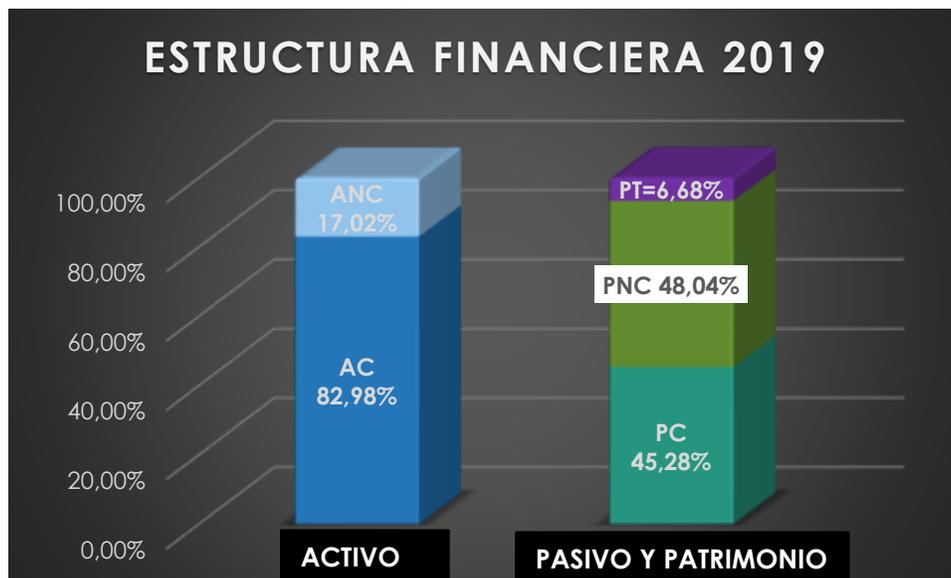
FUENTE: EEFF 2019 "PARROQUIA ECLESIASTICA DE PIÑAS"

ELABORADO POR: El autor

GRUPO	SUBGRUPO	VALOR PARCIAL	VALOR TOTAL	% PARCIAL	% TOTAL
ACTIVO	CORRIENTE	435.982,07	525.400,38	100,00%	100%
	NO CORRIENTE	89.418,31			
PASIVO	CORRIENTE	237.896,82	490.315,32	93,32%	100%
	NO CORRIENTE	252.418,50			
PATRIMONIO	UTILIDAD	29.103,07	35.085,06	6,68%	100%
	EJERCICIOS ANTERIORES	5.981,99			

FUENTE: EEFF 2019 "PARROQUIA ECLESIASTICA DE PIÑAS"

ELABORADO POR: El autor



FUENTE: EEFF 2019 "PARROQUIA ECLESIASTICA DE PIÑAS"
 ELABORADO POR: El autor

Interpretación:

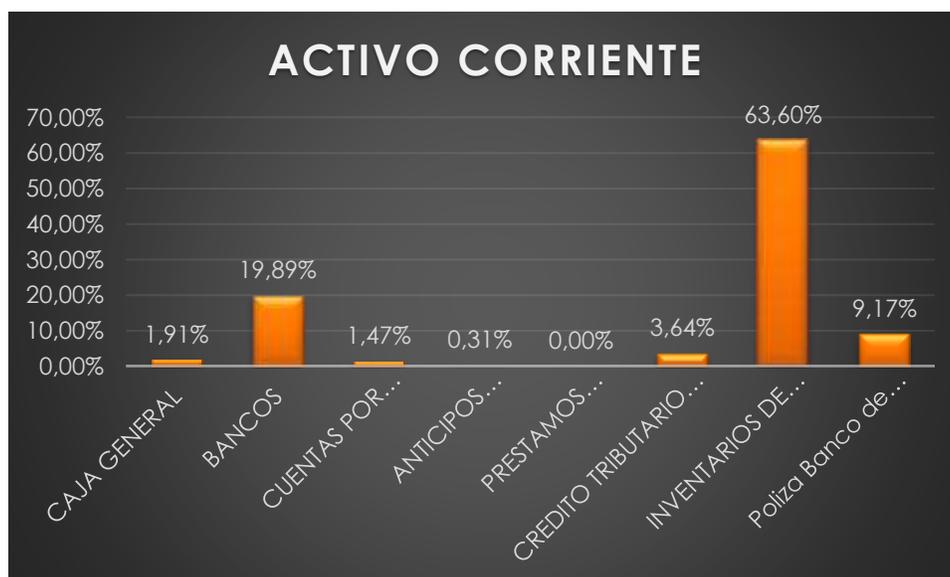
La estructura financiera de la farmacia "BOTICA COMUNITARIA" de la ciudad de Piñas para el año 2019, muestra que la mayor concentración de recursos financieros se encuentran en el Activo Corriente, este subgrupo tiene un saldo de \$435.982,07 correspondiente al 82,98% del Activo, en este rubro, la cuenta de mayor significatividad es el inventario de mercaderías en el almacén, seguido del efectivo disponible en bancos; por su parte el Activo No Corriente posee un valor de \$89.418,31 equivalente al 17,02% del Activo; monto relativamente bajo, que agrupa los bienes de larga duración que mantiene la empresa para desarrollar sus actividades de comercialización, como los son los inmuebles, muebles de oficina, equipo de computación y software. El Pasivo Corriente representa el 45,28% de la totalidad de Pasivo y Patrimonio, este subgrupo recopila las obligaciones que la empresa debe saldar con sus acreedores en un período inferior al año fiscal; el Pasivo No Corriente posee el 48,04%; y constituye las deudas mayores a un año de la institución; finalmente el Patrimonio integra la estructura financiera en 6,68%; por el excedente del ejercicio 2019 y la utilidad de ejercicios anteriores. Gran parte de la concentración de recursos se inclina hacia el Activo Corriente, primordialmente a la

cuenta de Inventario de Mercaderías en el almacén, algo evidente puesto que la empresa se dedica a la comercialización de productos farmacéuticos, pero de manera preliminar, se puede apreciar una escasa inversión en activos fijos, se asume que el efectivo de la entidad se utiliza exclusivamente para generar utilidad, mediante la compra-venta, más no para expandir la capacidad instalada del negocio, en miras a captar una mayor parte del sector comercial farmacéutico de la ciudad de Piñas.

ACTIVO CORRIENTE

SUBGRUPOS	VALOR	PORCENTAJE
CAJA GENERAL	8.338,00	1,91%
BANCOS	86.699,11	19,89%
CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	6.428,31	1,47%
ANTICIPOS ENTREGADOS A EMPLEADOS	1.341,55	0,31%
PRESTAMOS ENTREGADOS A EMPLEADOS	8,40	0,00%
CREDITO TRIBUTARIO DEL IVA	15.890,65	3,64%
INVENTARIOS DE MERCADERIA EN ALMACEN	277.276,05	63,60%
Póliza Banco de Machala	40.000,00	9,17%
TOTAL	435.982,07	100,00%

FUENTE: EEFF 2019 "PARROQUIA ECLESIASTICA DE PIÑAS"
ELABORADO POR: El autor



FUENTE: EEFF 2019 "PARROQUIA ECLESIASTICA DE PIÑAS"
ELABORADO POR: El autor

Interpretación:

El análisis pormenorizado del subgrupo de Activo Corriente muestra que la cuenta Inventario de Mercaderías en el almacén, es la de mayor incidencia dentro del rubro, esto corresponde al 63,60% de los activos corrientes, cabe resaltar que de los \$277.276,05 disponibles en productos, no todo su valor se traducirá en ganancias para la farmacia ya que se deberán debitar los costos de adquisición, comercialización y de administración. Un valor tan elevado en los inventarios denota una gran capacidad de venta por parte de la organización, es por ello que su administradora, mantiene en stock cantidades de abasto suficiente, pero lo elemental en la administración de mercaderías, es controlar que la rotación de los productos sea periódica, es decir, que tanto las ventas como las compras sean proporcionales, ya que de no suscitarse esto, el dinero de la farmacia se torna improductivo y no genera rédito alguno.

Otra cuenta importante dentro de los activos corrientes es Bancos, que posee un valor de \$86.699,11; lo cual representa el 19.89% de este rubro; en comparación con otras cuentas del mismo subgrupo, el monto puede parecer ínfimo, pero tiene como particularidad la cuenta póliza banco de Machala con un monto significativo de \$40.000,00 lo que representa 9.17% del total de activo corriente, por lo que se evidencia que en la cuenta bancos tiene efectivo que se encuentra en ocio y que podría ser reutilizado para otros fines lucrativos como incrementar el valor de la póliza y así obtener mayor rentabilidad por intereses ganados.

Finalmente, Crédito Tributario IVA con el 3,64%; Caja General 1,91%; Cuentas por Cobrar Clientes con el 1,47%; Anticipos Entregados a Empleados con el 0,31% y Préstamos Entregados a Empleados culminan de participación en al Activo Corriente; de estas cuentas la que llama la atención es el valor de Caja General, en ella reposan los recursos monetarios producto de las ventas, su valor es de \$8.338,00; monto considerable, que reposa en la farmacia y que no ha sido transferido a la cuenta corriente, exponiendo su integridad y seguridad ante cualquier potencial robo o extravío; es recomendable que los fondos que reposan en Caja General, sean limitados, que únicamente se mantenga

el dinero suficiente como para iniciar a operar las cajas registradoras con las cantidades de efectivo necesarias y que cualquier pago que deba ser saldado, se afronte con cheques o transferencias bancarias.



FUENTE: EEFF 2019 "PARROQUIA ECLESIASTICA DE PIÑAS"
ELABORADO POR: El autor

ACTIVO NO CORRIENTE

SUBGRUPOS	VALOR	PORCENTAJE
INMUEBLES	53.363,23	59,68%
MUEBLES DE OFICINA	20.021,35	22,39%
EQUIPO DE COMPUTACION Y SOFTWARE	16.117,19	18,02%
DEPRECIACIONES	-83,46	-0,09%
TOTAL	89.418,31	100,00%

FUENTE: EEFF 2019 "PARROQUIA ECLESIASTICA DE PIÑAS"
ELABORADO POR: El autor

Interpretación:

El Activo No Corriente agrupa las cuentas pertenecientes a los activos de larga duración de la empresa, se entiende por activos de larga duración, al conjunto de bienes cuya vida útil sobrepasa el año fiscal y, que, a más de ello, su valor supera a los de menor cuantía. En el caso de la Farmacia "BOTICA COMUNITARIA" la mayor concentración de inversión en activos fijos, es en Inmuebles, que con un valor de \$53.363,23; representa el 59,68%, seguido de los Muebles de Oficina con un monto de \$20.021,35; y por último Equipos de Computación y Software, cuyo monto asciende a \$16.117,19, que

representan el 22,39% y el 18,02% respectivamente.

Los Muebles de Oficina constituyen los escritorios, sillones administrativos, y estantes para los productos a comercializarse, mediante el análisis se determinó que la mayor inversión dentro de esta cuenta es para el área de ventas, pues resulta indispensable poseer la cantidad apropiada de percheros, para almacenar y exhibir los productos farmacéuticos que se tiene en inventario.

Los Equipos de cómputo usados en la entidad se destinan al área de administración y las cajas para efectuar la facturación y registros contables respectivos de la entidad.

PASIVO CORRIENTE

SUBGRUPOS	VALOR	PORCENTAJE
CUENTAS POR PAGAR A PROVEEDORES	235.036,49	98,80%
IMPUESTO AL VALOR AGREGADO	88,80	0,04%
IMPUESTO A LA RENTA	1.193,29	0,50%
I.E.S.S. POR PAGAR	1.578,24	0,66%
TOTAL	237.896,82	100,00%

FUENTE: EEFF 2019 "PARROQUIA ECLESIASTICA DE PIÑAS"

ELABORADO POR: El autor



FUENTE: EEFF 2019 "PARROQUIA ECLESIASTICA DE PIÑAS"

ELABORADO POR: El autor

Interpretación:

Las cuentas relativas al pasivo, representan valores que la entidad adeuda a sus proveedores de bienes y servicios, en el caso de la Farmacia “BOTICA COMUNITARIA”, las obligaciones se concentran casi en su totalidad en la Cuenta por Pagar a Proveedores, que mantiene un valor total de \$235.036,49; que equivale al 98,80% de las deudas, mientras que la cuenta del IESS por Pagar con un valor de \$1.578,24; representa el 0,66% del pasivo corriente, y finalmente las cuentas que complementan son el Impuesto al Valor Agregado y el Impuesto a la Renta que representan un valor insignificante de 0,04% y 0,50% respectivamente.

Preliminarmente se puede apreciar que las obligaciones se centralizan con los proveedores, puesto que de ellos se receipta la mercadería disponible para la venta, el valor adeudado supera notablemente a los fondos disponibles de la empresa, de los \$235.036,49 a pagar, se posee \$95.037,11 (Caja y bancos, debido a que son activos de conversión efectiva inmediata) para saldar la deuda, este hecho expone a la empresa a no lograr cancelar a su principal acreedor y posteriormente no ser beneficiario de sus productos, dejando desabastecido el stock en bodega.

Las demás obligación son el IVA por Pagar, su valor fácilmente puede ser cubierto por el efectivo de la Farmacia puesto que es de \$88,80; de la misma manera, el impuesto a la renta y el IESS por Pagar no suman valores elevados en el periodo económico del 2019.

Todos estos aspectos deben ser analizados con el respectivo sigilo y diligencia para evitar que la farmacia incumpla sus obligaciones por no disponer de los recursos oportunamente y se vea expuesta a multas.

PASIVO NO CORRIENTE

SUBGRUPOS	VALOR	PORCENTAJE
CUENTAS POR PAGAR A RELACIONADAS	252.418,50	100,00%
TOTAL	252.418,50	100,00%

FUENTE: EEFF 2019 "PARROQUIA ECLESIASTICA DE PIÑAS"

ELABORADO POR: El autor



FUENTE: EEFF 2019 "PARROQUIA ECLESIASTICA DE PIÑAS"

ELABORADO POR: El autor

Interpretación:

La única obligación que la Farmacia "BOTICA COMUNITARIA" ha contraído para un período mayor a un período contable, es por el valor de \$252.418,50, correspondiente a Cuentas por Pagar a Relacionadas, el valor es representativo dentro de la totalidad del pasivo, ya que supera al pasivo corriente. Las obligaciones contraídas para un horizonte plurianual generalmente se efectúan para inversiones de capital y se debe amortizar la deuda mensualmente con el respectivo pago de intereses.

PATRIMONIO

SUBGRUPOS	VALOR	PORCENTAJE
EJERCICIOS ANTERIORES	5.981,99	17,05%
Excedente ejercicio 2019	29.103,07	82,95%
TOTAL	35.085,06	100,00%

FUENTE: EEFF 2019 "PARROQUIA ECLESIASTICA DE PIÑAS"

ELABORADO POR: El autor



FUENTE: EEFF 2019 "PARROQUIA ECLESIASTICA DE PIÑAS"

ELABORADO POR: El autor

Interpretación:

El grupo Patrimonial de la Farmacia, está conformado por dos cuentas poco representativas, la de mayor impacto es la del Excedente del ejercicio 2019, que con un monto de \$29.103,07, equivalente al 82,95% del Patrimonio, abarca las ganancias netas de actividades operacionales y extraordinarias efectuadas por la Farmacia. Por su parte el Capital Acumulado de Ejercicios Anteriores, mantiene una participación del 17,05% de la totalidad del Patrimonio, esto debido a su valor de \$5.981,99.

PARROQUIA ECLESIASTICA DE PIÑAS					
ESTADO DE RESULTADOS 2019					
ANÁLISIS VERTICAL					
CÓDIGO	CUENTAS	VALOR	TOTAL	SUBGRUPO	GRUPO
4.	INGRESOS				
4.1.1.01.005.001	Ventas Tarifa 12%	249.979,29		15,00%	
4.1.1.01.005.002	Ventas Tarifa 0%	1.332.748,97		79,98%	
4.2.1.04.001.	INGRESOS DIRECTOS	1.390,48		0,08%	
4.2.1.04.001.101	INTERESES GANADOS	65,36		0,00%	
4.2.1.05	DONACIONES Y COLECTAS	82.125,75		4,93%	
	TOTAL INGRESOS		1.666.309,85	100,00%	100,00%
	EGRESOS				
5,	COSTOS				
5.1.3.01	COSTO DE VENTAS	1.340.790,14		100,00%	
	TOTAL COSTOS		1.340.790,14	100,00%	81,89%
6,	GASTOS				
6.1.1.01.	SUELDOS, SALARIOS Y REMUNERACIONES	97.921,67		33,04%	
6.1.1.03.	APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL	19.042,50		6,42%	
6.1.1.04.	BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	13.332,69		4,50%	
6.1.1.09.	COMBUSTIBLES	2.179,44		0,74%	
6.1.1.11.	SUMINISTROS Y MATERIALES	109,02		0,04%	
6.1.1.12.	TRANSPORTE	138,60		0,05%	
6.1.1.30.	IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	283,68		0,10%	
6.1.1.38.	SERVICIOS PUBLICOS	505,88		0,17%	
6.1.1.40.	PAGOS POR OTROS SERVICIOS	76.402,98		25,78%	
6.1.1.42.	PAGOS POR OTROS BIENES	200,89		0,07%	
6.1.2.19.	OTRAS PERDIDAS	4.031,75		1,36%	
6.2.5.10.	COMISIONES BANCARIAS	141,79		0,05%	
6.2.5.11	AYUDAS Y DONACIONES	82.125,75		27,71%	
	TOTAL GASTOS		296.416,64	100,00%	18,11%
	TOTAL EGRESOS		1.637.206,78		100,00%
	EXCEDENTE DEL EJERCICIO		29.103,07		

INGRESOS

SUBGRUPOS	VALOR	PORCENTAJE
Ventas Tarifa 12%	249.979,29	15,00%
Ventas Tarifa 0%	1.332.748,97	79,98%
INGRESOS DIRECTOS	1.390,48	0,08%
INTERESES GANADOS	65,36	0,00%
DONACIONES Y COLECTAS	82.125,75	4,93%
TOTAL	1.666.309,85	100,00%

FUENTE: EEFF 2019 "PARROQUIA ECLESIASTICA DE PIÑAS"

ELABORADO POR: El autor



FUENTE: EEFF 2019 "PARROQUIA ECLESIASTICA DE PIÑAS"

ELABORADO POR: El autor

Interpretación:

La empresa ha percibido ingresos netamente relacionados con actividades de comercialización, es por este motivo que sus ganancias se integran a los Ingresos Operacionales, la cuenta de incidencia relevante es las Ventas Tarifa 0%, que con un monto de \$1.332.748,97 conforma a los ingresos en un 79,98%; algo evidente puesto que los artículos más vendidos, son los de medicamentos que gravan 0% según la ley, ya que son indispensables para satisfacer necesidades primarias, es por ello que se

encuentran exentos del IVA y su venta es ágil.

Por su parte las Ventas 12% vienen representadas por productos que, si bien no son indispensables, posibilitan a sus compradores la satisfacción de necesidades secundarias, estos artículos gravan tributo 12% y ocupan el segundo lugar de ingresos ordinarios para la empresa, con un valor de \$249.979,29 y un valor porcentual representativo de 15%.

Otro de los ingresos con los que cuenta la Farmacia al ser una organización sin fines de lucro, es la cuenta de Donaciones y Colectas, que los ciudadanos u organizaciones deciden colaborar de forma voluntaria, aportando así en el periodo contable del 2019 con un valor de \$82.125,75; lo que representa el 4,93% de los ingresos del mismo periodo.

Finalmente, las cuentas de menor impacto sobre el grupo son las de Ingresos Directos e Intereses Ganados, juntos no suman ni el 1% del total de los ingresos totales, su valor es bajo en virtud que no es generado por actividades normales de la Farmacia, es decir, que se presenta por casos fortuitos, como excedentes de inventarios, intereses de cuentas de ahorro, etc.

EGRESOS

Los egresos constituyen la serie de erogaciones que la empresa debe llevar a cabo para el normal desempeño de sus actividades, estas salidas de dinero se evalúan como flujos negativos puesto que el circulante abandona la empresa, pero a cambio de ello salda obligaciones por bienes y servicios recibidos.

COSTOS

SUBGRUPOS	VALOR	PORCENTAJE
COSTO DE VENTAS	1.340.790,14	100,00%
TOTAL	1.340.790,14	100,00%

FUENTE: EEFF 2019 "PARROQUIA ECLESIASTICA DE PIÑAS"

ELABORADO POR: El autor



FUENTE: EEFF 2019 "PARROQUIA ECLESIASTICA DE PIÑAS"
ELABORADO POR: El autor

Interpretación:

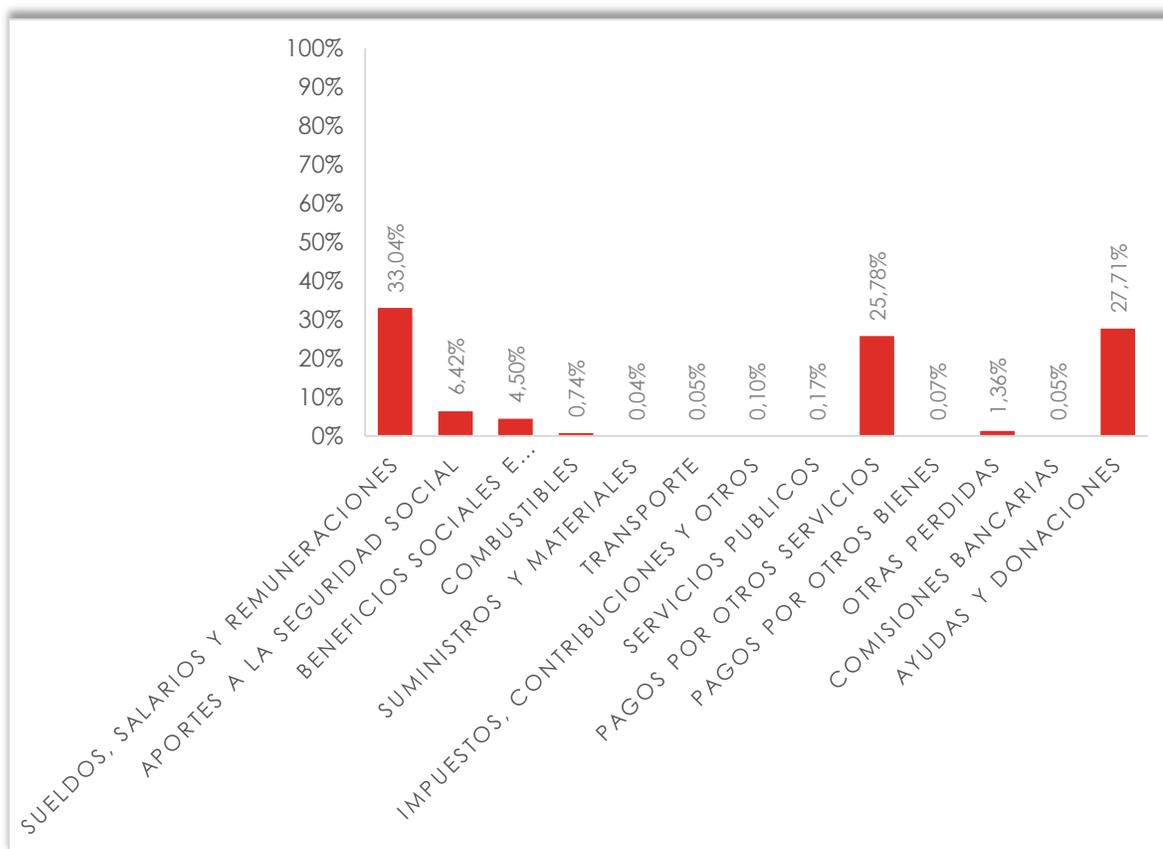
Los costos representan salidas de efectivo para la adquisición de inventarios de productos, el precio en que sean comprados, se constituye en el costo del artículo, y sobre él se aplicará el porcentaje de ganancia para la respectiva venta al público; en el caso de la Farmacia "BOTICA COMUNITARIA" el valor del costo de ventas es de \$ 1.340.790,14; lo cual representa la totalidad de los costos afrontados por la empresa, hay que recalcar que para determinar la utilidad en ventas, del monto total de ventas, se debe descontar el precio de adquisición, dicha diferencia se constituye en la ganancia obtenida por comercialización. La venta de mercaderías alcanzó \$1.582.728,26 (ventas 0% y 12%) durante el 2019, mientras que el costo de venta fue de \$1.340.790,14; la utilidad en ventas producto de la diferencia de estos dos valores, es de \$241.938,12; valor elevado que implica un promedio mensual de ganancias de \$20.161,51 (utilidad en ventas/12).

GASTOS

SUBGRUPOS	VALOR	PORCENTAJE
SUELDOS, SALARIOS Y REMUNERACIONES	97.921,67	33,04%
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL	19.042,50	6,42%
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	13.332,69	4,50%
COMBUSTIBLES	2.179,44	0,74%
SUMINISTROS Y MATERIALES	109,02	0,04%
TRANSPORTE	138,60	0,05%
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	283,68	0,10%
SERVICIOS PUBLICOS	505,88	0,17%
PAGOS POR OTROS SERVICIOS	76.402,98	25,78%
PAGOS POR OTROS BIENES	200,89	0,07%
OTRAS PERDIDAS	4.031,75	1,36%
COMISIONES BANCARIAS	141,79	0,05%
AYUDAS Y DONACIONES	82.125,75	27,71%
TOTAL	296.416,64	100,00%

FUENTE: EEFF 2019 "PARROQUIA ECLESIASTICA DE PIÑAS"

ELABORADO POR: El autor



FUENTE: EEFF 2019 "PARROQUIA ECLESIASTICA DE PIÑAS"

ELABORADO POR: El autor

Interpretación:

Los gastos se diferencian de los costos por su recuperación, mientras los costos son saldados con la venta del inventario de mercaderías, los gastos, no son recuperados bajo ningún sentido, pero sin embargo deben ser pagados para que la Farmacia pueda funcionar.

La Farmacia muestra una concentración de gastos en lo referente a Sueldos, Salarios y Remuneraciones, que con un valor de \$97.921,67; integra a la totalidad de gastos en el 33,04%; algo normal por el número de trabajadores que dispone.

La segunda cuenta más representativa dentro de los gastos es la de Ayuda y Donaciones, con un valor de \$82.125,75; equivalente al 27,71% del subgrupo, por lo que se evidencia que se utiliza en su totalidad el circulante que ingresa por motivo de ayuda y colaboración.

Otra de las cuentas con mayor incidencia en este subgrupo de gastos, son los Pagos por Otros Servicios, que con \$76.402,98; representa el 25,78% de la totalidad de los gastos, en la organización es justificable el valor elevado, ya que dentro de esta cuenta se incluye los servicios de internet, servicios varios, gastos varios, gastos de mantenimiento y servicios contables.

Los Aportes a la Seguridad Social en el año 2019 en la farmacia alcanzaron el valor de \$19.042,50; equivalentes al 6,42% del total de gastos, ya que se le atribuye los valores correspondientes del aporte patronal, aporte Iece y Secap y fondos de reserva correspondientes al periodo económico del 2019; por su parte los Beneficios Sociales e Indemnizaciones suman la cantidad de \$13.332,69; equivalente al 4,50% de los gastos, en esta cuenta están involucrados los beneficios de ley como el Décimo tercer sueldo o bono navideño y el Décimo cuarto o bono escolar.

Finalmente están los gastos menos representativos en la estructura financiera, como el combustible, suministros y materiales, transporte, impuestos, contribuciones y otros, servicios públicos, pagos por otros servicios, pagos por otros bienes, otras pérdidas y comisiones bancarias; complementan la totalidad

de los gastos, alcanzando entre todos juntos un valor porcentual poco representativo de 2,55% de la totalidad de los gastos.

Lo que se destaca de la Farmacia es que, al contar con local comercial propio, se ahorra el gasto correspondiente a arriendo, lo que es positivo para la organización ya que al disminuir egresos las ganancias son mayores.

MATRIZ FODA

Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Ubicada en una zona estratégica de la ciudad. ✓ Sistema contable avanzado. ✓ Personal administrativo y operativo calificado. ✓ Excelente relación calidad-precio del producto. ✓ Amplia capacidad de almacenamiento en bodegas de productos farmacéuticos. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ No se capacita constantemente a sus empleados. ✓ No se ha realizado Planeación financiera. ✓ Falta de políticas de cobranza. ✓ Personal operativo insuficiente para acelerar despacho en ventas. ✓ Edad promedio del personal elevada. ✓ No realiza Publicidad de ningún tipo.
Oportunidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Elevados precios en productos farmacéuticos que maneja la competencia. ✓ Sus ganancias son destinadas a ayuda comunitaria, por lo que clientes se inclinan a preferir la farmacia Comunitaria. ✓ Productos farmacéuticos muy demandados a nivel nacional. ✓ Beneficios de ley: Exentos de pagos del impuesto a la renta. ✓ Descuentos y promociones de sus proveedores por compras al mayor. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Elevado número de farmacias en la ciudad de Piñas ✓ Farmacias que compiten tienen constante crecimiento con sucursales a nivel nacional. ✓ Marco Jurídico cambiante.

PLANEACIÓN FINANCIERA

OBJETIVO 1

Incrementar el volumen de ventas de la Farmacia, con respecto al año anterior; con la finalidad de acrecentar la liquidez de esta y ser reinvertida.

La Farmacia “BOTICA COMUNITARIA” de la ciudad de Piñas, en el periodo económico del año 2019 registró un total de \$1.582.728,26 por ingresos operacionales de ventas; con este objetivo se espera que las ventas aumenten para un posterior periodo económico, por lo que se obtendría como resultado un mayor margen de utilidad neta en el transcurso de los siguientes periodos económicos.

ESTRATEGIAS

1. Actualmente solo se cuenta con dos personas que realizan la labor de receptar pedidos y despacharlos y la demanda de la clientela es elevada; por lo tanto, es conveniente aumentar personal en área de ventas para despachar pedidos de forma eficaz y eficiente.
2. Aplicar promociones en la venta de productos farmacéuticos, con el fin de incrementar el volumen de ventas y de esta manera ayudar a que no se cumpla el periodo de vencimiento de los productos farmacéuticos antes de ser despachados.
3. Actualmente las ventas solo se realizan en efectivo, por lo que una estrategia para aumentarlas, seria desarrollar las ventas a crédito.

POLÍTICAS

1. Habilitar todas las ventanillas de recepción de pedidos, de forma permanente durante el horario de trabajo.
2. Los productos que serán utilizados para las promociones serán aquellos que estén cerca de cumplir su periodo de vencimiento.
3. Se realizará ventas a crédito solo a clientes recurrentes de la farmacia, y no deben de exceder el valor de \$100.00 por cliente, a 30 días plazo máximo.

OBJETIVO 2

Facilitar las compras al cliente, mediante el uso de las TIC'S (Tecnologías de la Información y la Comunicación), con el fin de incrementar el número de demandantes, en consecuencia, acelerar la rotación de inventarios de la Farmacia.

La Farmacia "BOTICA COMUNITARIA" de la ciudad de Piñas, en el periodo económico del año 2019 registró una rotación de inventario representativa de 4.84 veces, por lo que se estima que con la aplicación de la TIC'S se incremente por encima de 6 veces en un año posterior, lo que generaría mayores ingresos económicos para la organización.

ESTRATEGIAS

1. Crear una página web en donde todas las personas tengan acceso al catálogo de productos farmacéuticos que oferta la farmacia con su respectivo precio de venta, y en donde se les facilite realizar la compra con tan solo seleccionar el producto y la cantidad.

POLÍTICAS

1. El costo del envío del pedido será cubierto en su totalidad por el cliente.
2. La página Web de compras de se activará únicamente en los horarios laborables de la Farmacia.
3. La facturación del pedido se hará de forma electrónica y será enviado a los correos solicitados de los clientes.

OBJETIVO 3

Lograr disminuir la subcuenta de gastos denominada “GASTOS VARIOS” que se desglosa de la cuenta “PAGOS POR OTROS SERVICIOS” perteneciente a los gastos, y de esta manera mejorar la situación financiera de la farmacia.

El Estado de Resultados del periodo económico del año 2019 de la Farmacia objeto de estudio muestra un valor significativo en la subcuenta denominada “GASTOS VARIOS”, llama la atención debido a que por regla general son esos gastos de poco valor monetario, como el de un servicio de comida o un boleto urbano. En otras palabras, son gastos asumidos como deducciones impositivas que no entran en categorías como pago de servicios, por ejemplo.

ESTRATEGIAS

1. Usar las nuevas tecnologías para comunicarte (por ejemplo, Skype o zoom), y de esta manera disminuir viajes a reuniones, consumos por alimentación o gastos de telefonía.
2. Reducir los niveles jerárquicos para permitir una comunicación más rápida y fluida para evitar traslados por información de la operatividad de la farmacia.

PRONÓSTICOS DE VENTAS Y DE COMPRAS.

Para la elaboración de los pronósticos de ventas y compras la contadora de la farmacia objeto de estudio facilito los valores de las ventas totales correspondientes a los periodos de 2017, 2018 y 2019; de acuerdo con los registros contables históricos de la Farmacia se determina mediante una fórmula los porcentajes de incremento o decremento que se utilizan en los pronósticos de ventas y compras; la información histórica real obtenida es la siguiente:

AÑO	VENTAS TOTALES
2017	1.087.208,62
2018	1.303.860,22
2019	1.582.728,26

Fuente: *Ing. Iliana Ochoa "CPA"*
Elaborado por: El autor

El porcentaje de incremento del año 2017 al 2018 se lo calcula de la siguiente forma:

$$i = \sqrt{\frac{\text{ventas 2018}}{\text{ventas 2017}}} - 1$$

$$i = \sqrt{\frac{1.303.860,22}{1.087.208,62}} - 1$$

$$i = 9.51\%$$

El porcentaje de incremento de año 2018 al 2019 se lo calcula de la siguiente forma:

$$i = \sqrt{\frac{\text{ventas 2019}}{\text{ventas 2018}}} - 1$$

$$i = \sqrt{\frac{1.582.728,26}{1.303.860,22}} - 1$$

$$i = \mathbf{10.18\%}$$

Para obtener el porcentaje final de incremento se realiza el cálculo del promedio entre los dos porcentajes obtenidos anteriormente con información histórica de la farmacia.

$$\mathbf{PROMEDIO} = \frac{9,51 + 10,18}{2}$$

$$\mathbf{PROMEDIO} = 9,84\%$$

El porcentaje de incremento que se utiliza en los pronósticos de ventas es de 9,84%.

PRONÓSTICO DE VENTAS.

FARMACIA "BOTICA COMUNITARIA"						
PRONÓSTICO DE VENTAS						
ENERO A DICIEMBRE 2021-2025						
MESES	AÑO BASE 2019	PIM 2021	PIM 2022	PIM 2023	PIM 2024	PIM 2025
ENERO	124.773,36	137.051,05	150.536,88	165.349,71	181.620,12	199.491,54
FEBRERO	105.906,36	116.327,54	127.774,17	140.347,15	154.157,31	169.326,39
MARZO	131.313,36	144.234,59	158.427,27	174.016,52	191.139,74	209.947,89
ABRIL	135.250,36	148.558,99	163.177,19	179.233,83	196.870,44	216.242,49
MAYO	128.215,36	140.831,75	154.689,59	169.911,05	186.630,29	204.994,71
JUNIO	132.811,36	145.879,99	160.234,58	176.001,67	193.320,23	212.342,94
JULIO	146.451,36	160.862,17	176.691,01	194.077,40	213.174,62	234.151,00
AGOSTO	141.573,36	155.504,17	170.805,78	187.613,07	206.074,20	226.351,90
SEPTIEMBRE	137.308,35	150.819,50	165.660,14	181.961,09	199.866,06	219.532,89
OCTUBRE	134.387,36	147.611,07	162.136,00	178.090,18	195.614,26	214.862,70
NOVIEMBRE	122.869,36	134.959,70	148.239,73	162.826,52	178.848,65	196.447,36
DICIEMBRE	141.868,36	155.828,20	171.161,70	188.004,01	206.503,60	226.823,56
TOTAL	1.582.728,26	1.738.468,72	1.909.534,04	2.097.432,19	2.303.819,52	2.530.515,36

PRONÓSTICO DE COMPRAS.

El porcentaje de incremento para las compras es de 9,84% debido a que las ventas aumentaron en el mismo porcentaje.

FARMACIA "BOTICA COMUNITARIA"						
PRONÓSTICO DE COMPRAS						
ENERO A DICIEMBRE 2021-2025						
MESES	AÑO BASE 2019	PIM 2021	PIM 2022	PIM 2023	PIM 2024	PIM 2025
ENERO	99.084,39	108.834,30	119.543,59	131.306,68	144.227,26	158.419,22
FEBRERO	93.050,84	102.207,04	112.264,21	123.311,01	135.444,81	148.772,58
MARZO	109.408,48	120.174,27	131.999,42	144.988,16	159.255,00	174.925,69
ABRIL	105.520,18	115.903,37	127.308,26	139.835,39	153.595,20	168.708,96
MAYO	126.302,43	138.730,59	152.381,68	167.376,04	183.845,84	201.936,27
JUNIO	112.626,37	123.708,81	135.881,75	149.252,52	163.938,97	180.070,56
JULIO	132.738,22	145.799,67	160.146,35	175.904,75	193.213,78	212.226,02
AGOSTO	92.916,76	102.059,77	112.102,45	123.133,33	135.249,65	148.558,21
SEPTIEMBRE	125.766,12	138.141,50	151.734,62	166.665,31	183.065,18	201.078,79
OCTUBRE	114.905,71	126.212,44	138.631,74	152.273,10	167.256,78	183.714,84
NOVIEMBRE	135.285,73	148.597,84	163.219,87	179.280,70	196.921,92	216.299,04
DICIEMBRE	93.184,91	102.354,31	112.425,97	123.488,69	135.639,98	148.986,95
	1.340.790,14	1.472.723,89	1.617.639,92	1.776.815,69	1.951.654,35	2.143.697,14

PROGRAMAS DE ENTRADAS DE EFECTIVO

Los datos que se utilizaron para obtener las entradas de efectivo para los periodos proyectados de los años 2021, 2022, 2023, 2024 y 2025, fueron las ventas. En la cual como política interna consta, que las ventas se realicen 95% en efectivo y el 5% a crédito.

Los ingresos no operacionales se les realiza el incremento porcentual en función de las ventas por lo que se obtiene un aumento de 9,84 puntos porcentuales por cada periodo contable.

FARMACIA "BOTICA COMUNITARIA"
PROGRAMAS DE ENTRADAS DEL EFECTIVO

CUENTAS	2019	2021											
	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
VENTAS PROYECTADAS	141.868,36	137.051,05	116.327,54	144.234,59	148.558,99	140.831,75	145.879,99	160.862,17	155.504,17	150.819,50	147.611,07	134.959,70	155.828,20
VENTAS AL CONTADO 95%		130.198,50	110.511,16	137.022,86	141.131,04	133.790,16	138.585,99	152.819,06	147.728,96	143.278,52	140.230,52	128.211,71	148.036,79
VENTAS AL CRÉDITO 5%		7.093,42	6.852,55	5.816,38	7.211,73	7.427,95	7.041,59	7.294,00	8.043,11	7.775,21	7.540,97	7.380,55	6.747,98
INGRESOS DIRECTOS		127,28	127,28	127,28	127,28	127,28	127,28	127,28	127,28	127,28	127,28	127,28	127,28
INTERESES GANADOS		5,98	5,98	5,98	5,98	5,98	5,98	5,98	5,98	5,98	5,98	5,98	5,98
DONACIONES Y COLECTAS		7.517,24	7.517,24	7.517,24	7.517,24	7.517,24	7.517,24	7.517,24	7.517,24	7.517,24	7.517,24	7.517,24	7.517,24
TOTAL		144.942,42	125.014,22	150.489,74	155.993,27	148.868,61	153.278,08	167.763,56	163.422,57	158.704,23	155.421,99	143.242,77	162.435,28

CUENTAS	2021	2022											
	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
VENTAS PROYECTADAS	155.828,20	150.536,88	127.774,17	158.427,27	163.177,19	154.689,59	160.234,58	176.691,01	170.805,78	165.660,14	162.136,00	148.239,73	171.161,70
VENTAS AL CONTADO 95%	148.036,79	143.010,03	121.385,46	150.505,91	155.018,33	146.955,11	152.222,85	167.856,46	162.265,49	157.377,13	154.029,20	140.827,75	162.603,61
VENTAS AL CRÉDITO 5%	6.747,98	7.791,41	7.526,84	6.388,71	7.921,36	8.158,86	7.734,48	8.011,73	8.834,55	8.540,29	8.283,01	8.106,80	7.411,99
INGRESOS DIRECTOS	127,28	139,80	139,80	139,80	139,80	139,80	139,80	139,80	139,80	139,80	139,80	139,80	139,80
INTERESES GANADOS	5,98	6,57	6,57	6,57	6,57	6,57	6,57	6,57	6,57	6,57	6,57	6,57	6,57
DONACIONES Y COLECTAS	7.517,24	8.256,94	8.256,94	8.256,94	8.256,94	8.256,94	8.256,94	8.256,94	8.256,94	8.256,94	8.256,94	8.256,94	8.256,94
TOTAL	162.435,28	159.204,75	137.315,62	165.297,93	171.343,01	163.517,28	168.360,64	184.271,49	179.503,35	174.320,73	170.715,52	157.337,86	178.418,91

CUENTAS	2022		2023										
	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
VENTAS PROYECTADAS	171.161,70	165.349,71	140.347,15	174.016,52	179.233,83	169.911,05	176.001,67	194.077,40	187.613,07	181.961,09	178.090,18	162.826,52	188.004,01
VENTAS AL CONTADO 95%	162.603,61	157.082,22	133.329,79	165.315,69	170.272,14	161.415,49	167.201,58	184.373,53	178.232,42	172.863,04	169.185,67	154.685,20	178.603,81
VENTAS AL CRÉDITO 5%	7.411,99	8.558,08	8.267,49	7.017,36	8.700,83	8.961,69	8.495,55	8.800,08	9.703,87	9.380,65	9.098,05	8.904,51	8.141,33
INGRESOS DIRECTOS	139,80	153,56	153,56	153,56	153,56	153,56	153,56	153,56	153,56	153,56	153,56	153,56	153,56
INTERESES GANADOS	6,57	7,22	7,22	7,22	7,22	7,22	7,22	7,22	7,22	7,22	7,22	7,22	7,22
DONACIONES Y COLECTAS	8.256,94	9.069,42	9.069,42	9.069,42	9.069,42	9.069,42	9.069,42	9.069,42	9.069,42	9.069,42	9.069,42	9.069,42	9.069,42
TOTAL	178.418,91	174.870,50	150.827,47	181.563,24	188.203,16	179.607,38	184.927,33	202.403,81	197.166,49	191.473,89	187.513,92	172.819,90	195.975,33

CUENTAS	2023		2024										
	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
VENTAS PROYECTADAS	188.004,01	181.620,12	154.157,31	191.139,74	196.870,44	186.630,29	193.320,23	213.174,62	206.074,20	199.866,06	195.614,26	178.848,65	206.503,60
VENTAS AL CONTADO 95%	178.603,81	172.539,11	146.449,44	181.582,75	187.026,92	177.298,78	183.654,22	202.515,89	195.770,49	189.872,76	185.833,54	169.906,22	196.178,42
VENTAS AL CRÉDITO 5%	8.141,33	9.400,20	9.081,01	7.707,87	9.556,99	9.843,52	9.331,51	9.666,01	10.658,73	10.303,71	9.993,30	9.780,71	8.942,43
INGRESOS DIRECTOS	153,56	168,66	168,66	168,66	168,66	168,66	168,66	168,66	168,66	168,66	168,66	168,66	168,66
INTERESES GANADOS	7,22	7,93	7,93	7,93	7,93	7,93	7,93	7,93	7,93	7,93	7,93	7,93	7,93
DONACIONES Y COLECTAS	9.069,42	9.961,85	9.961,85	9.961,85	9.961,85	9.961,85	9.961,85	9.961,85	9.961,85	9.961,85	9.961,85	9.961,85	9.961,85
TOTAL	195.975,33	192.077,76	165.668,90	199.429,07	206.722,35	197.280,75	203.124,18	222.320,34	216.567,67	210.314,92	205.965,29	189.825,38	215.259,30

CUENTAS	2024		2025										
	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
VENTAS PROYECTADAS	206.503,60	199.491,54	169.326,39	209.947,89	216.242,49	204.994,71	212.342,94	234.151,00	226.351,90	219.532,89	214.862,70	196.447,36	226.823,56
VENTAS AL CONTADO 95%	196.178,42	189.516,96	160.860,07	199.450,50	205.430,37	194.744,98	201.725,79	222.443,45	215.034,31	208.556,24	204.119,56	186.624,99	215.482,38
VENTAS AL CRÉDITO 5%	8.942,43	10.325,18	9.974,58	8.466,32	10.497,39	10.812,12	10.249,74	10.617,15	11.707,55	11.317,60	10.976,64	10.743,13	9.822,37
INGRESOS DIRECTOS	168,66	185,26	185,26	185,26	185,26	185,26	185,26	185,26	185,26	185,26	185,26	185,26	185,26
INTERESES GANADOS	7,93	8,71	8,71	8,71	8,71	8,71	8,71	8,71	8,71	8,71	8,71	8,71	8,71
DONACIONES Y COLECTAS	9.961,85	10.942,10	10.942,10	10.942,10	10.942,10	10.942,10	10.942,10	10.942,10	10.942,10	10.942,10	10.942,10	10.942,10	10.942,10
TOTAL	215.259,30	210.978,21	181.970,71	219.052,89	227.063,83	216.693,17	223.111,60	244.196,67	237.877,93	231.009,91	226.232,28	208.504,20	236.440,82

PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO

Para la elaboración de los programas de salidas de efectivo se tiene como política interna que el 85% de las compras se las realiza en efectivo, mientras que el 15% a crédito, con un plazo no mayor a 30 días, con el único fin de evitar un endeudamiento elevado con los proveedores por concepto de las adquisiciones de mercadería. El porcentaje de incremento de las compras de un año a otro es del 9.84%, debido al aumento de las ventas en tal porcentaje, por ende, las compras deben incrementar en la misma proporción.

CUENTAS	2019	2021											
	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
COMPRAS PROYECTADAS	93.184,91	108.834,30	102.207,04	120.174,27	115.903,37	138.730,59	123.708,81	145.799,67	102.059,77	138.141,50	126.212,44	148.597,84	102.354,31
COMPRAS AL CONTADO 85%		92.509,15	86.875,98	102.148,13	98.517,86	117.921,00	105.152,49	123.929,72	86.750,80	117.420,28	107.280,57	126.308,16	87.001,16
COMPRAS AL CRÉDITO 15%		13.977,74	16.325,14	15.331,06	18.026,14	17.385,51	20.809,59	18.556,32	21.869,95	15.308,96	20.721,23	18.931,87	22.289,68
TOTAL		106.486,89	103.201,13	117.479,18	116.544,01	135.306,51	125.962,07	142.486,04	108.620,75	132.729,24	128.001,80	145.240,03	109.290,84

CUENTAS	2021	2022											
	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
COMPRAS PROYECTADAS	102.354,31	119.543,59	112.264,21	131.999,42	127.308,26	152.381,68	135.881,75	160.146,35	112.102,45	151.734,62	138.631,74	163.219,87	112.425,97
COMPRAS AL CONTADO 85%	87.001,16	101.612,05	95.424,58	112.199,50	108.212,02	129.524,43	115.499,49	136.124,40	95.287,08	128.974,43	117.836,98	138.736,89	95.562,08
COMPRAS AL CRÉDITO 15%	22.289,68	15.353,15	17.931,54	16.839,63	19.799,91	19.096,24	22.857,25	20.382,26	24.021,95	16.815,37	22.760,19	20.794,76	24.482,98
TOTAL	109.290,84	116.965,20	113.356,12	129.039,14	128.011,94	148.620,67	138.356,74	156.506,66	119.309,03	145.789,80	140.597,17	159.531,65	120.045,06

Cuentas	2022	2023											
	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
COMPRAS PROYECTADAS	112.425,97	131.306,68	123.311,01	144.988,16	139.835,39	167.376,04	149.252,52	175.904,75	123.133,33	166.665,31	152.273,10	179.280,70	123.488,69
COMPRAS AL CONTADO 85%	95.562,08	111.610,68	104.814,36	123.239,94	118.860,09	142.269,63	126.864,64	149.519,04	104.663,33	141.665,51	129.432,14	152.388,60	104.965,39
COMPRAS AL CRÉDITO 15%	24.482,98	16.863,90	19.696,00	18.496,65	21.748,22	20.975,31	25.106,41	22.387,88	26.385,71	18.470,00	24.999,80	22.840,97	26.892,11
TOTAL	120.045,06	128.474,57	124.510,36	141.736,59	140.608,31	163.244,94	151.971,05	171.906,92	131.049,04	160.135,51	154.431,94	175.229,56	131.857,49

Cuentas	2023	2024											
	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
COMPRAS PROYECTADAS	123.488,69	144.227,26	135.444,81	159.255,00	153.595,20	183.845,84	163.938,97	193.213,78	135.249,65	183.065,18	167.256,78	196.921,92	135.639,98
COMPRAS AL CONTADO 85%	104.965,39	122.593,17	115.128,09	135.366,75	130.555,92	156.268,96	139.348,12	164.231,71	114.962,20	155.605,40	142.168,26	167.383,64	115.293,98
COMPRAS AL CRÉDITO 15%	26.892,11	18.523,30	21.634,09	20.316,72	23.888,25	23.039,28	27.576,88	24.590,84	28.982,07	20.287,45	27.459,78	25.088,52	29.538,29
TOTAL	131.857,49	141.116,47	136.762,18	155.683,47	154.444,17	179.308,24	166.925,00	188.822,56	143.944,27	175.892,85	169.628,04	192.472,15	144.832,27

Cuentas	2024	2025											
	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
COMPRAS PROYECTADAS	135.639,98	158.419,22	148.772,58	174.925,69	168.708,96	201.936,27	180.070,56	212.226,02	148.558,21	201.078,79	183.714,84	216.299,04	148.986,95
COMPRAS AL CONTADO 85%	115.293,98	134.656,34	126.456,69	148.686,83	143.402,62	171.645,83	153.059,98	180.392,11	126.274,48	170.916,97	156.157,62	183.854,19	126.638,91
COMPRAS AL CRÉDITO 15%	29.538,29	20.346,00	23.762,88	22.315,89	26.238,85	25.306,34	30.290,44	27.010,58	31.833,90	22.283,73	30.161,82	27.557,23	32.444,86
TOTAL	144.832,27	155.002,33	150.219,58	171.002,72	169.641,47	196.952,17	183.350,42	207.402,70	158.108,38	193.200,70	186.319,44	211.411,41	159.083,76

Determinación del porcentaje.

Sueldos, Salarios y Remuneraciones.

$$SUELDO \text{ BÁSICO} = \frac{SUELDO \ 2020 - SUELDO \ 2019}{SUELDO \ 2019}$$

$$SUELDO \text{ BÁSICO} = \frac{400 - 394}{394}$$

$$\%SUELDO \text{ BÁSICO} = 0.015228 * 100$$

$$\%SUELDO \text{ BÁSICO} = 1.52\%$$

Para el presente cálculo se utilizó los valores reales establecidos en el acuerdo ministerial Nro.MDT-2019-394 y 2020-400 por el ministerio del trabajo, en donde instituye que el salario básico para el año 2019 fue de \$394,00; mientras que para el año 2020 se determinó el valor de \$400,00; este cálculo indica el incremento salarial que hubo en los años 2019 y 2020, el aumento es de \$6,00; obteniendo un incremento porcentual del 1,52%, para el año 2021 se mantuvo el mismo sueldo básico del año 2019 (\$400) por lo cual el porcentaje de incremento salarial obtenido se mantendrá para ser utilizado en el cálculo para proyectar la cuenta en los próximos 5 años.

Aporte a la Seguridad Social.

Dentro de esta cuenta se hallan tres subcuentas que la integran, las cuales son: Aporte Patronal, Aporte IECE y SECAP, finalmente se le conforman los Fondos de Reserva.

Para determinar valor proyectado en los programas de salida de efectivo de esta cuenta se lo calcula de acuerdo como lo establece el código de trabajo, de la siguiente manera:

CUENTAS	CÁLCULO
Aporte Patronal	Sueldo * 11,15%
Aporte IECE y SECAP	Sueldo * 1%
Fondos de Reserva	Sueldo * 8.33%
APORTE A LA SEGURIDAD SOCIAL.	SUMATORIA= 20.48%

Fuente: Código de Trabajo
Elaborado por: El autor.12.15

Beneficios Sociales e Indemnizaciones.

La cuenta de Beneficios Sociales e Indemnizaciones en el Estado de Resultados se encuentra integrada por el Décimo Tercer Sueldo y el Décimo Cuarto Sueldo.

Para desarrollar los programas de salidas de estas cuentas se los calcula en base a lo establecido en el código de trabajo, de la siguiente manera:

CUENTAS	CÁLCULO
Décimo Tercer Sueldo	Sueldo / 12
Décimo Cuarto Sueldo	Salario Básico Unificado / 12
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	SUMATORIA

Fuente: Código de Trabajo
Elaborado por: El autor.

Combustibles.

Según datos del INEC, el precio de las gasolinas super y ecopaís en el último año, comprendido desde junio del 2020 a julio del 2021;subió 24,91%; esto debido a que se pretende eliminar en su totalidad el subsidio al combustible.

Sin el subsidio del Estado, el galón de las gasolinas Ecopaís y Super para el sector automotriz se vendería a USD 2,332 y USD 2,47, respectivamente. Con el subsidio, el precio del galón de las dos gasolinas es de USD 2,09 para el periodo comprendido entre el 12 de junio y 11 de julio de 2021.

Según estudios realizados por Petroecuador, ARC Y Camddepe, estiman que para el mes de noviembre de este año el Estado lograría eliminar el subsidio en su totalidad, por lo cual, tomando como referencia el valor que faltaría para eliminar el subsidio, agregado a el porcentaje de incremento el último año nos quedaría un total del 25% únicamente en el periodo del 2021, mientras que para los próximos periodos la Cámara de Distribuidores de Derivados de Petróleo (Camddepe) informó que esos nuevos precios estarían vigentes en las estaciones de servicio, siempre y cuando el precio del petróleo se mantenga ligeramente por arriba de los USD 70 por barril en 2021; este sistema permite que el precio de las gasolinas pueda incrementar o bajar en un rango de máximo 3%, por lo tanto los porcentajes que se utilizarán en los programas de salidas de esta cuenta quedan de la siguiente manera:

COMBUSTIBLES	
AÑO	PORCENTAJE DE INCREMENTO
2021	25%
2022	0%
2023	0%
2024	1%
2025	2%

*Fuente: Primicias
Elaborado por: El autor.*

Suministros y materiales:

La cuenta de Suministros y Materiales en la entidad objeto de estudio está integrada por suministros para la oficina y materiales para aseo y limpieza, por lo que para realizar el cálculo del porcentaje de incremento o decremento en los programas de salida de efectivo de esta cuenta fue necesario acudir a estadísticas brindadas por el Banco Central, en este caso se toma en cuenta el valor de la inflación correspondiente al año 2019 y 2021 de este gasto y luego se realiza un promedio para obtener el porcentaje referencial de los siguientes años, como se demuestra a continuación.

$$PROMEDIO SYM = \frac{\text{Inflación anual 2019} + \text{Inflación anual 2021}}{2}$$

$$Suministros y Materiales = \frac{(-1,45) + (-0.02)}{2}$$

$$Suministros y Materiales = -0.74\%$$

SUMINISTROS Y MATERIALES	
AÑO	INFLACIÓN ANUAL
2021	-0,02%
2022	-0.74%
2023	-0.74%
2024	-0.74%
2025	-0.74%

Fuente: BCE

Elaborado por: El autor

Transporte.

Para realizar el cálculo del porcentaje de incremento o decremento en los programas de salida de efectivo de esta cuenta fue necesario acudir a estadísticas brindadas por el Banco Central, en este caso se toma en cuenta el valor de la inflación correspondiente al año 2019 y 2021 de este gasto y luego se realiza un promedio para obtener el porcentaje referencial de los siguientes años, como se demuestra a continuación.

$$PROMEDIO T = \frac{\text{Inflación anual 2019} + \text{Inflación anual 2021}}{2}$$

$$TRANSPORTE = \frac{(3.45) + (3.71)}{2}$$

$$TRANSPORTE = 3.58\%$$

TRANSPORTE	
AÑO	INFLACIÓN ANUAL
2021	3.71%
2022	3.58%
2023	3.58%
2024	3.58%
2025	3.58%

Fuente: BCE

Elaborado por: El autor

Impuestos, Contribuciones y Otros.

En la Farmacia “BOTICA COMUNITARIA” a esta cuenta se le cargan las tasas y permisos varios y se conoce que únicamente se paga el importe correspondiente por reservación de parqueo al Gobierno Municipal de Piñas, un valor fijo, por lo tanto, no varía su valor de un periodo a otro.

Servicios Públicos.

La cuenta de Servicios Públicos en la entidad objeto de estudio está integrada por consumo de Agua Potable y Energía Eléctrica, por lo que para realizar el cálculo del porcentaje de incremento o decremento en los programas de salida de efectivo de esta cuenta fue necesario acudir a estadísticas brindadas por el Banco Central, en este caso se toma en cuenta el valor de la inflación correspondiente al año 2019 y 2021 de este gasto y luego se realiza un promedio para obtener el porcentaje referencial de los siguientes años, como se demuestra a continuación.

$$PROMEDIO SP = \frac{\text{Inflación anual 2019} + \text{Inflación anual 2021}}{2}$$

$$SERVICIOS PÚBLICOS = \frac{(0.89) + (-0.10)}{2}$$

$$SERVICIOS PÚBLICOS = 0.40\%$$

SERVICIOS PÚBLICOS	
AÑO	INFLACIÓN ANUAL
2021	-0,10%
2022	0.40%
2023	0.40%
2024	0.40%
2025	0.40%

Fuente: BCE

Elaborado por: El autor

Pagos por otros servicios.

Esta cuenta está integrada por las subcuentas gastos de servicios de internet, servicios varios, gastos varios, gastos mantenimiento y servicios contables, por lo tanto, al realizar un estudio con la administradora de la Farmacia del movimiento de estas subcuentas se logra determinar lo siguiente.

PAGOS POR OTROS SERVICIOS		
SUBCUENTAS	MOVIMIENTOS	RANGO MÁXIMO
Servicios de internet	Fijo	0%
Servicios varios	Variable	2%
Gastos varios	Variable	3%
Gastos mantenimiento	Variable	1%
Servicios contables	Fijo	0%
PROMEDIO		1.20%

Fuente: Administradora Farmacia "BOTICA COMUNITARIA"

Elaborado por: El autor.

PAGOS POR OTROS SERVICIOS	
AÑO	% INCREMENTO
2021	1.20%
2022	1.20%
2023	1.20%
2024	1.20%
2025	1.20%

Fuente: Administradora Farmacia "BOTICA COMUNITARIA"

Elaborado por: El autor

Pagos por otros Bienes.

La cuenta de Pagos por Otros Bienes en la Farmacia objeto de estudio está integrada por los gastos en útiles para la oficina, por lo que para realizar el cálculo del porcentaje de incremento o decremento en los programas de salida de efectivo de esta cuenta fue necesario acudir a estadísticas brindadas por el Banco Central, en este caso se toma en cuenta el valor de la inflación correspondiente al año 2019 y 2021 de este gasto y luego se realiza un promedio para obtener el porcentaje referencial de los siguientes años, como se demuestra a continuación.

$$\text{PROMEDIO POB} = \frac{\text{Inflación anual 2019} + \text{Inflación anual 2021}}{2}$$

$$\text{Pagos por Otros Bienes} = \frac{(-1,23) + (-2.35)}{2}$$

$$\text{Pagos por Otros Bienes} = -1.79\%$$

PAGOS POR OTROS BIENES	
AÑO	INFLACIÓN ANUAL
2021	-2.35%
2022	-1.79%
2023	-1.79%
2024	-1.79%
2025	-1.79%

Fuente: BCE

Elaborado por: El autor

Otras Pérdidas.

A esta cuenta se le cargan la pérdida por faltantes de inventarios, para establecer el porcentaje que se debe aplicar en los programas de salida de esta cuenta se toma como referencia el Estado

de Resultados 2019 de la farmacia objeto de estudio, específicamente dos cuentas: Costo de ventas y pérdidas por faltantes de inventarios, y se aplica la siguiente fórmula.

$$\textit{Otras Pérdidas} = \frac{\text{Pérdidas por faltantes de inventarios 2019}}{\text{Costo de Ventas 2019}}$$

$$\textit{Otras Pérdidas} = \frac{4.031,75}{1.340.790,14}$$

$$\textit{Otras Pérdidas} = 0.003\%$$

Este valor porcentual obtenido (0.003%) es la incidencia en porcentaje de lo que representan la pérdidas por faltantes de inventarios en el año 2019 con respecto a la totalidad de los costos por adquisición de mercadería; por lo tanto, se lo aplica en cada uno de los años proyectados.

Comisiones Bancarias.

Las subcuentas que integran la cuenta de Comisiones Bancarias son: los costos por chequera, costo de comisión en pagos bancarios y el costo por comisión en transferencias interbancarias, por lo que se determina que no existirá incremento ni decremento porcentual en los programas de salida de esta cuenta, ya que por ocho años consecutivos se encuentra vigente la regulación N° 48-2013 que establece los costos de los servicios financieros ya mencionados, establecida por el Banco Central del Ecuador.

Ayudas y Donaciones.

Según políticas internas de la Farmacia “BOTICA COMUNITARIA” de la ciudad de Piñas, de esta cuenta se desembolsan la totalidad de los ingresos obtenidos por personas naturales u organizaciones que voluntariamente aportan para ayudar con uno de los objetivos de la entidad objeto de estudio; por lo tanto, el valor que se proyecta en los programas de salidas de esta cuenta son los mismos de cada año que se obtuvieron en los valores proyectados de ingresos correspondientes por ayudas y donaciones.

AÑO 2021	GASTOS	SUELDOS Y SALARIOS		GASTOS	APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL		GASTOS	BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	
		% APLICADO	GASTO PRONÓSTICADO		% APLICADO	GASTO PRONÓSTICADO		CÁLCULO	GASTO PRONÓSTICADO
ENERO	8.160,14	1,52%	8.284,17	8.284,17	20,48%	1.696,60	8.284,17	(S/12)+400	1.090,35
FEBRERO	8.160,14	1,52%	8.284,17	8.284,17	20,48%	1.696,60	8.284,17	(S/12)+400	1.090,35
MARZO	8.160,14	1,52%	8.284,17	8.284,17	20,48%	1.696,60	8.284,17	(S/12)+400	1.090,35
ABRIL	8.160,14	1,52%	8.284,17	8.284,17	20,48%	1.696,60	8.284,17	(S/12)+400	1.090,35
MAYO	8.160,14	1,52%	8.284,17	8.284,17	20,48%	1.696,60	8.284,17	(S/12)+400	1.090,35
JUNIO	8.160,14	1,52%	8.284,17	8.284,17	20,48%	1.696,60	8.284,17	(S/12)+400	1.090,35
JULIO	8.160,14	1,52%	8.284,17	8.284,17	20,48%	1.696,60	8.284,17	(S/12)+400	1.090,35
AGOSTO	8.160,14	1,52%	8.284,17	8.284,17	20,48%	1.696,60	8.284,17	(S/12)+400	1.090,35
SEPTIEMBRE	8.160,14	1,52%	8.284,17	8.284,17	20,48%	1.696,60	8.284,17	(S/12)+400	1.090,35
OCTUBRE	8.160,14	1,52%	8.284,17	8.284,17	20,48%	1.696,60	8.284,17	(S/12)+400	1.090,35
NOVIEMBRE	8.160,14	1,52%	8.284,17	8.284,17	20,48%	1.696,60	8.284,17	(S/12)+400	1.090,35
DICIEMBRE	8.160,14	1,52%	8.284,17	8.284,17	20,48%	1.696,60	8.284,17	(S/12)+400	1.090,35
TOTAL	97.921,67		99.410,08	99.410,08		20.359,18	99.410,08		13.084,17

AÑO 2021	GASTOS	COMBUSTIBLES		GASTOS	SUMINISTROS Y MATERIALES		GASTOS	TRANSPORTE	
		% APLICADO	GASTO PRONÓSTICADO		% APLICADO	GASTO PRONÓSTICADO		% APLICADO	GASTO PRONÓSTICADO
ENERO	181,62	25,00%	227,03	9,09	-0,02%	9,08	11,55	3,71%	11,98
FEBRERO	181,62	25,00%	227,03	9,09	-0,02%	9,08	11,55	3,71%	11,98
MARZO	181,62	25,00%	227,03	9,09	-0,02%	9,08	11,55	3,71%	11,98
ABRIL	181,62	25,00%	227,03	9,09	-0,02%	9,08	11,55	3,71%	11,98
MAYO	181,62	25,00%	227,03	9,09	-0,02%	9,08	11,55	3,71%	11,98
JUNIO	181,62	25,00%	227,03	9,09	-0,02%	9,08	11,55	3,71%	11,98
JULIO	181,62	25,00%	227,03	9,09	-0,02%	9,08	11,55	3,71%	11,98
AGOSTO	181,62	25,00%	227,03	9,09	-0,02%	9,08	11,55	3,71%	11,98
SEPTIEMBRE	181,62	25,00%	227,03	9,09	-0,02%	9,08	11,55	3,71%	11,98
OCTUBRE	181,62	25,00%	227,03	9,09	-0,02%	9,08	11,55	3,71%	11,98
NOVIEMBRE	181,62	25,00%	227,03	9,09	-0,02%	9,08	11,55	3,71%	11,98
DICIEMBRE	181,62	25,00%	227,03	9,09	-0,02%	9,08	11,55	3,71%	11,98
TOTAL	2.179,44		2.724,30	109,02		109,00	138,60		143,74

AÑO 2021	GASTOS	IMPUESTOS CONTRIBUCIONES Y OTROS		GASTOS	SERVICIOS PÚBLICOS		GASTOS	PAGOS POR OTROS SERVICIOS	
		% APLICADO	GASTO PRONÓSTICADO		% APLICADO	GASTO PRONÓSTICADO		% APLICADO	GASTO PRONÓSTICADO
ENERO	23,64	0,00%	23,64	42,16	-0,10%	42,11	6.366,92	1,20%	6.443,32
FEBRERO	23,64	0,00%	23,64	42,16	-0,10%	42,11	6.366,92	1,20%	6.443,32
MARZO	23,64	0,00%	23,64	42,16	-0,10%	42,11	6.366,92	1,20%	6.443,32
ABRIL	23,64	0,00%	23,64	42,16	-0,10%	42,11	6.366,92	1,20%	6.443,32
MAYO	23,64	0,00%	23,64	42,16	-0,10%	42,11	6.366,92	1,20%	6.443,32
JUNIO	23,64	0,00%	23,64	42,16	-0,10%	42,11	6.366,92	1,20%	6.443,32
JULIO	23,64	0,00%	23,64	42,16	-0,10%	42,11	6.366,92	1,20%	6.443,32
AGOSTO	23,64	0,00%	23,64	42,16	-0,10%	42,11	6.366,92	1,20%	6.443,32
SEPTIEMBRE	23,64	0,00%	23,64	42,16	-0,10%	42,11	6.366,92	1,20%	6.443,32
OCTUBRE	23,64	0,00%	23,64	42,16	-0,10%	42,11	6.366,92	1,20%	6.443,32
NOVIEMBRE	23,64	0,00%	23,64	42,16	-0,10%	42,11	6.366,92	1,20%	6.443,32
DICIEMBRE	23,64	0,00%	23,64	42,16	-0,10%	42,11	6.366,92	1,20%	6.443,32
TOTAL	283,68		283,68	505,88		505,37	76.402,98		77.319,82

AÑO 2021	GASTO	PAGOS POR OTROS BIENES		GASTOS	OTRAS PÉRDIDAS		GASTOS	COMISIONES BANCARIAS		GASTOS	AYUDAS Y DONACIONES	
		%	GASTO PRONÓSTICADO		%	GASTO PRONÓSTICADO		%	GASTO PRONÓSTICADO		%	GASTO PRONÓSTICADO
ENE	16,74	-2,35%	16,35	335,98	0,003%	335,99	11,82	0,00%	11,82	6.843,81	0,00%	6.843,81
FEB	16,74	-2,35%	16,35	335,98	0,003%	335,99	11,82	0,00%	11,82	6.843,81	0,00%	6.843,81
MAR	16,74	-2,35%	16,35	335,98	0,003%	335,99	11,82	0,00%	11,82	6.843,81	0,00%	6.843,81
ABR	16,74	-2,35%	16,35	335,98	0,003%	335,99	11,82	0,00%	11,82	6.843,81	0,00%	6.843,81
MAY	16,74	-2,35%	16,35	335,98	0,003%	335,99	11,82	0,00%	11,82	6.843,81	0,00%	6.843,81
JUN	16,74	-2,35%	16,35	335,98	0,003%	335,99	11,82	0,00%	11,82	6.843,81	0,00%	6.843,81
JUL	16,74	-2,35%	16,35	335,98	0,003%	335,99	11,82	0,00%	11,82	6.843,81	0,00%	6.843,81
AGO	16,74	-2,35%	16,35	335,98	0,003%	335,99	11,82	0,00%	11,82	6.843,81	0,00%	6.843,81
SEP	16,74	-2,35%	16,35	335,98	0,003%	335,99	11,82	0,00%	11,82	6.843,81	0,00%	6.843,81
OCT	16,74	-2,35%	16,35	335,98	0,003%	335,99	11,82	0,00%	11,82	6.843,81	0,00%	6.843,81
NOV	16,74	-2,35%	16,35	335,98	0,003%	335,99	11,82	0,00%	11,82	6.843,81	0,00%	6.843,81
DICI	16,74	-2,35%	16,35	335,98	0,003%	335,99	11,82	0,00%	11,82	6.843,81	0,00%	6.843,81
TOT	200,89		196,17	4.031,75		4.031,87	141,79		141,79	82.125,75		82.125,75

AÑO 2022	GASTOS	SUELDOS Y SALARIOS		GASTOS	APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL		GASTOS	BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	
		% APLICADO	GASTO PRONÓSTICADO		% APLICADO	GASTO PRONÓSTICADO		CÁLCULO	GASTO PRONÓSTICADO
ENERO	8.284,17	1,52%	8.410,09	8.410,09	20,48%	1.722,39	8.410,09	(S/12)+400	1.100,84
FEBRERO	8.284,17	1,52%	8.410,09	8.410,09	20,48%	1.722,39	8.410,09	(S/12)+400	1.100,84
MARZO	8.284,17	1,52%	8.410,09	8.410,09	20,48%	1.722,39	8.410,09	(S/12)+400	1.100,84
ABRIL	8.284,17	1,52%	8.410,09	8.410,09	20,48%	1.722,39	8.410,09	(S/12)+400	1.100,84
MAYO	8.284,17	1,52%	8.410,09	8.410,09	20,48%	1.722,39	8.410,09	(S/12)+400	1.100,84
JUNIO	8.284,17	1,52%	8.410,09	8.410,09	20,48%	1.722,39	8.410,09	(S/12)+400	1.100,84
JULIO	8.284,17	1,52%	8.410,09	8.410,09	20,48%	1.722,39	8.410,09	(S/12)+400	1.100,84
AGOSTO	8.284,17	1,52%	8.410,09	8.410,09	20,48%	1.722,39	8.410,09	(S/12)+400	1.100,84
SEPTIEMBRE	8.284,17	1,52%	8.410,09	8.410,09	20,48%	1.722,39	8.410,09	(S/12)+400	1.100,84
OCTUBRE	8.284,17	1,52%	8.410,09	8.410,09	20,48%	1.722,39	8.410,09	(S/12)+400	1.100,84
NOVIEMBRE	8.284,17	1,52%	8.410,09	8.410,09	20,48%	1.722,39	8.410,09	(S/12)+400	1.100,84
DICIEMBRE	8.284,17	1,52%	8.410,09	8.410,09	20,48%	1.722,39	8.410,09	(S/12)+400	1.100,84
TOTAL	99.410,08		100.921,11	100.921,11		20.668,64	100.921,11		13.210,09

AÑO 2022	GASTOS	COMBUSTIBLES		GASTOS	SUMINISTROS Y MATERIALES		GASTOS	TRANSPORTE	
		% APLICADO	GASTO PRONÓSTICADO		% APLICADO	GASTO PRONÓSTICADO		% APLICADO	GASTO PRONÓSTICADO
ENERO	227,03	0,00%	227,03	9,08	-0,74%	9,02	11,98	3,58%	12,41
FEBRERO	227,03	0,00%	227,03	9,08	-0,74%	9,02	11,98	3,58%	12,41
MARZO	227,03	0,00%	227,03	9,08	-0,74%	9,02	11,98	3,58%	12,41
ABRIL	227,03	0,00%	227,03	9,08	-0,74%	9,02	11,98	3,58%	12,41
MAYO	227,03	0,00%	227,03	9,08	-0,74%	9,02	11,98	3,58%	12,41
JUNIO	227,03	0,00%	227,03	9,08	-0,74%	9,02	11,98	3,58%	12,41
JULIO	227,03	0,00%	227,03	9,08	-0,74%	9,02	11,98	3,58%	12,41
AGOSTO	227,03	0,00%	227,03	9,08	-0,74%	9,02	11,98	3,58%	12,41
SEPTIEMBRE	227,03	0,00%	227,03	9,08	-0,74%	9,02	11,98	3,58%	12,41
OCTUBRE	227,03	0,00%	227,03	9,08	-0,74%	9,02	11,98	3,58%	12,41
NOVIEMBRE	227,03	0,00%	227,03	9,08	-0,74%	9,02	11,98	3,58%	12,41
DICIEMBRE	227,03	0,00%	227,03	9,08	-0,74%	9,02	11,98	3,58%	12,41
TOTAL	2.724,30		2.724,30	109,00		108,19	143,74		148,89

AÑO 2022	GASTOS	IMPUESTOS CONTRIBUCIONES Y OTROS		GASTOS	SERVICIOS PÚBLICOS		GASTOS	PAGOS POR OTROS SERVICIOS	
		% APLICADO	GASTO PRONÓSTICADO		% APLICADO	GASTO PRONÓSTICADO		% APLICADO	GASTO PRONÓSTICADO
ENERO	23,64	0,00%	23,64	42,11	0,40%	42,28	6.443,32	1,20%	6.520,64
FEBRERO	23,64	0,00%	23,64	42,11	0,40%	42,28	6.443,32	1,20%	6.520,64
MARZO	23,64	0,00%	23,64	42,11	0,40%	42,28	6.443,32	1,20%	6.520,64
ABRIL	23,64	0,00%	23,64	42,11	0,40%	42,28	6.443,32	1,20%	6.520,64
MAYO	23,64	0,00%	23,64	42,11	0,40%	42,28	6.443,32	1,20%	6.520,64
JUNIO	23,64	0,00%	23,64	42,11	0,40%	42,28	6.443,32	1,20%	6.520,64
JULIO	23,64	0,00%	23,64	42,11	0,40%	42,28	6.443,32	1,20%	6.520,64
AGOSTO	23,64	0,00%	23,64	42,11	0,40%	42,28	6.443,32	1,20%	6.520,64
SEPTIEMBRE	23,64	0,00%	23,64	42,11	0,40%	42,28	6.443,32	1,20%	6.520,64
OCTUBRE	23,64	0,00%	23,64	42,11	0,40%	42,28	6.443,32	1,20%	6.520,64
NOVIEMBRE	23,64	0,00%	23,64	42,11	0,40%	42,28	6.443,32	1,20%	6.520,64
DICIEMBRE	23,64	0,00%	23,64	42,11	0,40%	42,28	6.443,32	1,20%	6.520,64
TOTAL	283,68		283,68	505,37		507,40	77.319,82		78.247,65

AÑO 2022	GASTOS	PAGOS POR OTROS BIENES		GASTOS	OTRAS PÉRDIDAS		GASTOS	COMISIONES BANCARIAS		GASTOS	AYUDAS Y DONACIONES	
		%	GASTO PRONÓSTICADO		%	GASTO PRONÓSTICADO		%	GASTO PRONÓSTICADO		%	GASTO PRONÓSTICADO
ENERO	16,35	-1,79%	16,05	335,99	0,003%	336,00	11,82	0,00%	11,82	7.870,38	0,00%	7.870,38
FEBRERO	16,35	-1,79%	16,05	335,99	0,003%	336,00	11,82	0,00%	11,82	7.870,38	0,00%	7.870,38
MARZO	16,35	-1,79%	16,05	335,99	0,003%	336,00	11,82	0,00%	11,82	7.870,38	0,00%	7.870,38
ABRIL	16,35	-1,79%	16,05	335,99	0,003%	336,00	11,82	0,00%	11,82	7.870,38	0,00%	7.870,38
MAYO	16,35	-1,79%	16,05	335,99	0,003%	336,00	11,82	0,00%	11,82	7.870,38	0,00%	7.870,38
JUNIO	16,35	-1,79%	16,05	335,99	0,003%	336,00	11,82	0,00%	11,82	7.870,38	0,00%	7.870,38
JULIO	16,35	-1,79%	16,05	335,99	0,003%	336,00	11,82	0,00%	11,82	7.870,38	0,00%	7.870,38
AGOSTO	16,35	-1,79%	16,05	335,99	0,003%	336,00	11,82	0,00%	11,82	7.870,38	0,00%	7.870,38
SEPTIEMBRE	16,35	-1,79%	16,05	335,99	0,003%	336,00	11,82	0,00%	11,82	7.870,38	0,00%	7.870,38
OCTUBRE	16,35	-1,79%	16,05	335,99	0,003%	336,00	11,82	0,00%	11,82	7.870,38	0,00%	7.870,38
NOVIEMBRE	16,35	-1,79%	16,05	335,99	0,003%	336,00	11,82	0,00%	11,82	7.870,38	0,00%	7.870,38
DICIEMBRE	16,35	-1,79%	16,05	335,99	0,003%	336,00	11,82	0,00%	11,82	7.870,38	0,00%	7.870,38
TOTAL	196,17		192,66	4.031,87		4.031,99	141,79		141,79	94.444,61		94.444,61

AÑO 2023	GASTOS	SUELDOS Y SALARIOS		GASTOS	APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL		GASTOS	BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	
		% APLICADO	GASTO PRONÓSTICADO		% APLICADO	GASTO PRONÓSTICADO		CÁLCULO	GASTO PRONÓSTICADO
ENERO	8.410,09	1,52%	8.537,93	8.537,93	20,48%	1.748,57	8.537,93	(S/12)+400	1.111,49
FEBRERO	8.410,09	1,52%	8.537,93	8.537,93	20,48%	1.748,57	8.537,93	(S/12)+400	1.111,49
MARZO	8.410,09	1,52%	8.537,93	8.537,93	20,48%	1.748,57	8.537,93	(S/12)+400	1.111,49
ABRIL	8.410,09	1,52%	8.537,93	8.537,93	20,48%	1.748,57	8.537,93	(S/12)+400	1.111,49
MAYO	8.410,09	1,52%	8.537,93	8.537,93	20,48%	1.748,57	8.537,93	(S/12)+400	1.111,49
JUNIO	8.410,09	1,52%	8.537,93	8.537,93	20,48%	1.748,57	8.537,93	(S/12)+400	1.111,49
JULIO	8.410,09	1,52%	8.537,93	8.537,93	20,48%	1.748,57	8.537,93	(S/12)+400	1.111,49
AGOSTO	8.410,09	1,52%	8.537,93	8.537,93	20,48%	1.748,57	8.537,93	(S/12)+400	1.111,49
SEPTIEMBRE	8.410,09	1,52%	8.537,93	8.537,93	20,48%	1.748,57	8.537,93	(S/12)+400	1.111,49
OCTUBRE	8.410,09	1,52%	8.537,93	8.537,93	20,48%	1.748,57	8.537,93	(S/12)+400	1.111,49
NOVIEMBRE	8.410,09	1,52%	8.537,93	8.537,93	20,48%	1.748,57	8.537,93	(S/12)+400	1.111,49
DICIEMBRE	8.410,09	1,52%	8.537,93	8.537,93	20,48%	1.748,57	8.537,93	(S/12)+400	1.111,49
TOTAL	100.921,11		102.455,11	102.455,11		20.982,81	102.455,11		13.337,93

AÑO 2023	GASTOS	COMBUSTIBLES		GASTOS	SUMINISTROS Y MATERIALES		GASTOS	TRANSPORTE	
		% APLICADO	GASTO PRONÓSTICADO		% APLICADO	GASTO PRONÓSTICADO		% APLICADO	GASTO PRONÓSTICADO
ENERO	227,03	0,00%	227,03	9,02	-0,74%	8,95	12,41	3,58%	12,85
FEBRERO	227,03	0,00%	227,03	9,02	-0,74%	8,95	12,41	3,58%	12,85
MARZO	227,03	0,00%	227,03	9,02	-0,74%	8,95	12,41	3,58%	12,85
ABRIL	227,03	0,00%	227,03	9,02	-0,74%	8,95	12,41	3,58%	12,85
MAYO	227,03	0,00%	227,03	9,02	-0,74%	8,95	12,41	3,58%	12,85
JUNIO	227,03	0,00%	227,03	9,02	-0,74%	8,95	12,41	3,58%	12,85
JULIO	227,03	0,00%	227,03	9,02	-0,74%	8,95	12,41	3,58%	12,85
AGOSTO	227,03	0,00%	227,03	9,02	-0,74%	8,95	12,41	3,58%	12,85
SEPTIEMBRE	227,03	0,00%	227,03	9,02	-0,74%	8,95	12,41	3,58%	12,85
OCTUBRE	227,03	0,00%	227,03	9,02	-0,74%	8,95	12,41	3,58%	12,85
NOVIEMBRE	227,03	0,00%	227,03	9,02	-0,74%	8,95	12,41	3,58%	12,85
DICIEMBRE	227,03	0,00%	227,03	9,02	-0,74%	8,95	12,41	3,58%	12,85
TOTAL	2.724,30		2.724,30	108,19		107,39	148,89		154,22

AÑO 2023	GASTOS	IMPUESTOS CONTRIBUCIONES Y OTROS		GASTOS	SERVICIOS PÚBLICOS		GASTOS	PAGOS POR OTROS SERVICIOS	
		% APLICADO	GASTO PRONÓSTICADO		% APLICADO	GASTO PRONÓSTICADO		% APLICADO	GASTO PRONÓSTICADO
ENERO	23,64	0,00%	23,64	42,28	0,40%	42,45	6.520,64	1,20%	6.598,89
FEBRERO	23,64	0,00%	23,64	42,28	0,40%	42,45	6.520,64	1,20%	6.598,89
MARZO	23,64	0,00%	23,64	42,28	0,40%	42,45	6.520,64	1,20%	6.598,89
ABRIL	23,64	0,00%	23,64	42,28	0,40%	42,45	6.520,64	1,20%	6.598,89
MAYO	23,64	0,00%	23,64	42,28	0,40%	42,45	6.520,64	1,20%	6.598,89
JUNIO	23,64	0,00%	23,64	42,28	0,40%	42,45	6.520,64	1,20%	6.598,89
JULIO	23,64	0,00%	23,64	42,28	0,40%	42,45	6.520,64	1,20%	6.598,89
AGOSTO	23,64	0,00%	23,64	42,28	0,40%	42,45	6.520,64	1,20%	6.598,89
SEPTIEMBRE	23,64	0,00%	23,64	42,28	0,40%	42,45	6.520,64	1,20%	6.598,89
OCTUBRE	23,64	0,00%	23,64	42,28	0,40%	42,45	6.520,64	1,20%	6.598,89
NOVIEMBRE	23,64	0,00%	23,64	42,28	0,40%	42,45	6.520,64	1,20%	6.598,89
DICIEMBRE	23,64	0,00%	23,64	42,28	0,40%	42,45	6.520,64	1,20%	6.598,89
TOTAL	283,68		283,68	507,40		509,43	78.247,65		79.186,63

AÑO 2023	GASTOS	PAGOS POR OTROS BIENES		GASTOS	OTRAS PÉRDIDAS		GASTOS	COMISIONES BANCARIAS		GASTOS	AYUDAS Y DONACIONES	
		%	GASTO PRONÓSTICADO		%	GASTO PRONÓSTICADO		%	GASTO PRONÓSTICADO		%	GASTO PRONÓSTICADO
ENERO	16,05	-1,79%	15,77	336,00	0,003%	336,01	11,82	0,00%	11,82	9.050,94	0,00%	9.050,94
FEBRERO	16,05	-1,79%	15,77	336,00	0,003%	336,01	11,82	0,00%	11,82	9.050,94	0,00%	9.050,94
MARZO	16,05	-1,79%	15,77	336,00	0,003%	336,01	11,82	0,00%	11,82	9.050,94	0,00%	9.050,94
ABRIL	16,05	-1,79%	15,77	336,00	0,003%	336,01	11,82	0,00%	11,82	9.050,94	0,00%	9.050,94
MAYO	16,05	-1,79%	15,77	336,00	0,003%	336,01	11,82	0,00%	11,82	9.050,94	0,00%	9.050,94
JUNIO	16,05	-1,79%	15,77	336,00	0,003%	336,01	11,82	0,00%	11,82	9.050,94	0,00%	9.050,94
JULIO	16,05	-1,79%	15,77	336,00	0,003%	336,01	11,82	0,00%	11,82	9.050,94	0,00%	9.050,94
AGOSTO	16,05	-1,79%	15,77	336,00	0,003%	336,01	11,82	0,00%	11,82	9.050,94	0,00%	9.050,94
SEPTIEMBRE	16,05	-1,79%	15,77	336,00	0,003%	336,01	11,82	0,00%	11,82	9.050,94	0,00%	9.050,94
OCTUBRE	16,05	-1,79%	15,77	336,00	0,003%	336,01	11,82	0,00%	11,82	9.050,94	0,00%	9.050,94
NOVIEMBRE	16,05	-1,79%	15,77	336,00	0,003%	336,01	11,82	0,00%	11,82	9.050,94	0,00%	9.050,94
DICIEMBRE	16,05	-1,79%	15,77	336,00	0,003%	336,01	11,82	0,00%	11,82	9.050,94	0,00%	9.050,94
TOTAL	192,66		189,21	4.031,99		4.032,11	141,79		141,79	108.611,30		108.611,30

AÑO 2024	GASTOS	SUELDOS Y SALARIOS		GASTOS	APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL		GASTOS	BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	
		% APLICADO	GASTO PRONÓSTICADO		% APLICADO	GASTO PRONÓSTICADO		CÁLCULO	GASTO PRONÓSTICADO
ENERO	8.537,93	1,52%	8.667,70	8.667,70	20,48%	1.775,15	8.667,70	(S/12)+400	1.122,31
FEBRERO	8.537,93	1,52%	8.667,70	8.667,70	20,48%	1.775,15	8.667,70	(S/12)+400	1.122,31
MARZO	8.537,93	1,52%	8.667,70	8.667,70	20,48%	1.775,15	8.667,70	(S/12)+400	1.122,31
ABRIL	8.537,93	1,52%	8.667,70	8.667,70	20,48%	1.775,15	8.667,70	(S/12)+400	1.122,31
MAYO	8.537,93	1,52%	8.667,70	8.667,70	20,48%	1.775,15	8.667,70	(S/12)+400	1.122,31
JUNIO	8.537,93	1,52%	8.667,70	8.667,70	20,48%	1.775,15	8.667,70	(S/12)+400	1.122,31
JULIO	8.537,93	1,52%	8.667,70	8.667,70	20,48%	1.775,15	8.667,70	(S/12)+400	1.122,31
AGOSTO	8.537,93	1,52%	8.667,70	8.667,70	20,48%	1.775,15	8.667,70	(S/12)+400	1.122,31
SEPTIEMBRE	8.537,93	1,52%	8.667,70	8.667,70	20,48%	1.775,15	8.667,70	(S/12)+400	1.122,31
OCTUBRE	8.537,93	1,52%	8.667,70	8.667,70	20,48%	1.775,15	8.667,70	(S/12)+400	1.122,31
NOVIEMBRE	8.537,93	1,52%	8.667,70	8.667,70	20,48%	1.775,15	8.667,70	(S/12)+400	1.122,31
DICIEMBRE	8.537,93	1,52%	8.667,70	8.667,70	20,48%	1.775,15	8.667,70	(S/12)+400	1.122,31
TOTAL	102.455,11		104.012,43	104.012,43		21.301,75	104.012,43		13.467,70

AÑO 2024	GASTOS	COMBUSTIBLES		GASTOS	SUMINISTROS Y MATERIALES		GASTOS	TRANSPORTE	
		% APLICADO	GASTO PRONÓSTICADO		% APLICADO	GASTO PRONÓSTICADO		% APLICADO	GASTO PRONÓSTICADO
ENERO	227,03	1,00%	229,30	8,95	-0,74%	8,88	12,85	3,58%	13,31
FEBRERO	227,03	1,00%	229,30	8,95	-0,74%	8,88	12,85	3,58%	13,31
MARZO	227,03	1,00%	229,30	8,95	-0,74%	8,88	12,85	3,58%	13,31
ABRIL	227,03	1,00%	229,30	8,95	-0,74%	8,88	12,85	3,58%	13,31
MAYO	227,03	1,00%	229,30	8,95	-0,74%	8,88	12,85	3,58%	13,31
JUNIO	227,03	1,00%	229,30	8,95	-0,74%	8,88	12,85	3,58%	13,31
JULIO	227,03	1,00%	229,30	8,95	-0,74%	8,88	12,85	3,58%	13,31
AGOSTO	227,03	1,00%	229,30	8,95	-0,74%	8,88	12,85	3,58%	13,31
SEPTIEMBRE	227,03	1,00%	229,30	8,95	-0,74%	8,88	12,85	3,58%	13,31
OCTUBRE	227,03	1,00%	229,30	8,95	-0,74%	8,88	12,85	3,58%	13,31
NOVIEMBRE	227,03	1,00%	229,30	8,95	-0,74%	8,88	12,85	3,58%	13,31
DICIEMBRE	227,03	1,00%	229,30	8,95	-0,74%	8,88	12,85	3,58%	13,31
TOTAL	2.724,30		2.751,54	107,39		106,60	154,22		159,74

AÑO 2024	GASTOS	IMPUESTOS CONTRIBUCIONES Y OTROS		GASTOS	SERVICIOS PÚBLICOS		GASTOS	PAGOS POR OTROS SERVICIOS	
		% APLICADO	GASTO PRONÓSTICADO		% APLICADO	GASTO PRONÓSTICADO		% APLICADO	GASTO PRONÓSTICADO
ENERO	23,64	0,00%	23,64	42,45	0,40%	42,62	6.598,89	1,20%	6.678,07
FEBRERO	23,64	0,00%	23,64	42,45	0,40%	42,62	6.598,89	1,20%	6.678,07
MARZO	23,64	0,00%	23,64	42,45	0,40%	42,62	6.598,89	1,20%	6.678,07
ABRIL	23,64	0,00%	23,64	42,45	0,40%	42,62	6.598,89	1,20%	6.678,07
MAYO	23,64	0,00%	23,64	42,45	0,40%	42,62	6.598,89	1,20%	6.678,07
JUNIO	23,64	0,00%	23,64	42,45	0,40%	42,62	6.598,89	1,20%	6.678,07
JULIO	23,64	0,00%	23,64	42,45	0,40%	42,62	6.598,89	1,20%	6.678,07
AGOSTO	23,64	0,00%	23,64	42,45	0,40%	42,62	6.598,89	1,20%	6.678,07
SEPTIEMBRE	23,64	0,00%	23,64	42,45	0,40%	42,62	6.598,89	1,20%	6.678,07
OCTUBRE	23,64	0,00%	23,64	42,45	0,40%	42,62	6.598,89	1,20%	6.678,07
NOVIEMBRE	23,64	0,00%	23,64	42,45	0,40%	42,62	6.598,89	1,20%	6.678,07
DICIEMBRE	23,64	0,00%	23,64	42,45	0,40%	42,62	6.598,89	1,20%	6.678,07
TOTAL	283,68		283,68	509,43		511,46	79.186,63		80.136,86

AÑO 2024	GASTOS	PAGOS POR OTROS BIENES		GASTOS	OTRAS PÉRDIDAS		GASTOS	COMISIONES BANCARIAS		GASTOS	AYUDAS Y DONACIONES	
		%	GASTO PRONÓSTICADO		%	GASTO PRONÓSTICADO		%	GASTO PRONÓSTICADO		%	GASTO PRONÓSTICADO
ENERO	15,77	-1,79%	15,49	336,01	0,003%	336,02	11,82	0,00%	11,82	10.408,58	0,00%	10.408,58
FEBRERO	15,77	-1,79%	15,49	336,01	0,003%	336,02	11,82	0,00%	11,82	10.408,58	0,00%	10.408,58
MARZO	15,77	-1,79%	15,49	336,01	0,003%	336,02	11,82	0,00%	11,82	10.408,58	0,00%	10.408,58
ABRIL	15,77	-1,79%	15,49	336,01	0,003%	336,02	11,82	0,00%	11,82	10.408,58	0,00%	10.408,58
MAYO	15,77	-1,79%	15,49	336,01	0,003%	336,02	11,82	0,00%	11,82	10.408,58	0,00%	10.408,58
JUNIO	15,77	-1,79%	15,49	336,01	0,003%	336,02	11,82	0,00%	11,82	10.408,58	0,00%	10.408,58
JULIO	15,77	-1,79%	15,49	336,01	0,003%	336,02	11,82	0,00%	11,82	10.408,58	0,00%	10.408,58
AGOSTO	15,77	-1,79%	15,49	336,01	0,003%	336,02	11,82	0,00%	11,82	10.408,58	0,00%	10.408,58
SEPTIEMBRE	15,77	-1,79%	15,49	336,01	0,003%	336,02	11,82	0,00%	11,82	10.408,58	0,00%	10.408,58
OCTUBRE	15,77	-1,79%	15,49	336,01	0,003%	336,02	11,82	0,00%	11,82	10.408,58	0,00%	10.408,58
NOVIEMBRE	15,77	-1,79%	15,49	336,01	0,003%	336,02	11,82	0,00%	11,82	10.408,58	0,00%	10.408,58
DICIEMBRE	15,77	-1,79%	15,49	336,01	0,003%	336,02	11,82	0,00%	11,82	10.408,58	0,00%	10.408,58
TOTAL	189,21		185,82	4.032,11		4.032,23	141,79		141,79	124.903,00		124.903,00

AÑO 2025	GASTOS	SUELDOS Y SALARIOS		GASTOS	APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL		GASTOS	BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	
		% APLICADO	GASTO PRONÓSTICADO		% APLICADO	GASTO PRONÓSTICADO		CÁLCULO	GASTO PRONÓSTICADO
ENERO	8.667,70	1,52%	8.799,45	8.799,45	20,48%	1.802,13	8.799,45	(S/12)+400	1.133,29
FEBRERO	8.667,70	1,52%	8.799,45	8.799,45	20,48%	1.802,13	8.799,45	(S/12)+400	1.133,29
MARZO	8.667,70	1,52%	8.799,45	8.799,45	20,48%	1.802,13	8.799,45	(S/12)+400	1.133,29
ABRIL	8.667,70	1,52%	8.799,45	8.799,45	20,48%	1.802,13	8.799,45	(S/12)+400	1.133,29
MAYO	8.667,70	1,52%	8.799,45	8.799,45	20,48%	1.802,13	8.799,45	(S/12)+400	1.133,29
JUNIO	8.667,70	1,52%	8.799,45	8.799,45	20,48%	1.802,13	8.799,45	(S/12)+400	1.133,29
JULIO	8.667,70	1,52%	8.799,45	8.799,45	20,48%	1.802,13	8.799,45	(S/12)+400	1.133,29
AGOSTO	8.667,70	1,52%	8.799,45	8.799,45	20,48%	1.802,13	8.799,45	(S/12)+400	1.133,29
SEPTIEMBRE	8.667,70	1,52%	8.799,45	8.799,45	20,48%	1.802,13	8.799,45	(S/12)+400	1.133,29
OCTUBRE	8.667,70	1,52%	8.799,45	8.799,45	20,48%	1.802,13	8.799,45	(S/12)+400	1.133,29
NOVIEMBRE	8.667,70	1,52%	8.799,45	8.799,45	20,48%	1.802,13	8.799,45	(S/12)+400	1.133,29
DICIEMBRE	8.667,70	1,52%	8.799,45	8.799,45	20,48%	1.802,13	8.799,45	(S/12)+400	1.133,29
TOTAL	104.012,43		105.593,42	105.593,42		21.625,53	105.593,42		13.599,45

AÑO 2025	GASTOS	COMBUSTIBLES		GASTOS	SUMINISTROS Y MATERIALES		GASTOS	TRANSPORTE	
		% APLICADO	GASTO PRONÓSTICADO		% APLICADO	GASTO PRONÓSTICADO		% APLICADO	GASTO PRONÓSTICADO
ENERO	229,30	2,00%	233,88	8,88	-0,74%	8,82	13,31	3,58%	13,79
FEBRERO	229,30	2,00%	233,88	8,88	-0,74%	8,82	13,31	3,58%	13,79
MARZO	229,30	2,00%	233,88	8,88	-0,74%	8,82	13,31	3,58%	13,79
ABRIL	229,30	2,00%	233,88	8,88	-0,74%	8,82	13,31	3,58%	13,79
MAYO	229,30	2,00%	233,88	8,88	-0,74%	8,82	13,31	3,58%	13,79
JUNIO	229,30	2,00%	233,88	8,88	-0,74%	8,82	13,31	3,58%	13,79
JULIO	229,30	2,00%	233,88	8,88	-0,74%	8,82	13,31	3,58%	13,79
AGOSTO	229,30	2,00%	233,88	8,88	-0,74%	8,82	13,31	3,58%	13,79
SEPTIEMBRE	229,30	2,00%	233,88	8,88	-0,74%	8,82	13,31	3,58%	13,79
OCTUBRE	229,30	2,00%	233,88	8,88	-0,74%	8,82	13,31	3,58%	13,79
NOVIEMBRE	229,30	2,00%	233,88	8,88	-0,74%	8,82	13,31	3,58%	13,79
DICIEMBRE	229,30	2,00%	233,88	8,88	-0,74%	8,82	13,31	3,58%	13,79
TOTAL	2.751,54		2.806,57	106,60		105,81	159,74		165,46

AÑO 2025	GASTOS	IMPUESTOS CONTRIBUCIONES Y OTROS		GASTO	SERVICIOS PÚBLICOS		GASTOS	PAGOS POR OTROS SERVICIOS	
		% APLICADO	GASTO PRONÓSTICADO		% APLICADO	GASTO PRONÓSTICADO		% APLICADO	GASTO PRONÓSTICADO
ENERO	23,64	0,00%	23,64	42,62	0,40%	42,79	6.678,07	1,20%	6.758,21
FEBRERO	23,64	0,00%	23,64	42,62	0,40%	42,79	6.678,07	1,20%	6.758,21
MARZO	23,64	0,00%	23,64	42,62	0,40%	42,79	6.678,07	1,20%	6.758,21
ABRIL	23,64	0,00%	23,64	42,62	0,40%	42,79	6.678,07	1,20%	6.758,21
MAYO	23,64	0,00%	23,64	42,62	0,40%	42,79	6.678,07	1,20%	6.758,21
JUNIO	23,64	0,00%	23,64	42,62	0,40%	42,79	6.678,07	1,20%	6.758,21
JULIO	23,64	0,00%	23,64	42,62	0,40%	42,79	6.678,07	1,20%	6.758,21
AGOSTO	23,64	0,00%	23,64	42,62	0,40%	42,79	6.678,07	1,20%	6.758,21
SEPTIEMBRE	23,64	0,00%	23,64	42,62	0,40%	42,79	6.678,07	1,20%	6.758,21
OCTUBRE	23,64	0,00%	23,64	42,62	0,40%	42,79	6.678,07	1,20%	6.758,21
NOVIEMBRE	23,64	0,00%	23,64	42,62	0,40%	42,79	6.678,07	1,20%	6.758,21
DICIEMBRE	23,64	0,00%	23,64	42,62	0,40%	42,79	6.678,07	1,20%	6.758,21
TOTAL	283,68		283,68	511,46		513,51	80.136,86		81.098,51

AÑO 2025	GASTOS	PAGOS POR OTROS BIENES		GASTOS	OTRAS PÉRDIDAS		GASTOS	COMISIONES BANCARIAS		GASTOS	AYUDAS Y DONACIONES	
		%	GASTO PRONÓSTICADO		%	GASTO PRONÓSTICADO		%	GASTO PRONÓSTICADO		%	GASTO PRONÓSTICADO
ENERO	15,49	-1,79%	15,21	336,02	0,003%	336,03	11,82	0,00%	11,82	11.969,87	0,00%	11.969,87
FEBRERO	15,49	-1,79%	15,21	336,02	0,003%	336,03	11,82	0,00%	11,82	11.969,87	0,00%	11.969,87
MARZO	15,49	-1,79%	15,21	336,02	0,003%	336,03	11,82	0,00%	11,82	11.969,87	0,00%	11.969,87
ABRIL	15,49	-1,79%	15,21	336,02	0,003%	336,03	11,82	0,00%	11,82	11.969,87	0,00%	11.969,87
MAYO	15,49	-1,79%	15,21	336,02	0,003%	336,03	11,82	0,00%	11,82	11.969,87	0,00%	11.969,87
JUNIO	15,49	-1,79%	15,21	336,02	0,003%	336,03	11,82	0,00%	11,82	11.969,87	0,00%	11.969,87
JULIO	15,49	-1,79%	15,21	336,02	0,003%	336,03	11,82	0,00%	11,82	11.969,87	0,00%	11.969,87
AGOSTO	15,49	-1,79%	15,21	336,02	0,003%	336,03	11,82	0,00%	11,82	11.969,87	0,00%	11.969,87
SEPTIEMBRE	15,49	-1,79%	15,21	336,02	0,003%	336,03	11,82	0,00%	11,82	11.969,87	0,00%	11.969,87
OCTUBRE	15,49	-1,79%	15,21	336,02	0,003%	336,03	11,82	0,00%	11,82	11.969,87	0,00%	11.969,87
NOVIEMBRE	15,49	-1,79%	15,21	336,02	0,003%	336,03	11,82	0,00%	11,82	11.969,87	0,00%	11.969,87
DICIEMBRE	15,49	-1,79%	15,21	336,02	0,003%	336,03	11,82	0,00%	11,82	11.969,87	0,00%	11.969,87
TOTAL	185,82		182,50	4.032,23		4.032,35	141,79		141,79	143.638,45		143.638,45

RESUMEN DE PROGRAMA DE SALIDAS

FARMACIA "BOTICA COMUNITARIA" RESUMEN PROGRAMA DE SALIDAS COMPRAS + GASTOS															
MES	2021		SALIDAS DE EFECTIVO	2022		SALIDAS DE EFECTIVO	2023		SALIDAS DE EFECTIVO	2024		SALIDAS DE EFECTIVO	2025		SALIDAS DE EFECTIVO
	COMPRAS PRONOSTICA	GASTOS PRONOSTIC		COMPRAS PRONOSTI	GASTOS PRONOSTIC		COMPRAS PRONOSTICA	GASTOS PRONOSTICA		COMPRAS PRONOSTICA	GASTOS PRONOSTICA		COMPRAS PRONOSTICA	GASTOS PRONOSTI	
ENE	108.834,30	25.036,24	133.870,54	119.543,59	26.302,58	145.846,17	131.306,68	27.726,33	159.033,00	144.227,26	29.332,88	173.560,14	158.419,22	31.148,92	189.568,14
FEB	102.207,04	25.036,24	127.243,28	112.264,21	26.302,58	138.566,79	123.311,01	27.726,33	151.037,33	135.444,81	29.332,88	164.777,70	148.772,58	31.148,92	179.921,50
MAR	120.174,27	25.036,24	145.210,51	131.999,42	26.302,58	158.302,00	144.988,16	27.726,33	172.714,49	159.255,00	29.332,88	188.587,88	174.925,69	31.148,92	206.074,61
ABR	115.903,37	25.036,24	140.939,61	127.308,26	26.302,58	153.610,85	139.835,39	27.726,33	167.561,72	153.595,20	29.332,88	182.928,08	168.708,96	31.148,92	199.857,88
MAY	138.730,59	25.036,24	163.766,83	152.381,68	26.302,58	178.684,26	167.376,04	27.726,33	195.102,36	183.845,84	29.332,88	213.178,72	201.936,27	31.148,92	233.085,19
JUN	123.708,81	25.036,24	148.745,05	135.881,75	26.302,58	162.184,34	149.252,52	27.726,33	176.978,84	163.938,97	29.332,88	193.271,85	180.070,56	31.148,92	211.219,48
JUL	145.799,67	25.036,24	170.835,91	160.146,35	26.302,58	186.448,94	175.904,75	27.726,33	203.631,08	193.213,78	29.332,88	222.546,67	212.226,02	31.148,92	243.374,94
AGO	102.059,77	25.036,24	127.096,01	112.102,45	26.302,58	138.405,03	123.133,33	27.726,33	150.859,65	135.249,65	29.332,88	164.582,53	148.558,21	31.148,92	179.707,13
SEP	138.141,50	25.036,24	163.177,74	151.734,62	26.302,58	178.037,21	166.665,31	27.726,33	194.391,64	183.065,18	29.332,88	212.398,06	201.078,79	31.148,92	232.227,71
OCT	126.212,44	25.036,24	151.248,68	138.631,74	26.302,58	164.934,33	152.273,10	27.726,33	179.999,43	167.256,78	29.332,88	196.589,66	183.714,84	31.148,92	214.863,76
NOV	148.597,84	25.036,24	173.634,08	163.219,87	26.302,58	189.522,45	179.280,70	27.726,33	207.007,03	196.921,92	29.332,88	226.254,81	216.299,04	31.148,92	247.447,96
DIC	102.354,31	25.036,24	127.390,55	112.425,97	26.302,58	138.728,56	123.488,69	27.726,33	151.215,02	135.639,98	29.332,88	164.972,86	148.986,95	31.148,92	180.135,87
TOT	1.472.723,89	300.434,93	1.773.158,82	1.617.639,92	315.631,01	1.933.270,93	1.776.815,69	332.715,90	2.109.531,59	1.951.654,35	351.994,61	2.303.648,96	2.143.697,14	373.787,03	2.517.484,17

FARMACIA "BOTICA COMUNITARIA"					
RESUMEN PROGRAMA DE SALIDAS					
COMPRAS + GASTOS					
MESES	2021	2022	2023	2024	2025
ENERO	133.870,54	145.846,17	159.033,00	173.560,14	189.568,14
FEBRERO	127.243,28	138.566,79	151.037,33	164.777,70	179.921,50
MARZO	145.210,51	158.302,00	172.714,49	188.587,88	206.074,61
ABRIL	140.939,61	153.610,85	167.561,72	182.928,08	199.857,88
MAYO	163.766,83	178.684,26	195.102,36	213.178,72	233.085,19
JUNIO	148.745,05	162.184,34	176.978,84	193.271,85	211.219,48
JULIO	170.835,91	186.448,94	203.631,08	222.546,67	243.374,94
AGOSTO	127.096,01	138.405,03	150.859,65	164.582,53	179.707,13
SEPTIEMBRE	163.177,74	178.037,21	194.391,64	212.398,06	232.227,71
OCTUBRE	151.248,68	164.934,33	179.999,43	196.589,66	214.863,76
NOVIEMBRE	173.634,08	189.522,45	207.007,03	226.254,81	247.447,96
DICIEMBRE	127.390,55	138.728,56	151.215,02	164.972,86	180.135,87
TOTAL	1.773.158,82	1.933.270,93	2.109.531,59	2.303.648,96	2.517.484,17

PRESUPUESTO DEL EFECTIVO.

Una vez realizados los programas de entradas y salidas de efectivo, se procede a desarrollar el presupuesto de efectivo mensual para los años 2018, 2019, 2020, 2021 y 2022, en donde el efectivo inicial se lo obtiene de la suma de las cuentas de CAJA GENERAL y BANCOS, pertenecientes al activo corriente, y posteriormente le corresponderá el valor del efectivo final anterior; el cálculo se lo desarrolla de la siguiente manera:

PRESUPUESTO DEL EFECTIVO – AÑO 2021

FARMACIA "BOTICA COMUNITARIA"													
PRESUPUESTO DEL EFECTIVO													
AÑO 2021													
DENOMINACIÓN	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
Total ventas (entradas de efectivo)	144.942,42	125.014,22	150.489,74	155.993,27	148.868,61	153.278,08	167.763,56	163.422,57	158.704,23	155.421,99	143.242,77	162.435,28	1.829.576,74
(-) Total compras y gastos (salidas de efectivo)	133.870,54	127.243,28	145.210,51	140.939,61	163.766,83	148.745,05	170.835,91	127.096,01	163.177,74	151.248,68	173.634,08	127.390,55	1.773.158,82
(=) Total de efectivo neto	11.071,88	-2.229,07	5.279,22	15.053,66	-14.898,23	4.533,03	-3.072,35	36.326,56	-4.473,51	4.173,31	-30.391,32	35.044,72	56.417,92
(+) Efectivo inicial	95.037,11	106.108,99	103.879,92	109.159,15	124.212,81	109.314,58	113.847,61	110.775,26	147.101,83	142.628,31	146.801,62	116.410,31	95.037,11
(=) Efectivo final	106.108,99	103.879,92	109.159,15	124.212,81	109.314,58	113.847,61	110.775,26	147.101,83	142.628,31	146.801,62	116.410,31	151.455,03	151.455,03
(-) SALDO MÍNIMO REQUERIDO	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00
(=) FINANCIAMIENTO TOTAL REQUERIDO (DOCUMENTAL)	104.108,99	101.879,92	107.159,15	122.212,81	107.314,58	111.847,61	108.775,26	145.101,83	140.628,31	144.801,62	114.410,31	149.455,03	149.455,03
(=) SALDO DE EFECTIVO EXCEDENTE	104.108,99	101.879,92	107.159,15	122.212,81	107.314,58	111.847,61	108.775,26	145.101,83	140.628,31	144.801,62	114.410,31	149.455,03	149.455,03

PRESUPUESTO DEL EFECTIVO – AÑO 2022

FARMACIA "BOTICA COMUNITARIA" PRESUPUESTO DEL EFECTIVO AÑO 2022													
DENOMINACIÓN	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
Total ventas (entradas de efectivo)	159.204,75	137.315,62	165.297,93	171.343,01	163.517,28	168.360,64	184.271,49	179.503,35	174.320,73	170.715,52	157.337,86	178.418,91	2.009.607,09
(-) Total compras y gastos (salidas de efectivo)	145.846,17	138.566,79	158.302,00	153.610,85	178.684,26	162.184,34	186.448,94	138.405,03	178.037,21	164.934,33	189.522,45	138.728,56	1.933.270,93
(=) Total de efectivo neto	13.358,58	-1.251,18	6.995,93	17.732,16	-15.166,98	6.176,31	-2.177,44	41.098,32	-3.716,48	5.781,19	-32.184,59	39.690,35	76.336,16
(+) Efectivo inicial	151.455,03	164.813,61	163.562,43	170.558,36	188.290,52	173.123,54	179.299,84	177.122,40	218.220,72	214.504,24	220.285,44	188.100,84	151.455,03
(=) Efectivo final	164.813,61	163.562,43	170.558,36	188.290,52	173.123,54	179.299,84	177.122,40	218.220,72	214.504,24	220.285,44	188.100,84	227.791,19	227.791,19
(-) SALDO MÍNIMO REQUERIDO	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00
(=) FINANCIAMIENTO TOTAL REQUERIDO (DOCUMENTAL)	162.813,61	161.562,43	168.558,36	186.290,52	171.123,54	177.299,84	175.122,40	216.220,72	212.504,24	218.285,44	186.100,84	225.791,19	225.791,19
(=) SALDO DE EFECTIVO EXCEDENTE	162.813,61	161.562,43	168.558,36	186.290,52	171.123,54	177.299,84	175.122,40	216.220,72	212.504,24	218.285,44	186.100,84	225.791,19	225.791,19

PRESUPUESTO DEL EFECTIVO – AÑO 2023

FARMACIA "BOTICA COMUNITARIA"													
PRESUPUESTO DEL EFECTIVO													
AÑO 2023													
DENOMINACIÓN	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
Total ventas (entradas de efectivo)	174.870,50	150.827,47	181.563,24	188.203,16	179.607,38	184.927,33	202.403,81	197.166,49	191.473,89	187.513,92	172.819,90	195.975,33	2.207.352,43
(-) Total compras y gastos (salidas de efectivo)	159.033,00	151.037,33	172.714,49	167.561,72	195.102,36	176.978,84	203.631,08	150.859,65	194.391,64	179.999,43	207.007,03	151.215,02	2.109.531,59
(=) Total de efectivo neto	15.837,50	-209,86	8.848,76	20.641,44	-15.494,98	7.948,49	-1.227,27	46.306,83	-2.917,75	7.514,49	-34.187,13	44.760,31	97.820,84
(+) Efectivo inicial	227.791,19	243.628,69	243.418,83	252.267,58	272.909,02	257.414,04	265.362,53	264.135,26	310.442,09	307.524,34	315.038,84	280.851,71	227.791,19
(=) Efectivo final	243.628,69	243.418,83	252.267,58	272.909,02	257.414,04	265.362,53	264.135,26	310.442,09	307.524,34	315.038,84	280.851,71	323.612,03	325.612,03
(-) SALDO MÍNIMO REQUERIDO	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00
(=) FINANCIAMIENTO TOTAL REQUERIDO (DOCUMENTAL)	241.628,69	241.418,83	250.267,58	270.909,02	255.414,04	263.362,53	262.135,26	308.442,09	305.524,34	313.038,84	278.851,71	323.612,03	323.612,03
(=) SALDO DE EFECTIVO EXCEDENTE	241.628,69	241.418,83	250.267,58	270.909,02	255.414,04	263.362,53	262.135,26	308.442,09	305.524,34	313.038,84	278.851,71	323.612,03	323.612,03

PRESUPUESTO DEL EFECTIVO – AÑO 2024

FARMACIA "BOTICA COMUNITARIA"													
PRESUPUESTO DEL EFECTIVO													
AÑO 2024													
DENOMINACIÓN	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
Total ventas (entradas de efectivo)	192.077,76	165.668,90	199.429,07	206.722,35	197.280,75	203.124,18	222.320,34	216.567,67	210.314,92	205.965,29	189.825,38	215.259,30	2.424.555,91
(-) Total compras y gastos (salidas de efectivo)	173.560,14	164.777,70	188.587,88	182.928,08	213.178,72	193.271,85	222.546,67	164.582,53	212.398,06	196.589,66	226.254,81	164.972,86	2.303.648,96
(=) Total de efectivo neto	18.517,62	891,20	10.841,19	23.794,27	-15.897,98	9.852,33	-226,32	51.985,14	-2.083,14	9.375,63	-36.429,43	50.286,44	120.906,94
(+) Efectivo inicial	325.612,03	344.129,64	345.020,84	355.862,03	379.656,30	363.758,32	373.610,65	373.384,33	425.369,47	423.286,32	432.661,96	396.232,53	325.612,03
(=) Efectivo final	344.129,64	345.020,84	355.862,03	379.656,30	363.758,32	373.610,65	373.384,33	425.369,47	423.286,32	432.661,96	396.232,53	446.518,97	446.518,97
(-) SALDO MÍNIMO REQUERIDO	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00
(=) FINANCIAMIENTO TOTAL REQUERIDO (DOCUMENTAL)	342.129,64	343.020,84	353.862,03	377.656,30	361.758,32	371.610,65	371.384,33	423.369,47	421.286,32	430.661,96	394.232,53	444.518,97	444.518,97
(=) SALDO DE EFECTIVO EXCEDENTE	342.129,64	343.020,84	353.862,03	377.656,30	361.758,32	371.610,65	371.384,33	423.369,47	421.286,32	430.661,96	394.232,53	444.518,97	444.518,97

PRESUPUESTO DEL EFECTIVO – AÑO 2025

FARMACIA "BOTICA COMUNITARIA"													
PRESUPUESTO DEL EFECTIVO													
AÑO 2025													
DENOMINACIÓN	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
Total ventas (entradas de efectivo)	210.978,21	181.970,71	219.052,89	227.063,83	216.693,17	223.111,60	244.196,67	237.877,93	231.009,91	226.232,28	208.504,20	236.440,82	2.663.132,21
(-) Total compras y gastos (salidas de efectivo)	189.568,14	179.921,50	206.074,61	199.857,88	233.085,19	211.219,48	243.374,94	179.707,13	232.227,71	214.863,76	247.447,96	180.135,87	2.517.484,17
(=)Total de efectivo neto	21.410,07	2.049,21	12.978,28	27.205,95	-16.392,02	11.892,12	821,73	58.170,79	-1.217,80	11.368,51	-38.943,76	56.304,95	145.648,04
(+) Efectivo inicial	446.518,97	467.929,04	469.978,25	482.956,53	510.162,48	493.770,46	505.662,58	506.484,32	564.655,11	563.437,31	574.805,82	535.862,06	446.518,97
(=) Efectivo final	467.929,04	469.978,25	482.956,53	510.162,48	493.770,46	505.662,58	506.484,32	564.655,11	563.437,31	574.805,82	535.862,06	592.167,00	592.167,00
(-) SALDO MÍNIMO REQUERIDO	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00
(=) FINANCIAMIENTO TOTAL REQUERIDO (DOCUMENTAL)	465.929,04	467.978,25	480.956,53	508.162,48	491.770,46	503.662,58	504.484,32	562.655,11	561.437,31	572.805,82	533.862,06	590.167,00	590.167,00
(=) SALDO DE EFECTIVO EXCEDENTE	465.929,04	467.978,25	480.956,53	508.162,48	491.770,46	503.662,58	504.484,32	562.655,11	561.437,31	572.805,82	533.862,06	590.167,00	590.167,00

RESUMEN DEL PRESUPUESTO DE EFECTIVO AÑOS 2021 – 2025

FARMACIA "BOTICA COMUNITARIA"					
PRESUPUESTO DE EFECTIVO					
AÑO 2021-2025					
DENOMINACIÓN	2021	2022	2023	2024	2025
Total ventas (entradas de efectivo)	1.829.576,74	2.009.607,09	2.207.352,43	2.424.555,91	2.663.132,21
(-) Total compras y gastos (salidas de efectivo)	1.773.158,82	1.933.270,93	2.109.531,59	2.303.648,96	2.517.484,17
(=)Total de efectivo neto	56.417,92	76.336,16	97.820,84	120.906,94	145.648,04
(+) Efectivo inicial	95.037,11	151.455,03	227.791,19	325.612,03	446.518,97
(=) Efectivo final	151.455,03	227.791,19	325.612,03	446.518,97	592.167,00
(-) SALDO MÍNIMO REQUERIDO	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00
(=) FINANCIAMIENTO TOTAL REQUERIDO (DOCUMENTAL)	149.455,03	225.791,19	323.612,03	444.518,97	590.167,00
(=) SALDO DE EFECTIVO EXCEDENTE	149.455,03	225.791,19	323.612,03	444.518,97	590.167,00

DETERMINACIÓN DEL PRESUPUESTO DE EFECTIVO

La elaboración del presupuesto de efectivo permite conocer el efectivo disponible que tiene la Farmacia “BOTICA COMUNITARIA”, durante el periodo 2021 – 2025, se da inicio con las entradas y salidas de efectivo, en los cuales constan ventas, ingresos, compras y gastos; para los cinco años proyectados se puede observar que los primeros años la farmacia cuenta con efectivo neto insuficiente para cubrir las obligaciones en su totalidad, esto debido a que la mayor parte del capital se encuentra concentrado en los inventarios y en la capacidad instalada, con lo que puede mantener un saldo excedente en cada uno de los periodos proyectados.

ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS.

Estado de Resultados Proyectado 2021 – 2025

PARROQUIA ECLESIASTICA DE PIÑAS								
ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA 2021-2025								
CÓDIGO	CUENTAS	VALOR 2019	% INCRE.	VALOR PROY. 2021	VALOR PROY. 2022	VALOR PROY. 2023	VALOR PROY. 2024	VALOR PROY. 2025
4.	INGRESOS							
4.1.1.01.005.001	Ventas Tarifa 12%	249.979,29	9,84%	274.577,25	315.763,84	363.128,42	417.597,68	480.237,33
4.1.1.01.005.002	Ventas Tarifa 0%	1.332.748,97	9,84%	1.463.891,47	1.683.475,19	1.935.996,47	2.226.395,94	2.560.355,33
4.2.1.04.001.	INGRESOS DIRECTOS	1.390,48	9,84%	1.527,30	1.756,40	2.019,86	2.322,84	2.671,26
4.2.1.04.001.101	INTERESES GANADOS	65,36	9,84%	71,79	82,56	94,94	109,19	125,56
4.2.1.05	DONACIONES Y COLECTAS	82.125,75	9,84%	90.206,92	103.737,96	119.298,66	137.193,46	157.772,47
	TOTAL INGRESOS	1.666.309,85		1.830.274,74	2.104.815,95	2.420.538,34	2.783.619,09	3.201.161,96
	EGRESOS							
5,	COSTOS							
5.1.3..01	COSTO DE VENTAS	1.340.790,14	9,84%	1.472.723,89	1.693.632,47	1.947.677,34	2.239.828,95	2.575.803,29
	TOTAL COSTOS	1.340.790,14		1.472.723,89	1.693.632,47	1.947.677,34	2.239.828,95	2.575.803,29
6,	GASTOS							
6.1.1.01.	SUELDOS, SALARIOS Y REMUNERACIONES	97.921,67	1,52%	99.410,08	99.410,08	100.404,18	101.398,18	102.391,88
6.1.1.03.	APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL	19.042,50		20.359,18	20.359,18	20.562,78	20.766,35	20.969,86
6.1.1.04.	BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	13.332,69		13.084,17	13.084,17	13.215,02	13.345,84	13.476,63
6.1.1.09.	COMBUSTIBLES	2.179,44	25,00%	2.724,30	2.724,30	2.724,30	2.751,54	2.806,57
6.1.1.11.	SUMINISTROS Y MATERIALES	109,02	-0,02%	109,00	108,19	107,39	106,60	105,81
6.1.1.12.	TRANSPORTE	138,60	3,71%	143,74	148,89	154,22	159,74	165,46
6.1.1.30.	IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	283,68	0,00%	283,68	283,68	283,68	283,68	283,68
6.1.1.38.	SERVICIOS PUBLICOS	505,88	-0,10%	505,37	507,40	509,43	511,46	513,51
6.1.1.40.	PAGOS POR OTROS SERVICIOS	76.402,98	1,20%	77.319,82	78.247,65	79.186,63	80.136,86	81.098,51
6.1.1.42.	PAGOS POR OTROS BIENES	200,89	-2,35%	196,17	192,66	189,21	185,82	182,50
6.1.2.19.	OTRAS PERDIDAS	4.031,75	0,00%	4.031,87	4.031,99	4.032,11	4.032,23	4.032,35
6.2.5.10.	COMISIONES BANCARIAS	141,79	0,00%	141,79	141,79	141,79	141,79	141,79
6.2.5.11	AYUDAS Y DONACIONES	82.125,75	9,84%	90.206,92	103.737,96	119.298,66	137.193,46	157.772,47
	TOTAL GASTOS	296.416,64		308.516,10	322.977,95	340.809,38	361.013,56	383.941,02
	TOTAL EGRESOS	1.637.206,78		1.781.239,99	2.016.610,42	2.288.486,72	2.600.842,51	2.959.744,31
	EXCEDENTE DEL EJERCICIO	29.103,07		49.034,75	88.205,53	132.051,62	182.776,59	241.417,65

DETERMINACIÓN DEL 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 farmacia ha adquirido en el año base, así también se requirió del pronóstico de compras, costos y gastos, para determinar la utilidad proyectada.

Los Estados de Resultados Proyectados de la Farmacia “BOTICA COMUNITARIA” muestran el incremento en sus ventas de acuerdo al pronóstico de ventas, que se lo elaboró en relación al porcentaje obtenido del promedio de las ventas de los años 2017,2018 y 2019, siendo así que para el año 2021 obtuvo unas ventas de \$1,738.468,62; al año 2022 alcanzó unas ventas de \$1.909.534,04; en el año 2023 obtuvo un valor de \$2.097.432,19; para el año 2024 las ventas se proyectaron en \$2.303.819,52 y finalmente para el año 2025 sus ventas alcanzan el valor de \$2.530.515,36; lo que significa que se le dio cumplimiento al objetivo de la planeación incrementando puntos porcentuales durante los cinco períodos a sus ventas lo cual le resulta favorable; a esto se le suman ingresos que no son resultado de los operaciones de la farmacia, los cuales son poco relevantes en comparación a los ingresos operaciones, y de la misma forma obtienen un incremento porcentual en relación a las ventas de cada periodo.

De igual manera se determinó el incremento en las compras ya que la lógica es que si las ventas aumentan el 9,84%, la farmacia debe de adquirir el 9,84% más de inventario de lo habitual, por lo que los costos de ventas incrementan los mismos puntos porcentualmente; el porcentaje de los gastos en lo referente a sueldos, salarios y remuneraciones, y demás cuentas como beneficios sociales y aportes a la seguridad social, se lo calcula en base a lo establecido por la legislación de Ecuador.

Para establecer las demás salidas de efectivo de las cuentas de gastos que se encuentran en el

Estado de Resultados del año 2019, se aplican datos estadísticos obtenidos del INEC, en donde se establecen porcentajes promedios que fueron aplicados en los siguientes años proyectados, mientras que para otros gastos como los de ayuda y comisiones se tomo como referencia a los ingresos obtenidos por esta misma condición y se aplicaron políticas preestablecidas por la farmacia.

Como resultado se obtiene que los egresos se incrementan cada periodo proyectado, pero sin embargo, es evidente que en la mayoría de las cuentas de los gastos el porcentaje de incremento para cada año disminuye, por lo que se evidencia cada vez un valor mayor en excedentes del ejercicio, debido a que los ingresos se mantienen en constante crecimiento dando cumplimiento al objetivo propuesto; lo que refleja que la farmacia tanto en ingresos como en gastos va relacionado permitiéndole cubrirlos sin necesidad de llegar a pedir financiamiento.

Ante lo expuesto se evidencia que en cada año proyectado aumenta la utilidad ya que sus valores lo reflejan, para el año 2021 es de \$49.034,75; en el 2022 de \$88.205,53; en el 2023 de \$132.051,62; en año 2024 alcanza la cifra de \$182.776,59; y finalmente para el año 2025 se obtiene un excedente de \$241.417,65 lo que resulta beneficioso para su propietario, permitiéndole alcanzar sus metas y objetivos en beneficio de la Farmacia.

El estado de resultados proforma muestra una actividad económica eficiente si es que se da cumplimiento a los objetivos propuestos y se desempeña las políticas de la organización, ya que aplicando las TIC'S y logrando ese reconocimiento global ofreciendo facilidades de compras mediante una plataforma especializada para ventas se evidencia que la utilidad aumenta considerablemente en cada uno de los periodos fiscales.

BALANCE GENERAL PROYECTADO 2021-2025

CÓDIGOS	CUENTAS	AÑO BASE 2019	VALOR PROYECTADO 2021	VALOR PROYECTADO 2022	VALOR PROYECTADO 2023	VALOR PROYECTADO 2024	VALOR PROYECTADO 2025
1,	ACTIVO						
1.1.	ACTIVO CORRIENTE	435.982,07	504.749,40	570.694,53	615.708,42	641.837,42	653.384,39
1.1.1.01.001.	CAJA GENERAL	8.338,00	9.158,46	9.608,28	9.627,90	9.214,68	8.423,48
1.1.1.01.002.	BANCOS	86.699,11	121.097,00	153.188,78	165.115,61	158.656,48	137.321,70
1.1.3.01.001.	CUENTAS POR COBRAR CLIENTES DE	6.428,31	7.060,86	7.407,65	7.422,78	7.104,20	6.494,21
1.1.3.03.001.	ANTICIPOS ENTREGADOS A EMPLEADOS	1.341,55	1.473,56	1.545,93	1.549,09	1.482,60	1.355,30
1.1.3.03.030.	PRESTAMOS ENTREGADOS A EMPLEADOS	8,40	9,23	9,68	9,70	9,28	8,49
1.1.3.07.001.	CREDITO TRIBUTARIO DEL IVA	15.890,65	17.454,29	18.311,56	18.348,95	17.561,43	16.053,55
1.1.4.01.005.	INVENTARIOS DE MERCADERIA EN ALMACEN	277.276,05	304.560,01	334.528,72	367.446,34	403.603,06	443.317,61
1.1.5.01.005.	Poliza Banco de Machala	40.000,00	43.936,00	46.093,93	46.188,05	44.205,69	40.410,06
1.2.	ACTIVO NO CORRIENTE	89.418,31	89.418,31	89.418,31	89.418,31	89.418,31	89.418,31
1.2.1.03.001.	INMUEBLES	53.363,23	53.363,23	53.363,23	53.363,23	53.363,23	53.363,23
1.2.1.03.005.	MUEBLES DE OFICINA	20.021,35	20.021,35	20.021,35	20.021,35	20.021,35	20.021,35
1.2.1.03.006.	EQUIPO DE COMPUTACION Y SOFTWARE	16.117,19	16.117,19	16.117,19	16.117,19	16.117,19	16.117,19
1.2.1.03.007.	DEPRECIACIONES	-83,46	-83,46	-83,46	-83,46	-83,46	-83,46
	TOTAL ACTIVOS	525.400,28	594.167,71	660.112,84	705.126,73	731.255,73	742.802,70
2,	PASIVO						
2.1.	PASIVO CORRIENTE	237.896,82	261.305,87	274.139,98	274.699,75	262.909,84	240.335,59
2.1.1.01.001.	CUENTAS POR PAGAR A PROVEEDORES	235.036,49	258.164,08	270.843,88	271.396,92	259.748,77	237.445,94
2.1.3.08.001.	IMPUESTO AL VALOR AGREGADO	88,80	97,54	102,33	102,54	98,14	89,71
2.1.3.08.003.	IMPUESTO A LA RENTA	1.193,29	1.310,71	1.375,09	1.377,89	1.318,76	1.205,52
2.1.3.08.005.	I.E.S.S. POR PAGAR	1.578,24	1.733,54	1.818,68	1.822,40	1.744,18	1.594,42
2.2.	PASIVO NO CORRIENTE	252.418,50	277.256,48	290.874,01	291.467,95	278.958,36	255.006,14
2.2.2.01.001	CUENTAS POR PAGAR A RELACIONADAS	252.418,50	277.256,48	290.874,01	291.467,95	278.958,36	255.006,14
	TOTAL PASIVOS	490.315,32	538.562,35	565.013,98	566.167,70	541.868,20	495.341,74
3,	PATRIMONIO	35.085,06	55.605,37	95.098,86	138.959,03	189.387,54	247.460,96
3.3.	RESULTADOS	35.085,06	55.605,37	95.098,86	138.959,03	189.387,54	247.460,96
3.3.1.01.	EJERCICIOS ANTERIORES	5.981,99	6.570,62	6.893,34	6.907,41	6.610,95	6.043,31
3.3.1.01.001.019	Excedente ejercicio 2019	29.103,07	49.034,75	88.205,53	132.051,62	182.776,59	241.417,65
	TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO	525.400,38	594.167,71	660.112,85	705.126,73	731.255,74	742.802,70

DETERMINACIÓN DEL BALANCE GENERAL

Para el desarrollo de los estados financieros proforma, se utilizó el método porcentual, el cual se lo obtuvo en función del total de las ventas del año correspondiente proyectado, dividiendo el valor de cada una de las cuentas sobre el valor total de las ventas correspondientes al año a proyectar, el resultado es el porcentaje de incremento para cada uno de los periodos proyectados.

El Balance General proyectado muestra incremento en cada una de las cuentas del activo y del pasivo, ya que las ventas por cumplimiento del objetivo, las ventas se acrecientan cada año, lo que destaca es que el pasivo total tiene un incremento mayor en el transcurso de cada periodo proyectado que el activo total; la cuenta con mayor incidencia en el pasivo es la de la deuda a los proveedores, ya que para el periodo del 2025 llega a alcanzar la cifra de \$237.445,94, significando casi la totalidad de los pasivos, y por ende en el activo la cuenta más representativa para el 2025 será la que carga a inventario de mercadería en almacén, contando con un valor relevante de \$280.118,52; siendo esto positivo para la farmacia, ya que no tendrá inconvenientes con falta de insumos disponibles para la venta.

En el Patrimonio consta de excedentes de ejercicios anteriores más los excedentes del ejercicio fiscal finalizado, lo que se le suma a la cuenta de Resultados en donde al momento de aplicar la ecuación contable se muestra la diferencia y aumento que existe entre los años proyectados, para el año 2021 el patrimonio sumo a \$29.738,67; y finalmente para el año 2025 se estima que alcance la cifra de \$241.417,65.

PUNTO DE EQUILIBRIO

FARMACIA “BOTICA COMUNITARIA” CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS FIJOS Y VARIABLES Al 31 de diciembre del 2021

RUBROS	AÑO PROYECTADO 2021		
	VALOR	COSTO	
		FIJO	VARIABLE
COSTOS			
COSTOS DE VENTAS	1.472.723,89		1.472.723,89
GASTOS			
SUELDOS, SALARIOS Y REMUNERACIONES	99.410,08	99.410,08	
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL	20.359,18	20.359,18	
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	13.084,17	13.084,17	
COMBUSTIBLES	2.724,30		2.724,30
SUMINISTROS Y MATERIALES	109,00		109,00
TRANSPORTE	143,74		143,74
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	283,68	283,68	
SERVICIOS PÚBLICOS	505,37	505,37	
PAGOS POR OTROS SERVICIOS	77.319,82		77.319,82
PAGOS POR OTROS BIENES	196,17		196,17
OTRAS PÉRDIDAS	4.031,87		4.031,87
COMISIONES BANCARIAS	141,79		141,79
AYUDAS Y DONACIONES	90.206,92		90.206,92
TOTAL	1.781.239,99	133.642,49	1.647.597,50

- EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

$$PE = \frac{\text{COSTOS FIJOS}}{1 - \left(\frac{\text{COSTOS VARIABLES}}{\text{VENTAS TOTALES}} \right)}$$

$$PE = \frac{133.642,49}{1 - \left(\frac{1.647.597,50}{1.830.274,74} \right)}$$

PE = 1.338.987,14

- EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA

$$PE = \frac{\text{COSTOS FIJOS}}{(\text{VENTAS TOTALES} - \text{COSTOS VARIABLES})} * 100$$

PE= 73.16%



INTERPRETACIÓN:

Una vez obtenido el punto de equilibrio para el año 2021 en la Farmacia “BOTICA COMUNITARIA” de la ciudad de Piñas, considerando los ingresos de \$1.830.274,74 y los Costos Totales de \$1.472.723,89; el propietario debe tener un ingreso mínimo de \$1.338.987,14; a más de trabajar el 73,16% de su capacidad instalada para obtener un equilibrio financiero y así mantenerse en el mercado farmacéutico, y de esta manera poder cubrir los costos y gastos, que se produzcan en el año.

FARMACIA “BOTICA COMUNITARIA”
CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS FIJOS Y VARIABLES
 Al 31 de diciembre del 2022

RUBROS	AÑO PROYECTADO 2022		
	VALOR	COSTO	
		FIJO	VARIABLE
COSTOS			
COSTOS DE VENTAS	1.693.632,47		1.693.632,47
GASTOS			
SUELDOS, SALARIOS Y REMUNERACIONES	99.410,08	99.410,08	
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL	20.359,18	20.359,18	
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	13.084,17	13.084,17	
COMBUSTIBLES	2.724,30		2.724,30
SUMINISTROS Y MATERIALES	108,19		108,19
TRANSPORTE	148,89		148,89
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	283,68	283,68	
SERVICIOS PÚBLICOS	507,40	507,40	
PAGOS POR OTROS SERVICIOS	78.247,65		78.247,65
PAGOS POR OTROS BIENES	192,66		192,66
OTRAS PÉRDIDAS	4.031,99		4.031,99
COMISIONES BANCARIAS	141,79		141,79
AYUDAS Y DONACIONES	103.737,96		103.737,96
TOTAL	2.016.610,42	133.644,51	1.882.965,91

- EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

$$PE = \frac{\text{COSTOS FIJOS}}{1 - \left(\frac{\text{COSTOS VARIABLES}}{\text{VENTAS TOTALES}} \right)}$$

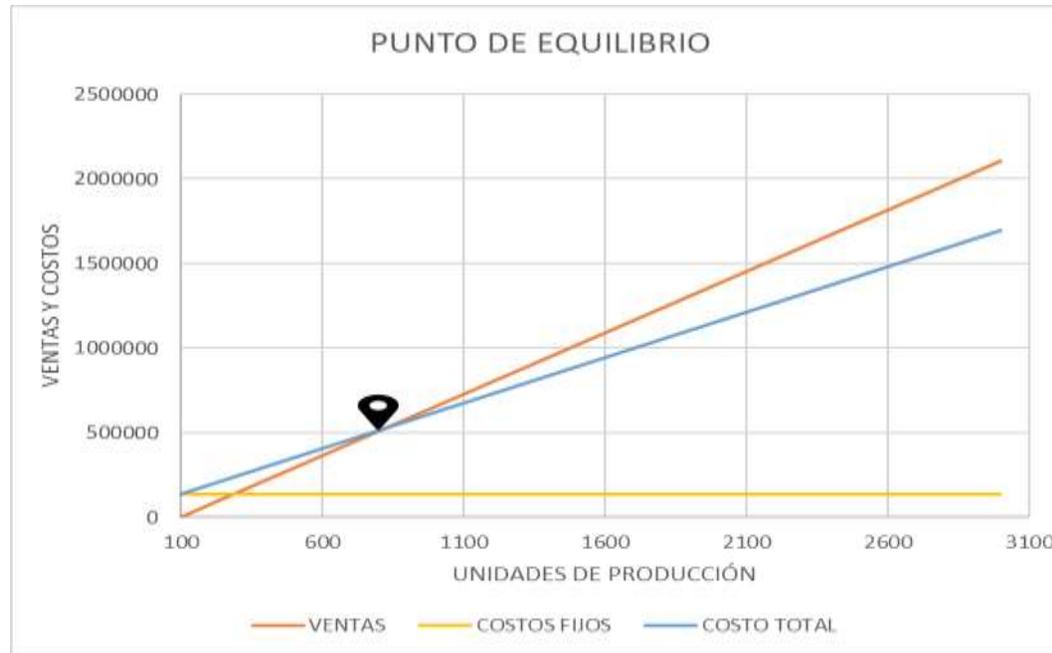
$$PE = \frac{133.644,51}{1 - \left(\frac{1.882.965,91}{2.104.815,95} \right)}$$

$$PE = 1.267.960,55$$

- EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA

$$PE = \frac{\text{COSTOS FIJOS}}{(\text{VENTAS TOTALES} - \text{COSTOS VARIABLES})} * 100$$

$$PE = 60,24\%$$



INTERPRETACIÓN:

Una vez obtenido el punto de equilibrio para el año 2022 en la Farmacia “BOTICA COMUNITARIA” de la ciudad de Piñas, considerando los ingresos totales de \$ 2.104.815,95; y los Costos Totales de \$ 1.693.632,47; el propietario debe tener un ingreso mínimo de \$ 1.267.960,55; a más de trabajar el 60,24% de su capacidad instalada para obtener un equilibrio financiero y así mantenerse en el mercado farmacéutico, y de esta manera poder cubrir los costos y gastos, que se produzcan en el año.

FARMACIA “BOTICA COMUNITARIA”
CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS FIJOS Y VARIABLES

Al 31 de diciembre del 2023

RUBROS	AÑO PROYECTADO 2023		
	VALOR	COSTO	
		FIJO	VARIABLE
COSTOS			
COSTOS DE VENTAS	1.947.677,34		1.947.677,34
GASTOS			
SUELDOS, SALARIOS Y REMUNERACIONES	100.404,18	100.404,18	
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL	20.562,78	20.562,78	
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	13.215,02	13.215,02	
COMBUSTIBLES	2.724,30		2.724,30
SUMINISTROS Y MATERIALES	107,39		107,39
TRANSPORTE	154,22		154,22
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	283,68	283,68	
SERVICIOS PÚBLICOS	509,43	509,43	
PAGOS POR OTROS SERVICIOS	79.186,63		79.186,63
PAGOS POR OTROS BIENES	189,21		189,21
OTRAS PÉRDIDAS	4.032,11		4.032,11
COMISIONES BANCARIAS	141,79		141,79
AYUDAS Y DONACIONES	119.298,66		119.298,66
TOTAL	2.288.486,72	134.975,07	2.153.511,65

• **EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS**

$$PE = \frac{\text{COSTOS FIJOS}}{1 - \left(\frac{\text{COSTOS VARIABLES}}{\text{VENTAS TOTALES}} \right)}$$

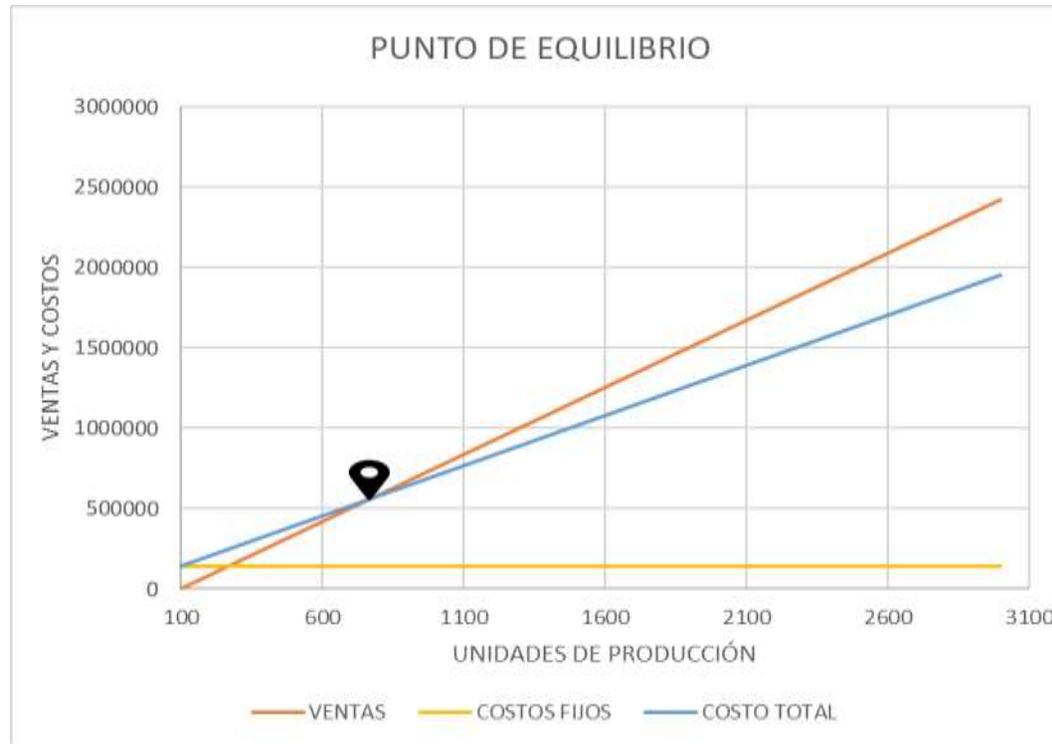
$$PE = \frac{134.975,07}{1 - \left(\frac{2.153.511,65}{2.420.538,34} \right)}$$

$$PE = 1.205.983,30$$

• **EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA**

$$PE = \frac{\text{COSTOS FIJOS}}{(\text{VENTAS TOTALES} - \text{COSTOS VARIABLES}) * 100}$$

$$PE = 50.55\%$$



INTERPRETACIÓN:

Una vez obtenido el punto de equilibrio para el año 2023 en la Farmacia “BOTICA COMUNITARIA” de la ciudad de Piñas, considerando los ingresos Totales de \$ 2.420.538,34; y los Costos Totales de \$ 1.947.677,34; el propietario debe tener un ingreso mínimo de \$ 1.223.519,42; a más de trabajar por lo menos el 50.55% de su capacidad instalada para obtener un equilibrio financiero y así mantenerse en el mercado farmacéutico, y de esta manera poder cubrir los costos y gastos, que se produzcan en el año.

FARMACIA “BOTICA COMUNITARIA”
CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS FIJOS Y VARIABLES

Al 31 de diciembre del 2024

RUBROS	AÑO PROYECTADO 2024		
	VALOR	COSTO	
		FIJO	VARIABLE
COSTOS			
COSTOS DE VENTAS	2.239.828,95		2.239.828,95
GASTOS			
SUELDOS, SALARIOS Y REMUNERACIONES	101.398,18	101.398,18	
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL	20.766,35	20.766,35	
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	13.345,84	13.345,84	
COMBUSTIBLES	2.751,54		2.751,54
SUMINISTROS Y MATERIALES	106,60		106,60
TRANSPORTE	159,74		159,74
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	283,68	283,68	
SERVICIOS PÚBLICOS	511,46	511,46	
PAGOS POR OTROS SERVICIOS	80.136,86		80.136,86
PAGOS POR OTROS BIENES	185,82		185,82
OTRAS PÉRDIDAS	4.032,23		4.032,23
COMISIONES BANCARIAS	141,79		141,79
AYUDAS Y DONACIONES	137.193,46		137.193,46
TOTAL	2.600.842,51	136.305,51	2.464.536,99

- **EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS**

$$PE = \frac{\text{COSTOS FIJOS}}{1 - \left(\frac{\text{COSTOS VARIABLES}}{\text{VENTAS TOTALES}}\right)}$$

$$PE = \frac{136.305,51}{1 - \left(\frac{2.464.536,99}{2.783.619,09}\right)}$$

PE = 1.189.106,60

- **EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA**

$$PE = \frac{\text{COSTOS FIJOS}}{(\text{VENTAS TOTALES} - \text{COSTOS VARIABLES})} * 100$$

PE= 42.72%



INTERPRETACIÓN:

Una vez obtenido el punto de equilibrio para el año 2024 en la Farmacia “BOTICA COMUNITARIA” de la ciudad de Piñas, considerando los ingresos Totales de \$ 2.783.619,09; y los Costos Totales de \$ 2.239.828,95; el propietario debe tener un ingreso mínimo de \$ 1.189.106,60; a más de trabajar por lo menos el 42.72% de su capacidad instalada para obtener un equilibrio financiero y así mantenerse en el mercado farmacéutico, y de esta manera poder cubrir los costos y gastos, que se produzcan en el año.

FARMACIA “BOTICA COMUNITARIA”
CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS FIJOS Y VARIABLES
Al 31 de diciembre del 2025

RUBROS	AÑO PROYECTADO 2025		
	VALOR	COSTO	
		FIJO	VARIABLE
COSTOS			
COSTOS DE VENTAS	2.575.803,29		2.575.803,29
GASTOS			
SUELDOS, SALARIOS Y REMUNERACIONES	102.391,88	102.391,88	
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL	20.969,86	20.969,86	
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	13.476,63	13.476,63	
COMBUSTIBLES	2.806,57		2.806,57
SUMINISTROS Y MATERIALES	105,81		105,81
TRANSPORTE	165,46		165,46
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	283,68	283,68	
SERVICIOS PÚBLICOS	513,51	513,51	
PAGOS POR OTROS SERVICIOS	81.098,51		81.098,51
PAGOS POR OTROS BIENES	182,50		182,50
OTRAS PÉRDIDAS	4.032,35		4.032,35
COMISIONES BANCARIAS	141,79		141,79
AYUDAS Y DONACIONES	157.772,47		157.772,47
TOTAL	2.959.744,31	137.635,56	2.822.108,75

• **EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS**

$$PE = \frac{\text{COSTOS FIJOS}}{1 - \left(\frac{\text{COSTOS VARIABLES}}{\text{VENTAS TOTALES}} \right)}$$

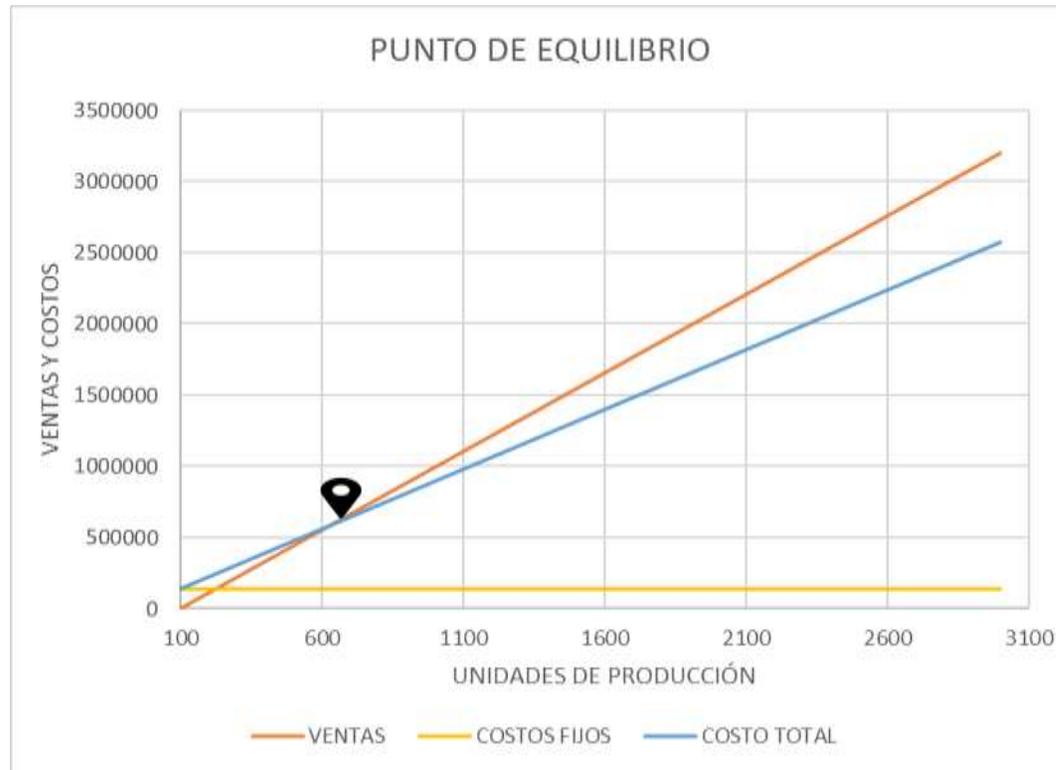
$$PE = \frac{137.635,57}{1 - \left(\frac{2.822.108,75}{3.201.161,96} \right)}$$

$$PE = 1.162.353,25$$

• **EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA**

$$PE = \frac{\text{COSTOS FIJOS}}{(\text{VENTAS TOTALES} - \text{COSTOS VARIABLES})} * 100$$

$$PE = 36.31\%$$



INTERPRETACIÓN:

Una vez obtenido el punto de equilibrio para el año 2024 en la Farmacia “BOTICA COMUNITARIA” de la ciudad de Piñas, considerando los ingresos Totales de \$ 3.201.161,96; y los Costos Totales de \$ 2.575.803,29, el propietario debe tener un ingreso mínimo de \$ 1.162.353,25, a más de trabajar por lo menos el 36.31% de su capacidad instalada para obtener un equilibrio financiero y así mantenerse en el mercado farmacéutico, y de esta manera poder cubrir los costos y gastos, que se produzcan en el año.

g. DISCUSIÓN.

Mediante la visita realizada a la Farmacia “BOTICA COMUNITARIA” se obtuvo acceso al sector administrativo de la misma en donde se dialogó con el propietario y contadora de la farmacia, se pudo conocer que no aplicaban indicadores financieros que le permitan conocer la liquidez, actividad, endeudamiento y rentabilidad del ejercicio económico del año 2019.

Por otro lado, tampoco realizaban una Planeación Financiera, lo que no les permitía tener un enfoque claro de las ventas, costos y gastos futuros; Además no elaboran el presupuesto de efectivo para determinar los sobrantes o faltantes de dinero que requiere para invertir o pedir financiamiento, y por ende no realizan estados financieros proforma impidiéndoles visualizar de manera cuantitativa la ejecución de sus metas y así pronosticar situaciones futuras de la empresa.

Con estos antecedentes es indispensable ejecutar una Planificación Financiera que le permita minimizar el riesgo y optimizar los recursos, para decidir anticipadamente sobre las necesidades del efectivo y su correcta aplicación, para buscar su mejor rendimiento maximizando la seguridad financiera y alcanzar los objetivos y metas propuestas.

Para realizar el diagnóstico situacional de la farmacia se realizó un análisis FODA en base al análisis vertical e indicadores financieros para determinar la capacidad de pago, cuenta con capital de trabajo para realizar inversiones futuras; también se puede evidenciar que los inventarios rotan aproximadamente en 3 meses; El nivel de endeudamiento renta el 93%; y, el margen bruto de utilidades es del 16% después de cancelar los costos y cuenta con un margen neto de utilidad del 2% después de cancelar los gastos. Con los resultados obtenidos se procede al desarrollo de la Planificación Financiera, permitiendo el cumplimiento del objetivo general, iniciando por los pronósticos hasta llegar a los Estados Financieros Proforma, finalizando con el punto de equilibrio al que debe llegar la Farmacia para poder cubrir sus costos y gastos sin tener ganancia alguna.

h. CONCLUSIONES

- A través del diagnóstico financiero, se pudo determinar la situación económica y financiera de la farmacia, por lo cual se concluye que la liquidez en los primeros años es preocupante porque no se encuentra en capacidad de liquidar todas sus deudas a corto plazo al 100%, no obstante, su capital neto de trabajo es óptimo lo que provoca que la organización pueda financiar adecuadamente sus actividades.
- La farmacia mantiene un nivel de endeudamiento alto, en especial con sus proveedores, ya que por cada dólar invertido los acreedores aportaron con \$13,97; por lo que el grado de compromiso del patrimonio es elevado; así mismo, los acreedores tienen participación del 93.32% sobre el activo total de la farmacia en el periodo económico del año 2019 de la farmacia.
- Dentro de los niveles de actividad la rotación de inventarios es favorable, el período de cuentas por cobrar presenta niveles óptimos, la farmacia produce y cobra el efectivo a sus clientes en un período menor al que pagan a sus proveedores.
- Al obtener los resultados de los programas de entradas y salidas de efectivo se determinan los valores financieros proyectados con los que contará la Farmacia, en donde se evidencia que los ingresos, costos y gastos aumentan relativamente de acuerdo con el estudio realizado, por lo que el presupuesto del caja para los años proyectados determina excedentes de efectivo, lo que resulta positivo para la farmacia ya que no tendrá que endeudarse para cubrir los pasivos a corto plazo.
- Al realizar el cálculo del punto de equilibrio se determinó que la Farmacia los dos primeros años necesita obtener ingresos por ventas muy elevados para así lograr cubrir sus costos y gastos y empezar a generar utilidad, además de tener que utilizar más de 50 puntos porcentuales de su

capacidad instalada para obtener rentabilidad sobre las actividades realizadas, sin embargo, lo que resulta positivo es que cada posterior periodo económico el punto de equilibrio a alcanzar va decreciendo, permitiendo así generar mayor utilidad.

i. RECOMENDACIONES.

En base a cada una de las conclusiones establecidas a la Farmacia “BOTICA COMUNITARIA”, se plantea las siguientes recomendaciones dirigidas al propietario y administradores de esta.

- Para mejorar los niveles de liquidez es recomendable mantener un buen manejo de las políticas de cobro creando un canal de comunicación activo, donde se pueda recordar, informar y mantener actualizados a los clientes sobre el estado de las deudas que tienen pendiente.
- Disminuir el nivel de endeudamiento mediante aplicación del objetivo planteado, las TIC´S para la promoción y venta de forma más cómoda y brindado facilidades a sus clientes, de tal forma que se logre expandir la demanda, que permita mejorar las ventas y la rotación de los activos obteniendo liquidez para pagar con mayor frecuencia las deudas a los proveedores, ya que no es aconsejable que la farmacia dependa en gran medida de sus acreedores.
- Considerar la información obtenida en el informe financiero, ya que contiene los resultados reales de la gestión económica – financiera de la farmacia, para que apliquen acciones correctivas oportunas, así mismo para la futura toma de decisiones en la realización de nuevas inversiones que vayan en el adelanto y mejora de la entidad fortaleciendo su situación económica financiera.
- Se recomienda considerar los valores proyectados, ya que permite conocer el comportamiento de las cuentas a futuro y por ende tomar a tiempo decisiones acertadas que permitirá evitar gastos innecesarios que puedan disminuir las utilidades.

j. BIBLIOGRAFÍA.

- Alfredo, L. (2015). *Proceso Administrativo* . México: Grupo Editorial Patria .
- Cantú, G. G., & Andrade, N. (2014). *Contabilidad Financiera* . México: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- Cibrán, P., Prado, C., Crespo, M., & Huarte, C. (2013). *Planeación Financiera*.
- Córdoba, M. (2012). *Gestión Financiera* . Bogotá Colombia: Ecbe.
- Correa, P. (S/f). *Gneralidades del Presupuesto*.
- Cosío, M. E. (Jul 9, 2019). *Administración financiera del circulante*. México: IMCP.
- Federico, M., Anibal, H., & Fedi, J. (2016). *Introducción a la Gestión y Administración en las Organizaciones* . Argentina: Florencio Varela.
- Gitman, L. T., & Zutter, J. C. (2012). *Principios de Administración Financiera*. Mexico: Person Educattion.
- Guajardo, G., & Andrade, N. (2012). *Contabilidad para no contadores* . México: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- Guardado, J. A. (2006). *Gestión de Aprovisionamiento* . Madrid, España : Ediciones Akal S.A.
- Gutierrez, J., & Gutierrez, D. (2018). *Planeación Financiera y Gestión del Valor* . Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Horne, V., & Wachowicz, J. (2010). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: PEARSON EDUCACIÓN.
- Jaramillo, L. E. (2007). *Contabilidad General* . Loja, Ecuador: EDILOJA Cía. Ltda.
- Luna, A. (2015). *Proceso Administrativo* . México: Grupo Editorial Patria .
- Lupe, E., & Mercedes. (2018). *Contabilidad General*. Editorial de la Universidad Nacional de Loja.
- Madroño, M. (2019). *Administración financiera del circulante*. México: IMCP.
- Maldonado, J. Á. (2017). *Economía de la Empresa*. Honduras .
- Morales, A., & Morales, J. (2014). *Planeación Financiera*. México: Editorial Patria.
- Puente, M., Viñan, J., & Aguilar, J. (2017). *Planeación financiera y presupuestaria*. Riobamba, Ecuador : Politecnica SPOCH .
- Robles, C. (2012). *Fundamentos de la Administración Financiera*. México: RED TERCER MILENIO S.C.
- Rocha, R., & Morales, J. (2014). *Contabilidad de Sociedades*. México : GRUPO EDITORIAL PATRIA .
- Zapata, P. (2017). *Contabilidad General*. Colombia: Alfaomega.

k. ANEXOS.



**REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES
SOCIEDADES**



NÚMERO RUC:	0791700477001		
RAZÓN SOCIAL:	PARROQUIA ECLESIASTICA DE PIÑAS		
NOMBRE COMERCIAL:			
REPRESENTANTE LEGAL:	GUIMERA GASCON MANUEL		
CONTADOR:	AGUILAR, C. ABRERA SEGUNDO EDUARDO		
CLASE CONTRIBUYENTE:	OTROS	OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD:	SI
CALIFICACIÓN ARTESANAL:	SI	NÚMERO:	SI

REC. NACIMIENTO: REC. INSCRIPCIÓN: 19/04/2000 REC. SUSPENSIÓN DEFINITIVA:	REC. INICIO ACTIVIDADES: 19/04/2000 REC. ACTUALIZACIÓN: 29/08/2014 REC. REINICIO ACTIVIDADES:
--	--

ACTIVIDAD ECONÓMICA PRINCIPAL

ORGANIZACIONES RELIGIOSAS QUE ATIENDEN DIRECTAMENTE A LOS FELIGRESES EN IGLESIAS.

DOMICILIO TRIBUTARIO

Provincia: EL ORO Canton: PIÑAS Parroquia: PIÑAS Calle: GONZALEZ SUAREZ Numero: S/N Interseccion: BOLIVAR Oficina: P.B. Referencia ubicación: FRENTE AL PARQUE CENTRAL Telefono Trabajo: 072976147 Email: pa_edepinas@hotmail.com

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS

- * ANEXO ACCIONISTAS, PARTICIPES, SOCIOS, MIEMBROS DEL DIRECTORIO Y ADMINISTRADORES
- * ANEXO RELACION DEPENDENCIA
- * ANEXO TRANSACCIONAL SIMPLIFICADO
- * DECLARACIÓN DE IMPUESTO A LA RENTA SOCIEDADES
- * 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.gov.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 (RUSE) 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	2	ABERTOS	2
JURISDICCIÓN	ZONA 7 EL ORO	CERRADOS	0



Código: RMRUC2019003101189
 Fecha: 06/12/2019 15:14:45 PM



REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES SOCIEDADES



NÚMERO RUC:
RAZÓN SOCIAL:

0791700477001
PARROQUIA ECLESIASTICA DE PIÑAS

ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS

Nº. ESTABLECIMIENTO:	001	Estado:	ABIERTO - MATRIZ	FEC. INICIO ACT.:	19/04/2000
NOMBRE COMERCIAL:		FEC. CIERRE:		FEC. RENUNCIO:	

ACTIVIDAD ECONÓMICA:

ORGANIZACIONES RELIGIOSAS QUE ATIENDEN DIRECTAMENTE A LOS FELIGRESES EN IGLESIAS.
ACTIVIDADES DE ALQUILER DE LOCALES COMERCIALES.

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: EL ORO Cantón: PIÑAS Parroquia: PIÑAS Calle: GONZALEZ SUAREZ Numero: SIN Interseccion: BOLIVAR Referencia: FRENTE AL PARQUE CENTRAL
Oficina: P.B. Telefono Trabajo: 072976147 Email: pa_ecepinas@hotmail.com Email principal: pa_ecepinas@hotmail.com

Nº. ESTABLECIMIENTO:	002	Estado:	ABIERTO - LOCAL COMERCIAL	FEC. INICIO ACT.:	23/12/1999
NOMBRE COMERCIAL:	BOTICA COMUNITARIA	FEC. CIERRE:	14/01/2003	FEC. RENUNCIO:	27/07/2004

ACTIVIDAD ECONÓMICA:

VENTA AL POR MENOR DE PRODUCTOS FARMACEUTICOS.

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: EL ORO Cantón: PIÑAS Parroquia: PIÑAS Calle: GONZALEZ SUAREZ Numero: SIN Interseccion: BOLIVAR Referencia: FRENTE AL PARQUE CENTRAL
Oficina: P.B. Telefono Trabajo: 072976147 Email principal: pa_ecepinas@hotmail.com



Código: RIMRUC2019003101189

Fecha: 06/12/2019 15:14:45 PM

PARROQUIA ECLESIASTICA DE PIÑAS
BALANCE GENERAL
Desde el 01 de Enero del 2019 al 31 de diciembre del 2019

I.	ACTIVO		525400,38
I.I.	ACTIVO CORRIENTE		435982,07
I.I.1.	DISPONIBLE		95037,11
I.I.1.01.	CAJAS-BANCOS		95037,11
I.I.1.01.001.	CAJA GENERAL		8338,00
I.I.1.01.001.001.	Caja - Ventas	8338,00	0
I.I.1.01.002.	BANCOS		86699,11
I.I.1.01.002.001.	Banco del Pichincha - Cta.Cte. N° 3186592704	78010,07	0
I.I.1.01.002.002.	Banco de Machala	1806,88	
I.I.1.01.002.003.	Cooperativa JEP	6882,16	
I.I.3.	EXIGIBLE		23668,91
I.I.3.01.	CUENTAS Y DCTOS.POR COBRAR CLIENTES NO		6428,31
I.I.3.01.001.	CUENTAS POR COBRAR CLIENTES DE		6428,31
I.I.3.01.001.001.	Cuentas por Cobrar Clientes Medicamentos	6428,31	0
I.I.3.03.	OTRAS CUENTAS Y DCTOS.POR COBRAR CLIENTES		1349,95
I.I.3.03.001.	ANTICIPOS ENTREGADOS A EMPLEADOS		1341,55
I.I.3.03.001.001.	Anticipos a Empleados	1341,55	0
I.I.3.03.030.	PRESTAMOS ENTREGADOS A EMPLEADOS		8,4
I.I.3.03.030.001.	Prestamos a Empleados	8,4	0
I.I.3.07.	VALORES POR COBRAR AL FISCO (IVA)		15890,65
I.I.3.07.001.	CREDITO TRIBUTARIO DEL IVA		15890,65
I.I.3.07.001.007.	Crédito Tributario Proporcional Mensual	15890,65	0
I.I.4.	REALIZABLE		277276,05
I.I.4.01.	INVENTARIOS		277276,05
I.I.4.01.005.	INVENTARIOS DE MERCADERIA EN ALMACEN		277276,05
I.I.4.01.005.001.	Inventario Medicamentos	277276,05	0
I.I.5	INVERSIONES TEMPORALES A COSTO AMORTIZADO		40000
I.I.5.01	POLIZAS DEACUMULACION		40000
I.I.5.01.005.	Poliza Banco de Machala	40000,00	
I.2.	ACTIVO NO CORRIENTE		89418,31
I.2.1.	ACTIVOS FIJOS		89418,31
I.2.1.03.	FIJOS DEPRECIABLES		89418,31
I.2.1.03.001.	INMUEBLES		53363,23
I.2.1.03.001.020.	Construcciones Menores	53363,23	0
I.2.1.03.005.	MUEBLES DE OFICINA		20021,35
I.2.1.03.005.001.	Equipos de Oficina	20021,35	0
I.2.1.03.006.	EQUIPO DE COMPUTACION Y SOFTWARE		16117,19
I.2.1.03.006.001.	Equipos de Computación	16117,19	0
I.2.1.03.007.	DEPRECIACIONES		-83,46
I.2.1.03.007.001.	Depreciacion Acumulada	-83,46	
	TOTAL ACTIVOS		525400,38
2.	PASIVO		490315,32
2.1.	PASIVO CORRIENTE		237896,82
2.1.1.	CTAS. Y DCTOS. POR PAGAR A PROVEEDORES NO		235036,49
2.1.1.01.	OBLIGACIONES OPERACIONALES		235036,49
2.1.1.01.001.	CUENTAS POR PAGAR A PROVEEDORES		235036,49
2.1.1.01.001.001.	Cuentas por Pagar a Proveedores	235036,49	
2.1.3.	OTRAS CTAS. Y DCTOS. POR PAGAR A		2860,33
2.1.3.08.	OBLIGACIONES FISCALES		2860,33
2.1.3.08.001.	IMPUESTO AL VALOR AGREGADO		88,8
2.1.3.08.001.800.	Impuestos por Pagar Declaración Formulario # 104	88,8	
2.1.3.08.003.	IMPUESTO A LA RENTA		1193,29
2.1.3.08.003.800.	R.I.R.Impuestos por Pagar.-Declaración Formulario No. 103	1193,29	
2.1.3.08.005.	LES.S. POR PAGAR		1578,24
2.1.3.08.005.001.	Aporte Personal por Pagar	583,16	
2.1.3.08.005.002.	Aporte Patronal, Iece + Cccap	749,77	
2.1.3.08.005.003.	Fondos de Reserva	245,31	
2.2.	PASIVO NO CORRIENTE		252418,5
2.2.2.	CTAS. Y DCTOS. RELACIONADAS		252418,5
2.2.2.01	CTAS. Y DCTOS. RELACIONADAS		252418,5
2.2.2.01.001	CUENTAS POR PAGAR A RELACIONADAS		252418,5
2.2.2.01.001.001	Cuentas relacionadas	252418,5	

Parroquia Ecclesia
DIOCESIS DE MACAY
PIÑAS - EL ORO

Manuel Guimera
Rvdo. Manuel Guimera Gascon
PROPIETARIO - BOTICA COMUNITARIA
RUC: 0791700477001

PARROQUIA ECLESIASTICA DE PIÑAS
ESTADO DE RESULTADOS

Desde el 01 de Enero del 2019 al 31 de diciembre del 2019

CODIGO	NOMBRE		
4.1.	INGRESOS OPERACIONALES		
4.1.1.01.005.	INGRESOS OPERACIONALES		1582728,26
4.1.1.01.005.001	Ventas Tarifa 12%	249979,29	
4.1.1.01.005.002	Ventas Tarifa 0%	1332748,97	
4.2.	INGRESOS NO OPERACIONALES		83581,59
4.2.1.	OTROS INGRESOS EXENTOS		83581,59
4.2.1.04.	OTROS INGRESOS		83581,59
4.2.1.04.001.	INGRESOS DIRECTOS		1390,48
4.2.1.04.001.001	Excedentes de Inventarios	1390,48	
4.2.1.04.001.101	INTERESES GANADOS		65,36
4.2.1.04.001.101	Intereses en cuenta ahorros	65,36	
4.2.1.05	DONACIONES Y COLECTAS		82125,75
4.2.1.05.001	Donaciones y colectas	82125,75	
	TOTAL INGRESOS		1666309,85
5.	COSTOS		1340790,14
5.1.3.	COSTO DE VENTAS		1340790,14
5.1.3..01	COSTO DE VENTAS		1340790,14
5.1.3..01.01	Costo de ventas	1340790,14	
6.	GASTOS		296416,64
6.1.	GASTOS OPERACIONALES		214149,10
6.1.1.	GASTOS ADMINISTRATIVOS		210117,35
6.1.1.01.	SUELDOS, SALARIOS Y REMUNERACIONES		97921,67
6.1.1.01.001	Salario Unificado	97921,67	
6.1.1.03.	APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL		19042,50
6.1.1.03.001	Aporte Patronal (11.15%)	10918,27	
6.1.1.03.002	Aporte Iece y Secap (1%)	979,22	
6.1.1.03.004	Fondos de Reserva	7145,02	
6.1.1.04.	BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES		13332,69
6.1.1.04.001	Décimo Tercer Sueldo o Bono Navideño	8151,60	
6.1.1.04.002	Décimo Cuarto Sueldo o Bono Escolar	5181,09	
6.1.1.09.	COMBUSTIBLES		2179,44
6.1.1.09.001	Gasolina Extra	1562,39	
6.1.1.09.002	Gasolina Super	617,05	
6.1.1.11.	SUMINISTROS Y MATERIALES		109,02
6.1.1.11.001	Suministros para la Oficina	92,18	
6.1.1.11.002	Materiales para Aseo y Limpieza	16,84	
6.1.1.12.	TRANSPORTE		138,60
6.1.1.12.002	Transporte en General	138,60	
6.1.1.30.	IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS		283,68
6.1.1.30.083	Tasas y Permisos Varios	283,68	
6.1.1.38.	SERVICIOS PUBLICOS		505,88
6.1.1.38.001	Agua Potable	415,26	
6.1.1.38.002	Energía Eléctrica	90,62	
6.1.1.40.	PAGOS POR OTROS SERVICIOS		76402,98
6.1.1.40.003	Servicios de Internet	1421,63	
6.1.1.40.006	Servicios Varios	957,28	
6.1.1.40.010	Gastos Varios	68837,83	
6.1.1.40.011	Gastos Mantenimiento	1164,24	
6.1.1.40.012	Servicios contables	4022,00	

6.1.1.42.	PAGOS POR OTROS BIENES		200,89
6.1.1.42.001	Útiles para Oficina	200,89	
6.1.2.	GASTOS DE VENTAS		4031,75
6.1.2.19.	OTRAS PERDIDAS		4031,75
6.1.2.19.021	Pérdida por Faltantes de Inventarios	4031,75	
6.2.	GASTOS NO OPERACIONALES		82267,54
6.2.5.	GASTOS FINANCIEROS		141,79
6.2.5.10.	COMISIONES BANCARIAS		141,79
6.2.5.10.053	Costo - Chequera	81,27	
6.2.5.10.054	SERVICIOS FINANCIEROS	39,79	
6.2.5.10.070	Costo - Comisión en Pagos Bancarios	20,37	
6.2.5.10.090	Costo - Comisión en Transferencias Interbancarias	0,36	
6.2.5.11	AYUDAS Y DONACIONES		82125,75
6.2.5.11.01	Ayudas y donaciones	82125,75	
	TOTAL EGRESOS		1637206,78
	 EXCEDENTE DEL EJERCICIO		 29103,07


 Rvdo. Manuel Guimera Gascon
PROPIETARIO – BOTICA COMUNITARIA
RUC: 0791700477001

Parroquia Valeriana
DIÓCESIS DE MACAY
PIÑAS - EL ORO



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

FACULTAD JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

**PLANEACIÓN FINANCIERA EN LA FARMACIA “BOTICA
COMUNITARIA” DE LA CIUDAD DE PIÑAS, PERÍODO 2021 -
2025**

Proyecto de tesis previo a optar el
Grado y Título de Ingeniero en
Contabilidad y Auditoría, Contador
Público-Auditor.

AUTOR:

Erick Xavier Torres Torres

LOJA-ECUADOR

2020

a. TEMA

PLANEACIÓN FINANCIERA EN LA FARMACIA “BOTICA COMUNITARIA” DE LA CIUDAD DE PIÑAS, PERÍODO 2021 – 2025

b. PROBLEMÁTICA

El mercado globalizado en el cual las empresas desarrollan actualmente sus actividades, obliga a que éstas se encuentren capacitadas para adaptarse a los constantes cambios que se generan en el entorno de las organizaciones, cambios que van desde la variación en las preferencias y expectativas de los consumidores, el incremento del número de competidores, hasta la aplicación de nuevas tecnologías que maximicen la calidez y solvencia de las instituciones y minimicen los tiempos y costos que se generan durante el proceso de venta de bienes o servicios, por lo que es fundamental que las empresas obtengan la mayor cantidad de información generada en el mercado.

Las empresas comerciales constituyen una gran fortaleza a la economía global, ya que aportan de manera directa e indirecta al crecimiento y desarrollo de la sociedad, mediante la generación de empleo y la dinamización del efectivo dentro del entorno local; lo más importante es que el objetivo primordial de toda organización es satisfacer las necesidades de sus clientes, y fomentar el movimiento comercial que la economía necesita para crecer, lo que les permite competir dentro un mercado muy globalizado; convirtiéndose en intermediarias entre las empresas industriales y los consumidores finales.

El sector comercial, que se dedica a la venta de productos farmacéuticos, generalmente tiene mucha demanda, y más aún si es que mantiene precios por debajo de los que ofertan sus inmediatos competidores, lo que convierte a una farmacia en un aporte importante a la economía, que sea capaz de satisfacer las necesidades que los consumidores exigen, además de generar fuentes de

empleo que contribuyen a la estabilidad económica de las familias, sin embargo, no aprovechan las oportunidades generadas por la misma en el mercado, ya que no se enfocan en realizar un análisis de su capacidad instalada que les permita tomar decisiones administrativas y financieras acertadas, que sean dirigidas al cumplimiento de los objetivos y metas planteados en la entidad; en consecuencia no se refleja un aumento de ventas de un periodo a otro, perdiendo así oportunidades únicas para realizar proyectos de inversión y financiamiento o incluso no hacer posible la selección de los proveedores que entreguen estos productos con menores precios y descuentos por las compras, que permitan reducir costos de la entidad.

El mercado competitivo en el cual las empresas del país se desenvuelven en la actualidad hace que las compañías tengan que adaptarse a los cambios en la conducta de los consumidores, y a crear planes de comercialización y ventas que les permita mantenerse y sostenerse en el segmento de mercado al cual ellos enfocaron sus actividades; en el transcurrir de los tiempos, las preferencias, deseos, impulsos de consumo, cambian continuamente, esto debido en gran parte a la influencia que el entorno ejerce sobre cada individuo, por lo que para aumentar la capacidad competitiva de las empresas del país debe estudiarse seriamente las razones por las cuales los consumidores privilegian o castigan los productos de un determinado oferente.

En la ciudad de Piñas, perteneciente a la provincia de “EL ORO” se encuentra la Farmacia “BOTICA COMUNITARIA” ubicada en las calles Gonzales Suarez y Bolívar, frente al parque central, constando como representante legal el Sr. Guimera Gascon Manuel, con RUC 0791700477001; constituida en día 23 de diciembre del 1999 cerrando sus actividades el día 14 de enero del 2003 por motivos internos, posteriormente el 27 de julio del 2004 reactivo sus actividades comerciales hasta la actualidad, desde entonces se dedica a la venta de productos farmacéuticos, siendo esta una farmacia de prestigio a nivel provincial, en 20 años ha logrado posesionarse en

el mercado, constituyéndose en una de las farmacias más demandadas del mercado local, gracias a la ética profesional y compromiso de su grupo de trabajadores, así como a sus precios justos de los productos farmacéuticos con que se ofertan al consumidor final; sin embargo, como en todo negocio el cual se posiciona en mercado y tiene constante crecimiento, en la Farmacia es de suma importancia gestionar y controlar el conjunto operacional de la entidad, el cual permita tomar decisiones estratégicas y tácticas destinadas a cubrir de manera eficaz y eficiente el crecimiento de la demanda antes mencionada; ya que a diferencia de las demás farmacias, la “BOTICA COMUNITARIA” es una empresa sin fines de lucro, se destina un porcentaje de sus ganancias en proyectos que beneficie a la ciudadanía, como parte de ayuda social, por lo tanto se espera crecimiento constante de sus ventas, en el transcurso de los años se verán incrementos económicos y mejoramiento administrativo.

Luego de una visita en la farmacia “BOTICA COMUNITARIA” y mediante un dialogo con su contadora, se han logrado determinar algunas falencias o debilidades descritas a continuación:

- No se realiza un diagnóstico situacional, que permita conocer la situación actual de la Farmacia “BOTICA COMUNITARIA” y las causas principales de los problemas o dificultades que impiden su crecimiento, sostenibilidad, desarrollo y expansión.
- No se aplican Indicadores Financieros, ya que no se cree necesario el análisis de los mismos para la toma de decisiones, por ende, no se establece la posición económica y financiera de la farmacia.
- Ausencia de Plan Financiero, que permita a la administración de la Farmacia estimar si el volumen de ventas es capaz de cumplir las expectativas en relación a la liquidez esperada y a la rentabilidad; y en consecuencia tomar las decisiones más acertadas para que la Farmacia se consolide y crezca a un ritmo sostenible.

- Elevado nivel de morosidad por parte de clientes hacia la farmacia, ya que no se cuenta con políticas de crédito establecidas que permitan agilizar los procesos de cobranza, lo que incide en la falta de liquidez para afrontar sus obligaciones a corto plazo.
- Falta de gestión para incrementar en volumen de las ventas, en función de distintos modelos de pronósticos, haciendo uso de estudios de la oferta y demanda de los productos farmacéuticos; en consecuencia, no saber cuánto se necesita de insumos o mercadería, ni del personal que se va a necesitar y cuánto se va a requerir de inversión.
- Reducido nivel de eficacia por parte del personal de atención al cliente al momento de despachar los pedidos de los consumidores, ya que falta mejorar la distribución de personal en el área de ventas, lo que provoca una disminución en el volumen de las salidas de los productos farmacéuticos.
- No existe un control determinado de los ingresos y gastos de la Farmacia, debido a que no se considera importante la elaboración de presupuestos de efectivo, lo que incide en que no se pueda aprovechar al máximo los recursos para el incremento del volumen de ventas y el pago de otros egresos operativos.

Luego de conocer los problemas encontrados en la farmacia “BOTICA COMUNITARIA” considero que es de suma importancia la ejecución de una Planeación Financiera, para así contribuir a la Farmacia a mejorar continuamente, sin embargo, si la planeación de las actividades de ventas de la institución no mejora y se adapta a las necesidades actuales de los consumidores es muy probable que la pérdida de clientes genere una reducción de ingresos que provocaría una crisis financiera en la misma; por lo cual se ha creído conveniente la formulación del siguiente problema:

¿CÓMO AFECTA LA AUSENCIA DE UNA PLANEACIÓN FINANCIERA EN LA FARMACIA “BOTICA COMUNITARIA”, DEL CANTÓN PIÑAS PARA LA ACERTADA TOMA DE DECISIONES DIRIGIDAS AL CUMPLIMIENTO DE SUS OBJETIVOS?

De acuerdo al problema formulado, en relación al diagnóstico de la farmacia “BOTICA COMUNITARIA”, se plantea la siguiente sistematización:

- ¿Cuál es la importancia de realizar un diagnóstico situacional que permita conocer la situación actual de la Farmacia “BOTICA COMUNITARIA” y las causas principales de los problemas o dificultades que impiden su crecimiento, sostenibilidad, desarrollo y expansión?
- ¿Cómo incide en la farmacia “BOTICA COMUNITARIA”, el aplicar indicadores financieros que permitan establecer la posición económica y financiera de la misma?
- ¿Cómo beneficiaría a la Farmacia elaborar Planes Financieros que ayuden a la administración a tomar las decisiones más acertadas para que se consolide y crezca a un ritmo sostenible?
- ¿Cuál es la importancia de elaborar pronósticos de compras y ventas, que permitan a la gestión de la Farmacia tomar decisiones encaminadas al incremento del volumen de ventas de los productos farmacéuticos?

c. JUSTIFICACIÓN

El desarrollo de la presente tesis, tiene como objetivo académico, el cumplimiento de un requisito establecido en el Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja previo a optar el Grado de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría Contador Público – Auditor, poniendo en práctica los conocimientos obtenidos en el transcurso de mi formación académica, logrando establecer un vínculo entre estudiante y la sociedad, a fin de lograr profesionales que sean capaces de tomar decisiones anticipadas ante cualquier eventualidad, mediante análisis de diferentes factores empresariales internos y externos, logrando conjugar los conocimientos teóricos y prácticos.

Para la Farmacia “BOTICA COMUNITARIA” de Piñas, es primordial la realización de la planeación financiera, ya que se logrará 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, mediante los **presupuestos, que** son la herramienta más importante con la que cuenta para alcanzar sus objetivos.

Con la presente Tesis, se pretende ofrecer al propietario la oportunidad de incrementar la eficiente operatividad de la Farmacia, y por ende aumentar los ingresos; lo que tendrá como consecuencia un impacto positivo en la sociedad, ya que se logrará satisfacer sus necesidades de una manera más eficaz y eficiente; y de esta manera aumentando el Valor Actual Neto de la Farmacia.

d. OBJETIVOS

Objetivo general

Proponer la Planeación Financiera en la farmacia “BOTICA COMUNITARIA”, de la ciudad de Piñas, período 2021 - 2025.

Objetivos Específicos

- Realizar una matriz FODA que permita determinar las condiciones actuales a través del análisis a nivel interno y externo, así como las oportunidades en ampliar o incrementar las ventas en la Farmacia “BOTICA COMUNITARIA”, del cantón Piñas.
- Aplicar cálculos correspondientes de indicadores financieros básicos a los resultados obtenidos en los Estados Financieros del año 2019, con el propósito de conocer la posición económica y financiera de la Farmacia, lo que permitirá contribuir en la fundamentación del diagnóstico, utilizándolos como base guía para la Planeación Financiera.
- Elaborar Presupuesto Financiero, para establecer los programas de entradas y salidas de efectivo en base al volumen de ventas y egresos proyectados en los periodos 2021-2025, que permitan a la administración de la Farmacia tomar decisiones de forma anticipada ante cualquier situación desfavorable que se evidencie de la realización de los mismos.
- Elaborar Estados Financieros proforma para los períodos 2021-2025, que permitan al propietario de la Farmacia conocer los resultados producto de la proyección financiera, que ayuden a la toma de decisiones apropiadas de manera anticipada ante situaciones desfavorables que se puedan encontrar.
- Determinar el Punto de Equilibrio de la proyección financiera a los periodos 2021, 2022, 2023, 2024 y 2025 mediante la clasificación de los costos fijos y variables propios de la actividad operativa, y así establecer el punto neutro entre la relación de las ventas.

e. MARCO TEÓRICO

Empresa

Definición

(Zapata, 2017) menciona que “La empresa se define como un ente económico con responsabilidad social, creado por uno o varios propietarios para realizar actividades de comercialización o producción de bienes o para prestar servicios, y requiere la ayuda de recursos humanos, financieros y tecnológicos; el propósito es la consecución de utilidades para sus dueños.” (pág. 24)

El término empresa es entendido por (Guajardo & Andrade, 2012) como “Las organizaciones económicas son una combinación de recursos humanos, financieros y tecnológicos que son administrados con el objetivo de generar algún bien o servicio a la sociedad. Dichas organizaciones deben contar con información tanto para poderse administrar como para rendir cuentas de su actuación a las partes interesadas.” (Pág. 2)

Importancia

De acuerdo a (Maldonado, 2017), la Empresa es importante ya que “En la empresa se materializan la capacidad intelectual, la responsabilidad y la organización, condiciones o factores indispensables para la producción.

- a) Favorece el progreso humano “como finalidad principal” al permitir dentro de ella la autorrealización de sus integrantes.
- b) Favorece directamente el avance económico de un país.
- c) Armoniza los numerosos y divergentes intereses de sus miembros: accionistas, directivos, empleados, trabajadores y consumidores. Además, la empresa “promueve” el crecimiento o desarrollo, ya que la inversión es “oferta” y es “demanda”, porque, por ejemplo: crear una

empresa implica la compra de terreno, maquinaria, equipo, patentes, materias primas, etc., pero también es oferta por que genera producción y esta a su vez, promueve el empleo y progreso general.” (Pág.22)

Objetivos

(Cantú & Andrade, 2014) manifiesta que: “Una organización económica tiene como objetivo servir a sus clientes, a segmentos importantes de la sociedad o a la sociedad en su conjunto. En la medida en que se satisfagan las necesidades de la clientela, dicha entidad maximizará su valor. Es preciso aclarar que el objetivo principal de los administradores de una organización económica no es solamente maximizar el valor de su patrimonio, sino procurar la satisfacción de sus clientes, que es una condición necesaria para el logro del objetivo de rentabilidad. Por lo regular, las organizaciones económicas especifican este tipo de definiciones al formalizar su misión y acompañarla con alguna declaración de principios que da guía y sustento a las actividades de todo el personal.” (Pág. 6)

Características

De acuerdo a (Maldonado, 2017), describe como “(...) Las principales características de toda empresa las siguientes:

1. La empresa es un conjunto de factores de producción. Los economistas denominan factores de producción a los recursos de una sociedad.
 - Los factores de producción clásicos son tres: la tierra (incluye no solamente los bienes raíces sobre la superficie sino también los minerales, la madera y el agua que está debajo); el trabajo (mano de obra, los recursos humanos utilizados para producir bienes y servicios); el capital (el dinero y todo lo que se adquiere mediante éste y no está incluido en las categorías

anteriores: las máquinas, herramientas o edificios). Un cuarto factor es el factor organización (la administración o dirección de la empresa). Ellos son quienes desarrollan nuevas formas para utilizar los demás recursos económicos más eficientemente y coordinan los factores para alcanzar sus fines. Sin esa coordinación la empresa no existiría; se trataría de un mero grupo de elementos sin conexión entre sí y, por tanto, incapaces de alcanzar objetivo alguno.

- El factor directivo planifica la consecución de los objetivos, organiza los factores, se encarga de que las decisiones se ejecuten y controla las posibles desviaciones entre los resultados obtenidos y los deseados. En definitiva, este factor se encarga de unir los esfuerzos para conseguir los objetivos globales del sistema empresarial.

2. Toda empresa tiene fines y objetivos, que constituyen la propia razón de su existencia.
3. La empresa es un sistema. Un sistema es un conjunto de elementos o subsistemas, interrelacionados entre sí y con el sistema global, que trate de alcanzar ciertos objetivos.” (Pág.21)

Clasificación

(Federico, Anibal, & Fedi, 2016) Menciona que “Hay organizaciones de los más variados tipos, tamaños y con características singulares, por lo cual, es posible establecer diferentes clasificaciones que las categoricen sobre la base de distintas dimensiones. (...)

Organizaciones lucrativas. También denominadas organizaciones con fines de lucro, son aquellas en las cuales los dueños del capital usufructúan los beneficios de la actividad. El ejemplo más representativo son las empresas de capital privado (sociedades anónimas, sociedades de responsabilidad limitada, etcétera). o

Organizaciones no lucrativas. También denominadas organizaciones sin fines de lucro, son aquellas en las que los beneficios de la actividad no son apropiados por agentes individuales, ya

que no es esta la razón de su constitución, sino que tratan de atender una problemática social específica y las actividades organizacionales se desarrollan para beneficio de la comunidad. Estas organizaciones son autónomas con respecto a los poderes públicos: constituyen sus propios órganos de gobierno, establecen su propio conjunto normativo y controlan sus propias actividades. A modo de ejemplo, podríamos citar entre otras: organizaciones no gubernamentales (ONG), fundaciones y asociaciones.” (Pág.13)

Según (Jaramillo, 2007) “Las empresas se clasifican considerando varios criterios:

Por la actividad. Se clasifican de la siguiente manera:

Industriales. La actividad básica de este tipo de empresas es la producción de bienes mediante la transformación de materias primas.

Comerciales. Son aquellas que se dedican a la adquisición de bienes o productos, con el objeto de comercializarlos y obtener ganancias.

Servicios. La actividad económica de este tipo de empresas es vender servicios o capacidad profesional, es decir productos intangibles.

Por el sector al que pertenecen. Se clasifican en tres sectores:

Públicas. Son empresas que pertenecen al Estado y se dedican a prestar servicios a la colectividad.

Privadas. El capital de este tipo de empresas pertenece a personas naturales o jurídicas del sector privado, la finalidad principal es obtener ganancias por la inversión realizada.

Mixtas. El capital de las empresas mixtas está constituido por aportes del sector privado y sector público.

Por el tamaño. Para clasificar las empresas según el tamaño se consideran varios criterios, como son: capital invertido, giro de operaciones, personal que labora, instalaciones, etc. La clasificación más generalizada de las empresas según el tamaño es:

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

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

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

Por la función económica. Se las ha clasificado en tres grandes grupos:

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

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

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

Por la constitución del capital. Dentro de este campo se encuentra siguiente clasificación:

Negocios personales o individuales. Se constituyen con un solo propietario.

Sociedades o compañías. Se constituyen con el aporte de capital de varias personas naturales o jurídicas.

El Art. 1 de la Ley de Compañías define a las compañías como: “Contrato de Compañía es aquel por el cual dos o más personas unen sus capitales o industrias, para emprender en operaciones mercantiles y participar de sus utilidades”.

Del concepto antes citado se destaca que los aportes pueden ser en “capitales”, este término hace referencia al aporte en dinero o especie; o, “industrias”, se refieren a la aportación de la fuerza de trabajo y capacidad personal del socio.

Las compañías deben organizarse bajo una de las formas o especies determinadas en la Ley de Compañías, la misma que reconoce cinco clases:

- a. Compañía en nombre colectivo;
- b. Compañía en comandita simple y dividida por acciones;
- c. Compañía de responsabilidad limitada;
- d. Compañía anónima; y,
- e. Compañía de economía mixta.

Las cinco especies de compañías constituyen personas jurídicas. La Ley de Compañías reconoce, además la asociación o cuentas en participación, a la que no se la considera como persona jurídica. Según el art. 583 del Código Civil, “se llama persona jurídica una persona ficticia, capaz de ejercer derechos y de contraer obligaciones civiles, y de ser representada judicial y extrajudicialmente”.

Una de las clasificaciones de las compañías es por la predominancia del factor capital y de lo relativo a las personas, desde este punto de vista se clasifican en:

Compañías personalistas. En estas compañías prevalece sobre el capital la consideración con la persona y cualidades personales del socio, debe existir conocimiento y confianza mutua entre los socios. Las compañías en comandita simple, en nombre colectivo y la de responsabilidad limitada, son consideradas personalistas.

Compañías capitalistas. En este tipo de compañías prevalece el factor capital, sin interesar quien lo aporta. Se consideran compañías capitalistas las: anónimas, de economía mixta, y en comandita por acciones.” (Pág. 15-17)

Empresa comercial

Definición

Según (Guardado, 2006) define a la empresa comercial de la siguiente manera “Es una empresa que compra bienes ya terminados y los vende sin someterlos a ningún proceso de transformación. Aunque no transformen el producto, cumplen con una importante función de acercamiento y puesta a disposición del mismo hacia los consumidores. Su beneficio vendrá determinado por la diferencia entre los precios de compra del producto y los de venta (margen comercial)” (Pág. 22)

Características

(Alfredo, 2015) Menciona que dentro de las empresas comerciales “Su principal característica es que dentro de sus actividades no se incluye ningún tipo de proceso productivo, ya sea de transformación de materias primas o de terminación de estas, como lo hacen las empresas manufactureras. Su actividad es únicamente comercial.

En su función de intermediaria entre productores y consumidores, se encarga de la distribución, traslado, almacenaje y venta directa de los productos.

En cuanto al régimen de propiedad, pueden ser de carácter público, privado o una empresa mixta.

También puede ser mixta en cuanto al servicio que ofrece: por ejemplo, si además de la compra venta de productos también presta servicios de reparación y mantenimiento.” (Pág.26)

Clasificación

(Luna, 2015) menciona que “Las empresas comerciales tienen la función de intermediarios entre el fabricante y consumidor, es decir, la compra-venta de productos terminados. Se clasifican en:

Mayoristas. Realizan Ventas en grandes volúmenes de acuerdo con las políticas específicas a minoristas que a su vez contribuyen el producto al consumidor final.

Minoristas o detallistas. Son aquellos negocios que venden el producto al menudeo o en reducidas cantidades al cliente o al consumidor

Comisionistas. Su trabajo es vender productos que los fabricantes les dan a consignación, por lo que difieren por esta actividad una comisión o ganancia.” (pág. 9)

Administración

Definición

Según (Federico, Anibal, & Fedi, 2016) definen a la administración “(...) como el proceso de diseñar y mantener un medio ambiente en el cual los individuos, que trabajan juntos en grupos, logren eficientemente los objetivos seleccionados” (Pág.39).

Ampliando esta definición básica y afirmando que, como administradores, las personas ejecutan las funciones de planeación, organización, integración de personal, dirección y control, la administración es aplicable a cualquier tipo de organización, a todos los niveles organizacionales;

el objetivo de todos los gerentes es el mismo: crear un superávit; la administración se ocupa de la productividad, lo que implica eficacia y eficiencia

Importancia

Los resultados de una empresa se basan en el desempeño de una administración efectiva efectiva; sin embargo, esta no es tarea exclusiva de directivos o propietarios, sino de todos los integrantes de una organización. Poco ayuda que una empresa cuente con buenas instalaciones, equipos y suficientes recursos financieros, si las personas que lo integran no comparten la misma idea de su modelo administrativo. No puede funcionar adecuadamente una organización si jefes y subordinados se enfocan solamente en sus beneficios particulares.

(Federico, Anibal, & Fedi, 2016) relacionan “(...) algunos beneficios de la administración, los cuales ayudaran a comprender su importancia dentro de las organizaciones:

- Contribuye para que las personas reconozcan la razón de ser de la organización.
- Permite identificar con claridad los objetivos y metas organizacionales.
- Ayuda a reconocer las fortalezas y debilidades personales y de la empresa, plantando acciones estratégicas para su aprovechamiento o corrección.
- Crea conocimiento relevante sobre el uso y optimización de los recursos.
- Genera efectividad del esfuerzo humano.
- Mejora la comunicación y las relaciones entre los miembros de una organización.
- En el ámbito empresarial, ayuda a identificar e incorporar a los trabajadores mejor calificados.
- Permite el crecimiento sustentable de las organizaciones.
- Permite establecer controles y manejar desviaciones.
- Reduce costos.” (Pág.16)

Funciones

Según (Córdoba, 2012) nos describe que “Las funciones han sido el marco de referencia de los estudios sobre administración de empresas, ya que son consideradas el eje de trabajo de los administradores al integrar el proceso administrativo. Para su estudio se los considera en forma separada, aunque en la práctica se desarrollan simultáneamente. Esto implica que los administradores deben ser capaces de desempeñar las cuatro funciones al mismo tiempo y que todas las funciones tienen efectos sobre las demás. Las funciones de la administración están interrelacionadas y son independientes; por ejemplo, al momento de planear se establecen los controles necesarios para verificar que lo planeado se lleve a cabo, y esto implica una determinada organización que tendrá que ser puesta en marcha mediante la dirección de los esfuerzos de todos los miembros de la empresa.

La planeación es el proceso de definir metas y objetivos con sus respectivas estrategias de acción para desarrollar las actividades que permitan alcanzarlos. Si no se planea no hay un rumbo fijo para la organización. De hecho, algunos autores dicen que, si no existe la planeación, no existe la administración. Simplemente, si no hay objetivos claramente definidos todo el trabajo administrativo carece de sentido, ya que las personas difícilmente se esforzarían si no existiera una meta por alcanzar.

La organización implica el diseño de la estructura más adecuada para llevar a cabo los planes. Esta función determina las actividades por realizar, como se agruparán, quien las desempeñará, y señala claramente los puestos y las jerarquías dentro de la empresa. Ninguna empresa podrá lograr sus objetivos si sus recursos no son manejados adecuadamente con base en una organización eficiente.

La dirección incluye la motivación, el liderazgo, la selección de los canales de comunicación más efectivos, y la negociación y manejo de conflictos. Los administradores tienen que dirigir y coordinar eficazmente a los colaboradores de la empresa, de otra manera cada quien trabajaría por su lado, perdería el entusiasmo y los conflictos llevarían a la empresa al fracaso.

El control es el seguimiento de las actividades para asegurarse de que se están realizando de acuerdo con lo planeado y, en su caso, corregir las desviaciones encontradas. Si el control es inadecuado, las fallas no se detectan. Cuando una falla no es detectada los procesos subsecuentes se ven afectados.” (Pág.28-31)

Administración financiera

La administración financiera evoluciona rápidamente. Los avances no sólo se registran en la teoría de la administración financiera, sino también en su práctica en el mundo real. Un resultado de ello es que la administración financiera adopta un enfoque estratégico de mayor amplitud, conforme gerentes y directores luchan por crear valor dentro del ámbito corporativo.

Definición.

Según (Horne & Wachowicz, 2010) “La administración financiera se ocupa de la adquisición, el financiamiento y la administración de bienes con alguna meta global en mente. Así, la función de decisión de la administración financiera puede desglosarse en tres áreas importantes: decisiones de inversión, financiamiento y administración de bienes.

Decisión de inversión. La decisión de inversión es la más importante de las tres decisiones primordiales de la compañía en cuanto a la creación de valor. Comienza con una determinación de la cantidad total de bienes necesarios para la compañía. Imagine por un momento el balance general de la compañía. Piense en la deuda y el capital de los dueños que se lista en el lado derecho del balance general. El director financiero necesita determinar la cantidad de dinero que aparece

arriba de las líneas dobles en el lado izquierdo; esto es, el tamaño de la empresa. Aun cuando este número se conoce, todavía debe decidirse la composición de los bienes. Por ejemplo, ¿qué porción de los bienes totales de la empresa debe destinarse a capital en efectivo o a inventario? Además, el lado opuesto de la inversión —la desinversión— no debe ignorarse. Es posible que los bienes que no se pueden justificar económicamente tengan que reducirse, eliminarse o reemplazarse.

Decisión financiera. La segunda decisión importante de la compañía es la decisión financiera. Aquí el director financiero se ocupa de los componentes del lado derecho del balance. Si usted observa la combinación de financiamientos para empresas en todas las industrias, verá marcadas diferencias. Algunas compañías tienen deudas relativamente grandes, mientras que otras casi están libres de endeudamiento. ¿El tipo de financiamiento empleado marca la diferencia? Si es así, ¿por qué? Y, en cierto sentido, ¿se puede considerar una mezcla de financiamientos como la mejor? Por otro lado, la política de dividendos debe verse como parte integral de la decisión financiera de la compañía. La razón de pago de dividendos determina la cantidad de utilidades que puede retener la compañía. Retener una mayor cantidad de las utilidades actuales en la empresa significa que habrá menos dinero disponible para los pagos de dividendos actuales. Por lo tanto, el valor de los dividendos pagados a los accionistas debe estar equilibrado con el costo de oportunidad de las utilidades retenidas como medio de financiamiento de capital. Una vez que se decide la mezcla de financiamiento, el director financiero aún debe determinar la mejor manera de reunir los fondos necesarios. Debe entender la mecánica para obtener un préstamo a corto plazo, hacer un acuerdo de arrendamiento a largo plazo o negociar una venta de bonos o acciones.

Decisión de administración. De bienes La tercera decisión importante de la compañía es la decisión de administración de bienes. Una vez que se adquieren los bienes y se obtiene el financiamiento adecuado, hay que administrar esos bienes de manera eficiente. El director

financiero tiene a su cargo responsabilidades operativas de diferentes grados en relación con los bienes existentes. Estas responsabilidades requieren que se ocupe más de los activos corrientes que de los activos fijos. Una gran parte de la responsabilidad de la administración de activos fijos recae en los gerentes operativos que emplean esos bienes.” (Pág.2-3)

Importancia.

Según (Córdoba, 2012), “(...) esta disciplina es de suma importancia ya que permite lo siguiente:

- Generar de información financiera verídica y oportuna para la toma de decisiones gerenciales.
- Planificar el uso y disponibilidad de recursos financieros para garantizar el adecuado funcionamiento de la organización y el cumplimiento de sus compromisos comerciales.
- Planificar y ordenar el crecimiento futuro de la organización.
- Maximizar la rentabilidad de tu organización.
- Gestionar recursos financieros, al más bajo costo posible, garantizando el adecuado funcionamiento de la organización.
- Invertir adecuadamente los excedentes de liquidez que la empresa genera para maximizar su beneficio.” (Pág.34)

Objetivos.

“Toda empresa debe determinar con precisión sus objetivos, así como definir los medios para alcanzarlos, tales como: políticas, sistemas y procedimientos. La fijación de objetivos es una labor compleja, ya que es el punto de partida para realizar una adecuada planeación.

A pesar de ser un trabajo delicado, pocos autores le dedican la atención debida, ya que solo comentan que deben ser acordes con la organización, coincidiendo la mayoría, en establecer que

el objetivo principal es la obtención de utilidades que genera la gestión de negocios. No obstante, lo anterior, se considera que los objetivos que debe perseguir una empresa son los siguientes:

- Supervivencia y crecimiento del negocio.
- Obtención de utilidades.
- Imagen y prestigio.
- Aceptación social.
- Satisfacción de necesidades colectivas.

El orden anterior se debe a la secuencia en que se lograrán los objetivos para maximizar la inversión de los accionistas. Para alcanzar los objetivos de la empresa deben fijarse las metas que pretende la administración financiera, siendo entre otras las siguientes:

- Planear el crecimiento de la empresa, visualizando por anticipado sus requerimientos, tanto táctica como estratégicamente.
- Captar los recursos necesarios para la marcha de la empresa.
- Asignar dichos recursos conforme a los planes y necesidades de la empresa.
- Promover el óptimo aprovechamiento de los recursos financieros.
- Minimizar la incertidumbre de la inversión.” (Madroño, 2019, pág. 6)

Funciones.

El autor (Robles, 2012) menciona que “Las funciones de la administración financiera se refieren a visualizar el desarrollo de todas las operaciones a futuro, así como las inversiones que se puedan realizar en la organización con la finalidad de ser una empresa productiva, rentable y competitiva.

La función primordial del administrador financiero es maximizar el patrimonio de los accionistas, y entre otras de sus funciones están las siguientes:

- Administrar adecuadamente los activos de una empresa y fijar los niveles adecuados u óptimos de cada tipo de activo circulante, y decidir sobre los activos a invertir.
- Administrar adecuadamente el pasivo y el capital de una empresa, para conocer el financiamiento más provechoso en los diferentes plazos, y así disminuir costos.
- Realizar el análisis y la planeación financiera para conocer en donde se sitúa, y evaluar los requerimientos de producción, a través de los estados financieros, generando indicadores financieros.
- Conocer las fuentes de financiamiento a corto, mediano y largo plazo, así como las tasas de interés que se generan para buscar los financiamientos en los montos necesarios y al más bajo costo” (Pág. 19)

Planeación

Definición

(Gutierrez & Gutierrez, 2018)“La planeación es un proceso de toma de decisiones para alcanzar un futuro deseado, teniendo en cuenta la situación actual y los factores internos y externos que pueden influir en el logro de los objetivos.

La naturaleza de la Planeación debe tener cuatro aspectos principales:

- El logro de propósitos u objetivos.
- Primacía de la planeación: antes de iniciar una acción administrativa, es imprescindible determinar los resultados que pretende alcanzar con los objetivos propuestos.
- Generalización de la planeación: aunque el carácter y el alcance de la planeación varía con la autoridad de cada uno de los gerentes.
- Eficacia de los planes resultantes.” (Gutierrez & Gutierrez, 2018, pág. 15)

Existen diferentes herramientas y técnicas para abordar la planeación, las cuales permiten definir el curso de acción a seguir, que será tomado como base durante la ejecución del mismo. Si bien la planeación define las acciones a seguir, durante la ejecución puede existir necesidad de cambios respecto de lo definido originalmente, los mismos servirán de punto de partida para un nuevo análisis y una nueva planeación de ser requerido.

Importancia

(Gutierrez & Gutierrez, 2018) describe que “Es importante planear, porque se evitan o aminoran riesgos innecesarios. Otra razón es que permite el control de la empresa. Finalmente facilita la coordinación de las distintas funciones de la empresa. También se puede decir que es importante porque:

- Propicia el desarrollo y el propósito de la empresa.
- Reduce los niveles de incertidumbre que se presenten a futuro.
- Prepara a la empresa para hacer contingencia a los problemas que se presentan.
- Mantiene una mentalidad futurista.
- Condiciona a la empresa al ambiente que lo rodea.
- Proporciona los elementos para llevar a cabo el control.
- Disminuye al mínimo los problemas potenciales y proporciona al administrador magníficos rendimientos de su tiempo y esfuerzo.
- Permite al ejecutivo evaluar alternativas antes de tomar una decisión.” (Pág.16)

Características

“Las características más importantes de la planeación son las siguientes:

- La planeación es un proceso permanente y continuo: no se agota en ningún plan de acción, sino que se realiza continuamente en la empresa.

- La planeación está siempre orientada hacia el futuro: la planeación se halla ligada a la previsión.
- La planeación busca la racionalidad en la toma de decisiones: al establecer esquemas para el futuro, la planeación funciona como un medio orientador del proceso decisorio, que le da mayor racionalidad y disminuye la incertidumbre inherente en cualquier toma de decisión.
- La planeación busca seleccionar un curso de acción entre varias alternativas: la planeación constituye un curso de acción escogido entre varias alternativas de caminos potenciales.
- La planeación es sistemática: la planeación debe tener en cuenta el sistema y subsistemas que lo conforman; debe abarcar la organización como totalidad.
- La planeación es repetitiva: incluye pasos o fases que se suceden. Es un proceso que forma parte de otro mayor: el proceso administrativo.
- La planeación es una técnica de asignación de recursos: tiene por fin la definición, el dimensionamiento y la asignación de los recursos humanos y no humanos de la empresa, según se haya estudiado y decidido con anterioridad.
- La planeación es una técnica cíclica: la planeación se convierte en realidad a medida que se ejecuta. A medida que va ejecutándose, la planeación permite condiciones de evaluación y medición para establecer una nueva planeación con información y perspectivas más seguras y correctas.
- La planeación es una función administrativa que interactúa con las demás; está estrechamente ligada a las demás funciones – organización, dirección y control – sobre las que influye y de las que recibe influencia en todo momento y en todos los niveles de la organización.

- La planeación es una técnica de coordinación e integración: permite la coordinación e integración de varias actividades para conseguir los objetivos previstos.
- La planeación es una técnica de cambio e innovación: constituye una de las mejores maneras deliberadas de introducir cambios e innovaciones en una empresa, definidos y seleccionados con anticipación y debidamente programados para el futuro.” (Gutierrez & Gutierrez, 2018, págs. 17-18)

Planeación financiera

Definición

La planeación financiera es una herramienta muy importante para las empresas, porque es la base para que éstas surjan. En muchas empresas este tema se deja a un lado y se enfoca en diferentes aspectos del día a día. Algo relevante en las empresas es la fijación de objetivos primordiales en el incremento de sus utilidades y la subsistencia en el sector económico en el que se desarrolla cada entidad.

La planeación financiera constituye un proceso de análisis de inversiones, financiamiento, ingresos, gastos, utilidades y flujos de efectivo futuros de una empresa. Crea un croquis para el futuro de la empresa.

“La planeación financiera es la parte de la administración financiera que tiene como objeto el estudio, evaluación y proyección del futuro de un organismo social, o bien, es la técnica que aplica el profesional para la evaluación de una empresa y así tomar decisiones acertadas, o también es la herramienta que aplica el administrador financiero para la evaluación proyectada, estimada o futura de una compañía pública, privada, social o mixta y que sirve de base para la toma de decisiones acertadas.” (Robles, 2012)

En conclusión, se puede decir que la planificación financiera es una forma de verificar que metas y planes son factibles. Una planeación financiera adecuada considera todas las partes de una compañía, sus políticas y decisiones sobre aspectos como: liquidez, capital de trabajo, inventarios, presupuestos de capital, estructura de capital y dividendos. Por lo cual la planeación financiera es el pilar fundamental de la administración financiera empresarial.

“Existen dos tipos de planeación financiera a corto plazo y a largo plazo. La planeación financiera de corto plazo rara vez va más allá de un año. La empresa busca asegurarse de que tendrá el dinero suficiente para pagar sus facturas y que sus condiciones de endeudamiento y préstamos a corto plazo le favorezcan. El proceso de planeación a largo plazo sólo considera las inversiones de capital globales de los negocios. Se agregan un gran número de pequeños proyectos de inversión y de hecho se le integra como proyecto único.

Importancia

Para (Puente, Viñan, & Aguilar, 2017) “La planificación financiera es útil para:

- Analizar la influencia mutua entre opciones de inversión y financiamiento de la empresa.
- Proyectar las consecuencias futuras de las decisiones presentes.
- Permite decidir cuál es la mejor opción.
- Comparar el comportamiento posterior con los objetivos establecidos en el plan financiero.

Uno de los principales propósitos de la planeación financiera es evitar sorpresas y desarrollar planes sujetos a contingencias, donde se evalúa que sucederá a la empresa. La planeación financiera busca mantener el equilibrio económico en todos los niveles de la empresa, está presente tanto en el área operativa como en la estratégica. La estructura operativa se desarrolla en función de simplificación con la estrategia. También se puede mencionar que la planeación financiera es

necesaria para establecer las estrategias empresariales, escoger estrategias operativas y financieras, pronosticar resultados usándolos para monitorear y evaluar el desempeño y crear planes de contingencia para enfrentar circunstancias no previstas.” (Pág.1-2)

Objetivos

“Los objetivos financieros constituyen la obligación (compromiso) con los resultados tales como el incremento de la rentabilidad empresarial, disminuyendo niveles de endeudamiento, crecimiento de dividendo, apreciación del precio de las acciones o generación de un buen flujo de efectivo. El logro de los resultados financieros es decisivo, porque sin ellos peligrará alcanzar la visión empresarial y su supervivencia.

Al inicio del proceso de la planeación financiera, la empresa suele pedir a cada área tres planes de negocios que abarquen los cinco años siguientes:

1. Plan de crecimiento emprendedor con inversiones de capital y productos nuevos.
2. Plan de crecimiento en el cual cada área crezca de forma paralela a sus mercados, pero no a expensas de la competencia.
3. Plan de reducción y especialización creado para minimizar los desembolsos de capital exigido.” (Puente, Viñan, & Aguilar, 2017, págs. 5-6)

Proceso



Figura 1
Elaborado por: El autor

Diagnóstico

“Es un proceso que comprende la recopilación, interpretación, comparación y estudio de los estados financieros y datos operacionales de un negocio. Esto implica el cálculo y la interpretación de porcentajes, tasas, tendencias e indicadores, los cuales sirven para evaluar el desempeño financiero y operacional de la firma.

Por diagnóstico financiero puede entenderse el estudio que se hace de la información que proporciona la contabilidad y de toda la demás información disponible, para tratar de determinar la situación financiera de la empresa o de un sector específico de ésta. Aunque la información contenida en los estados financieros es la que en primera instancia ayuda a conocer algo sobre la

empresa, no quiere decir que sea concluyente en un estudio de la situación financiera de ésta. La contabilidad muestra cifras históricas, hechos cumplidos, que no necesariamente determinan lo que sucederá en el futuro. Se hace necesario, por lo tanto, recurrir a otro tipo de información cuantitativa y cualitativa que complemente la contable y permita conocer con precisión la situación del negocio. Es así como un análisis integral debe hacerse utilizando cifras proyectadas (simulación de resultados, proyección de estados financieros, etc.), información cualitativa interna (ventajas comparativas, tecnología utilizada, estructura de organización, recursos humanos, etc.) información sobre el entorno (perspectivas y reglas de actividad del sector, situación económica, política y social del país, etc.) y otros análisis cuantitativos internos tales como el del costo de capital, la relación entre el costo, el volumen y la utilidad, etc.” (Garcia & León, 2009)

Pronóstico

Definición

Según (Córdoba, 2012) en su libro describe el concepto de pronóstico financiero de la siguiente manera: ”Es la acción de emitir un enunciado sobre lo que es probable que ocurra en el futuro, en el área financiera, basándose en análisis y en consideraciones de juicio a partir de eventos que se realizarán en un momento específico en el futuro y un grado de incertidumbre.”

Métodos

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

Fórmula

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

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

Es normalmente utilizado para productos de rápida rotación y ciclos cortos de vida, permite el cálculo de los pronósticos para períodos futuros basados en registros históricos que sean consistentes, reales y precisos.” (Pinilla Moreno, 2016)

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

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

$$\text{Saldo M\u00ednimo Requerido} = \frac{\text{Ventas Anuales}}{360} \times \text{d\u00edas de caja}$$

M\u00e9todo Porcentual. Este m\u00e9todo permite que la compa\u00f1\u00eda calcule la proyecci\u00f3n de ingresos y gastos, adem\u00e1s el monto de financiamiento que necesitara para un determinado incremento en las ventas. Esta t\u00e9cnica es sencilla y puede brindar informaci\u00f3n \u00fatil para los Estado Financieras Proforma y estimar las necesidades futuras de fondos

Formula:

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

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

Pronósticos de ventas.

“Este método permite que una compañía calcule el monto de financiamiento que necesitara para un determinado incremento de sus ventas. Esta técnica es muy sencilla y puede brindar información útil para la elaboración de los estados financieros pro-formas y estimar las necesidades futuras de fondos.

Esta herramienta parte de los siguientes supuestos:

- Los niveles de activos actuales son óptimos respecto a las ventas presentes.
- La mayor parte de las partidas del balance aumentan en proporción al incremento en las ventas.
- El margen de utilidad sobre ventas de la compañía se mantiene constantes.”

En el desarrollo de los resultados se lo realizará aplicando el método de porcentaje, para lo cual en la elaboración del pronóstico de ventas se utilizan las siguientes formulas:

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

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

IP = Incremento Porcentual

V(R) = Ventas periodo real

PVM = Pronóstico de venta mensual

%IP = Porcentaje de incremento promedio

Formato

Tabla 1
Método Porcentaje sobre Ventas

EMPRESA "XYZ"		
MÉTODO PORCENTAJE SOBRE VENTAS		
MESES	VENTAS REALES	%IP
Enero	XXX	XX
Febrero	XXX	XX
Marzo	XXX	XX
Abril	XXX	XX
Mayo	XXX	XX
Junio	XXX	XX
Julio	XXX	XX
Agosto	XXX	XX
Septiembre	XXX	XX
Octubre	XXX	XX
Noviembre	XXX	XX
Diciembre	XXX	XX
TOTAL	XXX	XX

Elaborado por: Autor

Pronóstico de Compras.

“El pronóstico de compras, es el arte de medir y calcular mental o físicamente, las cosas necesarias para la producción de la empresa. Esto se empieza a partir del área de producción al estimar cuántos productos harán o modificarán, previamente se imagina que es lo que se va a producir y la cantidad. Nos indica el número de artículos o productos a fabricar o a producir en un tiempo determinado en condiciones favorables y con la calidad especificada para satisfacer las necesidades del mercado.” (Luna, 2015)

Nos indica el número de artículos o productos a fabricar o a producir en un tiempo determinado en condiciones favorables y con la calidad especificada para satisfacer las necesidades del mercado.

En el desarrollo de los resultados se lo realizará aplicando el método de porcentaje, para lo cual en la elaboración del pronóstico de compras se utilizan las siguientes formulas:

Diferencia = (Compras mes actual - Compras mes anterior)

% de incremento = Diferencia/Compras mes anterior x 100

IP = (CR x % IP)

Simbología:

IP= Incremento Porcentual

CR= Compras Reales

%IP= Porcentaje del Incremento Porcentual

PCM = (IP + CR)

Simbología:

PCM= Pronóstico de Compras Mensuales

IP= Incremento Porcentual

CR= Compras Reales

Formato

Tabla 2

Método Porcentaje sobre Compras

EMPRESA "XYZ"		
MÉTODO PORCENTAJE SOBRE COMPRAS		
MESES	COMPRAS REALES	%IP
Enero	XXX	XX
Febrero	XXX	XX
Marzo	XXX	XX
Abril	XXX	XX
Mayo	XXX	XX
Junio	XXX	XX
Julio	XXX	XX
Agosto	XXX	XX
Septiembre	XXX	XX
Octubre	XXX	XX
Noviembre	XXX	XX
Diciembre	XXX	XX
TOTAL	XXX	XX

Elaborado por: Autor

Programas de entradas y salidas de Efectivo

Entradas de Efectivo.

“Estas incluyen todos los ingresos 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.” (Gitman & Zutter, 2012)

Las principales fuentes de efectivo son:

- Las ventas de contado.
- Los recaudos de cartera.
- Rendimiento de las inversiones.
- Venta de activos.
- Obtención de pasivos.
- Aporte de socios.

Tabla 3
Programa de entrada de efectivo

EMPRESA					
PROGRAMA DE ENTRADA DE EFECTIVO					
CUENTAS	ENE	FEBRE	MAR	AB	
	RO	RO	ZO	RIL	
Ventas	xxx	xxx	xxx	xxx	
Recaudación de C/C	xxx	xxx	xxx	xxx	
Documentos por cobrar	xxx	xxx	xxx	xxx	
Intereses Ganados	xxx	xxx	xxx	xxx	
Otras entradas de efectivo	xxx	xxx	xxx	xxx	
TOTAL	xxx	xxx	xxx	xxx	

Elaborado por: Autor

Salidas del Efectivo.

Es importante conocer que: “Las salidas de efectivo incluyen todos los desembolsos de efectivo que realiza la empresa durante un periodo financiero determinado.” (Gitman & Zutter, 2012, pág. 26)

Las principales salidas de efectivo son:

- Pago de gastos operacionales y no operacionales.
- Adquisición de activos.
- Pago de pasivos en general.
- Pago de dividendos o participaciones.

Las fórmulas para el programa de salidas de efectivo son:

$$\% \text{ de incremento} = (\text{Rubro/Ventas}) \times 100$$

$$\text{Gasto pronosticado} = (\text{Ventas} \times \% \text{ de incremento})$$

Tabla 4
Formato de salidas de efectivo

EMPRESA				
PROGRAMA DE SALIDA DE EFECTIVO				
CUENTA	ENER O	FABRER O	MARZ O	ABRI L
0% Compras	xxx	xxx	xxx	xxx
12% Compras	xxx	xxx	xxx	xxx
pagar Ctas. por	xxx	xxx	xxx	xxx
Sueldos Salarios y remuneraciones	xxx	xxx	xxx	xxx
Transporte	xxx	xxx	xxx	xxx
Servicios Públicos	xxx	xxx	xxx	xxx
TOTAL	xxx	xxx	xxx	xxx

Elaborado por: El autor

Presupuesto

Definición.

“El presupuesto es una herramienta administrativa de planeación y control financiero que presenta ordenadamente y en términos monetarios, los resultados previstos de un plan, un proyecto, una estrategia. A propósito, esta definición distingue, entre otros, los siguientes aspectos:

- El presupuesto no es algo aislado, más bien, como herramienta administrativa, es el resultado del desarrollo eficaz del proceso gerencial.
- El presupuesto se encuentra íntimamente relacionado con la planeación financiera.
- El presupuesto está orientado hacia el futuro y no hacia el pasado, aunque en su función de control, el presupuesto se compara con los resultados reales. Esta definición no establece límite de tiempo, el presupuesto puede referirse a cualquier lapso de tiempo (días, semanas, meses y años)

Importancia.

Es una herramienta moderna para la planeación y control de actividades que reflejan el comportamiento de indicadores económicos como las fluctuaciones en los índices de inflación y devaluación y tasas de interés, que permite a la entidad mantenerse en el mercado competitivo, puesto que disminuye la incertidumbre en los riesgos asumidos y por tanto otorga una mayor exactitud en los resultados finales del negocio. Así mismo, juega un papel importante en aspectos administrativos, contables y financieros. La implantación de un sistema eficaz de presupuestos constituye hoy en día una de las claves del éxito de una empresa. Desde una perspectiva financiera, si no se cuenta con un sistema de presupuestos debidamente coordinado, la administración tendrá solo una idea muy vaga respecto a dónde dirigirse o a donde se dirige la empresa. Por lo tanto, la importancia radica precisamente en contar con un sistema presupuestal como un instrumento de gestión para obtener el más productivo uso de los recursos. Los presupuestos ayudan a determinar cuáles son las áreas fuertes y débiles de la empresa. El Control presupuestal genera la coordinación interna de esfuerzos. Planear y controlar las operaciones constituyen la esencia de la planeación de las utilidades y el sistema presupuestal provee un cuadro integral de las operaciones como un todo. Al realizar comparaciones entre los resultados operativos reales con los resultados proyectados se pueden determinar los motivos por los cuales no se alcanzaron las metas de utilidades deseadas.

Objetivos.

- Planear integral y sistemáticamente todas las actividades que la empresa debe desarrollar en un periodo determinado.

- Controlar y medir los resultados cuantitativos, cualitativos y, fijar responsabilidades en las diferentes dependencias de la empresa para lograr el cumplimiento de las metas previstas.”

(Correa, S/f)

Presupuesto de efectivo

Definición.

(Puente, Viñan, & Aguilar, 2017) describe que “a través del presupuesto de efectivo se conoce si existe déficit o superávit en cada uno de los meses cubierto por el pronóstico. Demuestra las entradas, salidas y saldos del efectivo de la empresa en un período dado, proporcionando liquidez confiable, información del movimiento futuro de la empresa, además indica cuando la empresa tendrá la necesidad de efectivo a corto plazo, y por lo tanto buscar su financiamiento en caso de déficit o inversiones temporales por los recursos excedentes que puede tener la entidad.” (Pág.6)

Importancia.

“La utilidad del presupuesto de efectivo es para actividades como: planeación en la obtención de préstamos (según los faltantes de efectivo), planeación para el pago de deudas, planeación para el pago de dividendos a los propietarios, planeación del uso eficiente del efectivo en el pago de las deudas originadas por la operación de la empresa, entre otros.” (Morales & Morales, 2014, pág. 19)

Preparación del Presupuesto del Efectivo.

“El presupuesto de efectivo, es un estado de entradas y desembolsos planteados y se ve muy afectado por el nivel de operaciones resumido en el estado de resultados, el presupuesto de efectivo tiene las siguientes secciones principales:

- El saldo disponible en efectivo equivale al saldo inicial en efectivo menos el saldo mínimo de efectivo deseado.

- Recibos y desembolsos de efectivo.
- El efectivo necesario por (o usado para) el financiamiento depende del saldo total de efectivo disponible y de las entradas y desembolsos netos de efectivo. Si el efectivo disponible más las entradas netas de efectivo menos los desembolsos, es negativo, es necesario solicitar un préstamo. Si es positivo puede reembolsar préstamos
- El saldo final en efectivo es el saldo inicial de efectivo. El financiamiento tiene un aspecto positivo (solicitud de préstamo) o uno negativo (reembolsa) en el saldo de efectivo.”
(HORNGREN, 2006, pág. 307)

Formato

Tabla 5
Modelo de Presupuesto de efectivo

EMPRESA "ABC"					
PRESUPUESTO DEL EFECTIVO					
ENERO A DICIEMBRE					
DESCRIPCIÓN	MESES PROYECTADOS				
	ENERO	FEBRERO	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Ingresos en Efectivo	xxx	xxG		xxM	xxT
(-) Egresos en Efectivo	xxA	xxH		xxN	xxU
(=) Flujo Neto de Efectivo	xxB	xxI		xxO	xV
(+) Efectivo Inicial	xxC	xxD		xxP	xxQ
(=) Efectivo Final	xxD	xxJ		xxQ	xxW
(-) Saldo Mínimo Requerido	xxE	xxK		xxR	xxY
(=) Financiamiento Total Requerido		xxL		xxS	
(=) Saldo de Efectivo Excedente	xxF				xxZ

Elaborado por: Autor

Estados financieros

Definición.

“Los estados financieros son los documentos que debe preparar la empresa al terminar el ejercicio contable, con el fin de conocer la situación financiera y los resultados económicos obtenidos en las actividades de su empresa a lo largo de un período.” (Maldonado, 2017, pág. 267)

Clasificación.

Son estados financieros básicos:

- El balance general.
- El estado de resultados.
- El estado de cambios en el patrimonio.
- El estado de cambios en la situación financiera, y
- El estado de flujos de efectivo.

En principio, todas las personas o empresas obligadas a llevar contabilidad, estarían obligadas a elaborar estos estados financieros: Sin embargo, muchas empresas no elaboran todos los estados financieros, tal vez por su nivel de complejidad, aunque quizás sean los que más aportan valor en el análisis financiero y hasta en la planeación estratégica.

Estados financieros proforma.

Definición.

“Los estados financieros pro forma son las proyecciones financieras del proyecto de inversión que se elaboran para la vida útil estimada o también llamado horizonte del proyecto. Dichos estados financieros revelan el comportamiento que tendrá la empresa en el futuro en cuanto a las necesidades de fondos, los efectos del comportamiento de costos, gastos e ingresos, el impacto del costo financiero, los resultados en términos de utilidades, la generación de efectivo y la obtención de dividendos. Es importante señalar que los estados financieros pro forma sirven de base para los indicadores financieros que se elaboran al realizar la evaluación financiera del proyecto. Los estados financieros pro forma fundamentales son: el estado de resultados, el flujo de efectivo, el estado de origen y aplicaciones y el balance general (o estado de situación financiera).

Características.

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

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

Objetivo.

El objetivo de los estados financieros proforma es mostrar retroactivamente la situación financiera que se hubiese tenido al incluirse hechos posteriores que se han realizado en los resultados reales, o bien, cuya posibilidad de ocurrir es suficientemente cierta a la fecha de la preparación de los estados. En algunas ocasiones los hechos posteriores pueden ser tan importantes para el lector de la información financiera que su revelación e incorporación en los estados financieros proforma, como si hubiera ocurrido a la fecha de los estados, puede resultar más efectiva para la toma de decisiones que los estados financieros con eventos realizados únicamente.

Así mismo, el objetivo de las proyecciones de estados financieros es mostrar anticipadamente la repercusión que tendrá la situación financiera y el resultado de las operaciones futuras de la empresa al incluir operaciones que no se han realizado. Es una herramienta muy importante para la toma de decisiones de la dirección de la empresa cuando se pretenda llevar a cabo operaciones sujetas a planeación que motiven un cambio importante en la estructura financiera. Los estados financieros proforma y las proyecciones suelen elaborarse cuando se quiere conocer el efecto que tienen transacciones importantes que ocurren o pudieran ocurrir después de la fecha de los estados financieros.” (Rocha & Morales, 2014, págs. 205-208)

Modelos

Tabla 6
Estado de Situación Financiera Proforma

CONCEPTO	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
1.- ACTIVOS						
CIRCULANTES						
Caja y Bancos	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
TOTAL CIRCULANTES	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
FIJOS Y DIFERIDOS						
Inmuebles	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
depreciación acumulada	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
maquinaria	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
depreciación acumulada	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
accesorios y herramientas	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
depreciación acumulada	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
mobiliario y equipo de oficina	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
depreciación acumulada	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
equipo de transporte	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
depreciación acumulada	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
activos diferidos	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
amortización acumulada	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
TOTAL FIJOS Y DIFERIDOS	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
DEPRECIACION ACUMULADA	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
ACTIVOS FIJOS Y DIFERIDOS NETOS	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
SUMAN LOS ACTIVOS	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
2.- PASIVOS						
CIRCULANTES						
PTU POR PAGAR	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
TOTAL CIRCULANTES	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
A LARGO PLAZO	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
3.- CAPITAL						
Capital social	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
utilidades del ejercicio	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
utilidades acumuladas	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
dividendos	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
TOTAL CAPITAL	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
SUMAN PASIVO Y CAPITAL	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
BALANCE	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX

Elaborado por: El autor

Tabla 7

Estado de Resultados Proforma

CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
COSTO DE OPERACIÓN	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
UTILIDAD BRUTA	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
GASTOS DE ADMINISTRACION	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
DEPRECIACION	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
UTILIDAD OPERATIVA	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
ISR	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
PTU	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
UTILIDAD NETA	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX

Elaborado por: El autor

Tabla 8

Estado de Flujo de Efectivo Proforma

CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS						
Caja Inicial	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Aportación empresario	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Ventas	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Total Ingresos	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
EGRESOS						
Inversión Fija	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Inversión Diferida	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Gastos de Admón.	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Costo de Producción	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Impuestos	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
PTU	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Total Egresos	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Superávit (déficit)	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Dividendos	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Saldo Final	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
Saldo Acumulado	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX

Elaborado por: El autor

f. METODOLOGÍA

Métodos.

Científico. Permitirá abordar la realidad de la Farmacia, pues se constituye en la base del conocimiento y servirá como guía en el desarrollo de las fases de la planeación financiera, como también para extraer definiciones, analizar conceptos y además a través de su utilización entender con mayor claridad las características del sector al que pertenece la Farmacia, para ejecutar la práctica con mayores conocimientos teóricos del proceso de la planeación financiera y del sector al que pertenece la misma, para su respectivo diagnóstico.

Deductivo. La utilización de este método permitirá recopilar información necesaria para la ejecución de la planeación financiera en la Farmacia objeto de estudio, desde conocer el sector comercial al que pertenece y obtener el diagnóstico actual, hasta presentar las conclusiones y recomendaciones que servirán como respaldo para una adecuada toma de decisiones, además de obtener los pronósticos de ventas y estados financieros proforma, que a través de su respectivo análisis permitirán mejorar el proceso operacional de la Farmacia.

Inductivo. Este método permitirá determinar los factores internos y externos de la farmacia “BOTICA COMUNITARIA” De la ciudad de Piñas, iniciando por la recopilación de datos brindados por su contadora, para poder aplicar las fases de la planeación y desarrollar las proyecciones de sus estados financieros, además de implementar planes financieros que permitirán aprovechar la capacidad instalada, mediante el incremento del volumen de ventas y optimización de las operaciones, para generar mayor liquidez en la Farmacia.

Analítico. La aplicación de este método permitirá desarrollar el diagnóstico de la situación actual, al analizar los factores internos y externos de la organización, además de la información proporcionada por contadora de la Farmacia y demás documentos que se obtendrán en el proceso

de la planeación financiera (Estados financieros proforma-Pronósticos, etc.), con la finalidad de determinar la situación real y futura de la misma y de esta manera resumir las teorías en forma explícita y entendible.

Sintético. A través de este método se podrá emitir de manera posterior a la obtención de los resultados, las conclusiones y las recomendaciones que se le dará al administrador de la farmacia “BOTICA COMUNITARIA” de Piñas, las mismas que le servirán para la correcta toma de decisiones.

Matemático. El método matemático se lo utilizará para realizar los cálculos de las fórmulas que se aplicarán durante todo el proceso de planeación financiera, en cuanto a proyecciones de compras y de ventas, programas de entradas y salidas de efectivo, estados financieros proyectados, además de los cálculos de los indicadores para la evaluación financiera.

Técnicas

Observación. La observación se la utilizará para realizar una revisión de todos los documentos que la contadora de la Farmacia “BOTICA COMUNITARIA” proporcionará, además de los que se obtendrán dentro del proceso de la planeación financiera, para de esta manera poder conocer la situación económica por la que está atravesando actualmente y extraer los aspectos más relevantes del objeto de estudio.

Entrevista. Se la realizará al administrador y a la contadora de la Farmacia, la cual permitirá tener un contacto directo, para conocer de los aspectos de mayor relevancia y de esta manera obtener datos verídicos de la farmacia objeto estudio, como por ejemplo el desempeño operacional de la misma.

Revisión Bibliográfica. Mediante la técnica de revisión bibliográfica se buscará fuentes bibliográficas y se recopilará información de libros, internet, tesis, entre otros que serán de gran ayuda para proceder a fundamentar la parte teórica de la tesis y que sustenten la misma.

g. CRONOGRAMA

ACTIVIDADES	2020																2021																																													
	MAY.				JUN.				JUL.				AGO.				SEP		OCT.				NOV.				DIC.				ENE.				FEB.				MAR.				ABR.				MAY.				JUN.				JUL.				AGO.			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4								
1. Elaboración del proyecto	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x																																																	
2. Socialización del proyecto e informe de pertinencia													x	x	x	x																																														
3. Desarrollo de la Revisión de la Literatura de la Tesis																	x	x	x	x	x	x	x	x																																						
4. Desarrollo de los resultados (práctica) de la tesis																							x	x	x	x	x	x	x	x	x	x																														
5. Desarrollo del informe final y partes complementarias																											x	x	x	x																																
6. Presentación y socialización del borrador de tesis																															x	x	x																													
7. Declaratoria de aptitud																															x	x	x	x	x	x	x	x																								
8. Calificación del borrador de tesis por el Honorable Tribunal de Grado																																							x	x	x	x																				
9. Corrección y presentación definitiva de la tesis																																											x	x	x	x																
10. Sustentación pública de grado																																											x	x	x	x	x	x	x	x												

h. PRESUPUESTO Y FINANCIAMIENTO

Presupuesto:

DESCRIPCIÓN	SUBTOTAL	TOTAL
INGRESOS:		
Aporte del autor: Erick Xavier Torres Torres	\$ 940,00	
TOTAL DE INGRESOS		\$ 940,00
EGRESOS:		
✓ Materiales y suministros de oficina.	\$ 80,00	
	\$ 60,00	
✓ Bibliografía.	\$ 200,00	
✓ Impresiones y reproducciones.	\$ 80,00	
✓ Transporte y alimentación.	\$ 220,00	
✓ Empastado y anillados.	\$ 150,00	
✓ Internet.	\$ 150,00	
✓ Gastos imprevistos.		
TOTAL DE EGRESOS		\$ 940,00

Financiamiento:

Los gastos que se efectuarán en el proceso del desarrollo de la tesis serán financiados en su totalidad por el autor.

i. BIBLIOGRAFÍA

- Alfredo, L. (2015). *Proceso Administrativo* . México: Grupo Editorial Patria .
- Cantú, G. G., & Andrade, N. (2014). *Contabilidad Financiera* . México: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- Cibrán, P., Prado, C., Crespo, M., & Huarte, C. (2013). *Planeación Financiera*.
- Córdoba, M. (2012). *Gestión Financiera* . Bogotá Colombia: Ecbe.
- Correa, P. (S/f). *Gneralidades del Presupuesto*.
- Cosío, M. E. (Jul 9, 2019). *Administración financiera del circulante*. México: IMCP.
- Federico, M., Anibal, H., & Fedi, J. (2016). *Introducción a la Gestión y Administración en las Organizaciones* . Argentina: Florencio Varela.
- Gitman, L. T., & Zutter, J. C. (2012). *Principios de Administración Financiera*. Mexico: Person Educattion.
- Guajardo, G., & Andrade, N. (2012). *Contabilidad para no contadores* . México: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- Guardado, J. A. (2006). *Gestión de Aprovisionamiento* . Madrid, España : Ediciones Akal S.A.
- Gutierrez, J., & Gutierrez, D. (2018). *Planeación Financiera y Gestión del Valor* . Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Horne, V., & Wachowicz, J. (2010). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: PEARSON EDUCACIÓN.
- Jaramillo, L. E. (2007). *Contabilidad General* . Loja, Ecuador: EDILOJA Cía. Ltda.
- Luna, A. (2015). *Proceso Administrativo* . México: Grupo Editorial Patria .
- Lupe, E., & Mercedez. (2018). *Contabilidad General*. Editorial de la Universidad Nacional de Loja.
- Madroño, M. (2019). *Administración financiera del circulante*. México: IMCP.
- Maldonado, J. Á. (2017). *Economía de la Empresa*. Honduras .
- Morales, A., & Morales, J. (2014). *Planeación Financiera*. México: Editorial Patria.
- Puente, M., Viñan, J., & Aguilar, J. (2017). *Planeación financiera y presupuestaria*. Riobamba, Ecuador : Politecnica SPOCH .
- Robles, C. (2012). *Fundamentos de la Administración Financiera*. México: RED TERCER MILENIO S.C.
- Rocha, R., & Morales, J. (2014). *Contabilidad de Sociedades*. México : GRUPO EDITORIAL PATRIA .
- Zapata, P. (2017). *Contabilidad General*. Colombia: Alfaomega.