



Universidad
Nacional
de Loja

Universidad Nacional de Loja
Facultad Jurídica, Social y Administrativa

Carrera de Contabilidad y Auditoría

**Análisis Financiero en la empresa comercial “Mil Maravillas” de
la ciudad de Loja, periodos 2020-2021. Propuesta de planeacion
financiera para los periodos 2022-2023-2024**

Trabajo de Titulación previo a la
obtención del título de Licenciado en
Contabilidad y Auditoría

AUTOR:

Franklin Steven Bravo Quizhpe

DIRECTOR:

Lic. Carlos Nelson Cobos Suárez Mg. Sc.

Loja - Ecuador

2023

Loja, 1 de junio de 2023

Lic. Carlos Nelson Cobos Suárez Mg. Sc.

DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

CERTIFICO:

Que he revisado y orientado todo el proceso de elaboración del Trabajo de Titulación denominado: **Análisis Financiero en la empresa comercial “Mil Maravillas” de la ciudad de Loja, periodos 2020-2021. Propuesta de planeacion financiera para los periodos 2022-2023-2024.**, previo a la obtención del título de **Licenciado en Contabilidad y Auditoría**, de la autoría del estudiante **Franklin Steven Bravo Quizhpe**, con **cédula de identidad Nro. 1313837997**, una vez que el trabajo cumple con todos los requisitos exigidos por la Universidad Nacional de Loja, para el efecto, autorizo la presentación para la respectiva sustentación y defensa.

Lic. Carlos Nelson Cobos Suárez Mg. Sc.

DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Autoría

Yo, **Franklin Steven Bravo Quizhpe**, declaro ser el autor del presente Trabajo de Titulación y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos, de posibles reclamos y acciones legales, por el contenido del mismo. Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja la publicación de mi Trabajo de Titulación en el Repositorio Digital Institucional- Biblioteca Virtual

Firma:

Cédula de identidad: 1313837997

Fecha: Loja, 1 de junio del 2023

Correo electrónico: franklin.bravo@unl.edu.ec

Teléfono: 0981096375

Carta de autorización por parte del autor, para consulta, reproducción parcial o total y publicación electrónica del texto completo del Trabajo de Titulación.

Yo, **Franklin Steven Bravo Quizhpe**, declaro ser el autor del Trabajo de Titulación denominado: **Análisis Financiero en la empresa comercial “Mil Maravillas” de la ciudad de Loja, periodos 2020-2021. Propuesta de planeacion financiera para los periodos 2022-2023-2024.**, como requisito para optar el título de **Licenciado en Contabilidad y Auditoría**, autorizo al sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que, con fines académicos, muestre 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 Repositorio Institucional, 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 del Trabajo de Titulación que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, al primer día del mes de junio del dos mil veintitrés.

Firma:

Autor: Franklin Steven Bravo Quizhpe

Cédula: 1313837997

Dirección: Loja, Éxodo de Yangana

Correo electrónico: franklin.bravo@unl.edu.ec

Teléfono: 0981096375

DATOS COMPLEMENTARIOS

Director del Trabajo de Titulación: Lic. Carlos Nelson Cobos Suárez Mg. Sc.

Dedicatoria

Dedico el presente Trabajo de Titulación con amor y respeto a Dios por permitirme lograr este objetivo que con su bondad me ha permitido llegar a este momento y poder cumplir con tan anhelado propósito.

A mi padre, por ser mi ángel de la guarda quien desde el cielo me guía, protege y acompaña en cada paso haciendo posible mantenerme de pie ante las adversidades y lograr con mis metas.

A mi madre, por ser mi pilar fundamental en mi vida y fuente de inspiración, quién con su amor, sacrificio y apoyo incondicional ha hecho posible levantarme antes los infortunios y así poder culminar con éxito cada propósito que he encaminado.

A mis hermanos, por ser mi fuerza y motivación para seguir adelante y que con su apoyo, paciencia y amor infinito han hecho no rendirme y luchar por lograr mis objetivos personales y profesionales.

A mis familiares y amigos, que de una u otra forma me brindaron su apoyo, amistad y comprensión en mis momentos difíciles a través de cada consejo y palabras de aliento me ayudaron a sobrellevar las dificultades y salir adelante.

Franklin Steven Bravo Quizhpe

Agradecimiento

Agradezco inmensamente a la Universidad Nacional de Loja, al Área Jurídica, Social y Administrativa, a la Carrera de Contabilidad y Auditoría por abrirme sus puertas haciendo posible mi formación en las aulas universitarias, brindándome la oportunidad de superación, a la vez agradezco a las distinguidas autoridades, funcionarios y a los docentes por compartirme sus conocimientos y experiencias, siendo de valiosa importancia para mi formación profesional y personal.

De manera muy especial agradezco al Lic. Carlos Nelson Cobos Suárez Mg. Sc., Director del presente Trabajo de Titulación, quien supo guiarme, asesorarme y compartirme sus enseñanzas, permitiéndome cumplir con éxito el presente trabajo.

A la Lic. Nury del Cisne Cabrera Medina, gerente propietaria del Comercial “MIL MARAVILLAS”, por la comprensión y colaboración, quién muy generosamente me proporcionó la información necesaria para el desarrollo del Trabajo de Titulación.

Franklin Steven Bravo Quizhpe

Índice de Contenidos

Portada	i
Certificación	ii
Autoría	iii
Carta de autorización	iv
Dedicatoria	v
Agradecimiento	vi
Índice de Contenidos	vii
Índice de Tablas.....	viii
Índice de Figuras	ix
Índice de Anexos.....	x
1. Título	1
2. Resumen	2
2.1. Abstract	3
3. Introducción	4
4. Marco Teórico	6
5. Metodología	49
6. Resultados	51
7. Discusión	125
8. Conclusiones	127
9. Recomendaciones	129
10. Bibliografía	130
11. Anexos	134

Índice de Tablas

Tabla 1 <i>Modelo del Análisis Vertical del Estado de Situación Financiera</i>	18
Tabla 2 <i>Modelo del Análisis Vertical del Estado de Resultados</i>	19
Tabla 3 <i>Modelo del Análisis Horizontal del Estado de Situación Financiera</i>	21
Tabla 4 <i>Modelo del Análisis Horizontal del Estado de Resultados</i>	22
Tabla 5 <i>Modelo de Matriz de Evaluación de Factores Internos (MEFI)</i>	31
Tabla 6 <i>Modelo de Matriz de Evaluación de Factores Externos (MEFE)</i>	32
Tabla 7 <i>Aspectos en la Formulación de las Bases para las Proyecciones</i>	36
Tabla 8 <i>Presupuestos para la Elaboración de Proyecciones Financieras</i>	38
Tabla 9 <i>Esquema para la Elaboración del Presupuesto de Efectivo Método Simplificado</i>	41
Tabla 10 <i>Esquema para la Elaboración del Presupuesto de Efectivo Método Clasificado</i>	42
Tabla 11 <i>Esquema de la Hoja de Trabajo del Presupuesto de Efectivo</i>	45
Tabla 12 <i>Análisis Vertical al Estado de Situación Financiera, periodo 2020</i>	62
Tabla 13 <i>Análisis Vertical al Estado de Resultados, Periodo 2020</i>	63
Tabla 14 <i>Análisis Vertical al Estado de Situación Financiera, Periodo 2021</i>	64
Tabla 15 <i>Análisis Vertical al Estado de Resultados, periodo 2021</i>	65
Tabla 16 <i>Análisis Horizontal al Estado de Situación Financiera, periodo 2020-2021</i>	66
Tabla 17 <i>Análisis Horizontal al Estado de Resultados, periodo 2020-2021</i>	68
Tabla 18 <i>Liquidez Corriente</i>	73
Tabla 19 <i>Prueba Ácida</i>	74
Tabla 20 <i>Capital de Trabajo</i>	74
Tabla 21 <i>Rotación de Inventarios</i>	75
Tabla 22 <i>Periodo de Reposición de Inventarios</i>	76
Tabla 23 <i>Rotación de Activos</i>	76
Tabla 24 <i>Endeudamiento del Activo</i>	77
Tabla 25 <i>Endeudamiento Patrimonial</i>	78
Tabla 26 <i>Apalancamiento</i>	78
Tabla 27 <i>Margen Bruto</i>	79
Tabla 28 <i>Margen Operacional</i>	80
Tabla 29 <i>Margen Neto</i>	80
Tabla 30 <i>Rentabilidad sobre Patrimonio Neto</i>	81
Tabla 31 <i>Rentabilidad del Activo</i>	82
Tabla 32 <i>Matriz de Evaluación de Factores Internos (MEFI)</i>	86
Tabla 33 <i>Matriz de Evaluación de Factores Externos (MEFE)</i>	87

Tabla 34 <i>Indicadores Financieros</i>	93
Tabla 35 <i>Historial de ventas del comercial “Mil Maravillas” 2021</i>	99
Tabla 36 <i>Pronóstico de Ventas del comercial “Mil Maravillas” 2022-2024</i>	101
Tabla 37 <i>Resumen de Pronóstico de Ventas del comercial “Mil Maravillas” 2022 – 2024</i> .	102
Tabla 38 <i>Historial de costo de ventas del comercial “Mil Maravillas” 2021</i>	103
Tabla 39 <i>Pronóstico de Costo de Ventas del comercial “Mil Maravillas” 2022 – 2024</i>	104
Tabla 40 <i>Pronóstico del Inventario Final en Base al Periodo de reposición de Inventario Esperado, periodo 2022 - 2024</i>	105
Tabla 41 <i>Pronóstico de Compras Deseado del comercial “Mil Maravillas” 2022 – 2024</i> ..	105
Tabla 42 <i>Resumen de Pronóstico de Compras mensual del comercial “Mil Maravillas” 2022 – 2024</i>	106
Tabla 43 <i>Resumen del Programa de Entradas de Efectivo del comercial “Mil Maravillas” Proyección 2022 - 2024</i>	107
Tabla 44 <i>Porcentaje del rubro gasto con respecto a las Ventas</i>	108
Tabla 45 <i>Resumen del Programa de Salidas de Gastos de Personal 2022-2024</i>	109
Tabla 46 <i>Resumen del Programa de Salidas de Gastos en Función de las Ventas 2022-2024</i>	109
Tabla 47 <i>Estado de Resultados Proyectado del comercial “Mil Maravillas” 2022 - 2024</i> ..	111
Tabla 48 <i>Hoja de Trabajo para el Estado de Flujos de Efectivo Método Directo 2022</i>	113
Tabla 49 <i>Hoja de Trabajo para el Estado de Flujos de Efectivo Método Directo 2023</i>	114
Tabla 50 <i>Hoja de Trabajo para el Estado de Flujos de Efectivo Método Directo 2024</i>	115
Tabla 51 <i>Estado de Flujos de Efectivo por el Método Directo 2022-2024</i>	116
Tabla 52 <i>Resumen del Estado de Flujos de Efectivo por el Método Directo 2022-2024</i>	117
Tabla 53 <i>Estado de Situación Financiera Proyectado del comercial “Mil Maravillas” 2022 - 2024</i>	119
Tabla 54 <i>Clasificación de los Costos Fijos y Costos Variables 2022</i>	120
Tabla 55 <i>Clasificación de los Costos Fijos y Costos Variables 2023</i>	122
Tabla 56 <i>Clasificación de los Costos Fijos y Costos Variables 2024</i>	123

Índice de Figuras

Figura 1 <i>Proceso de Planeación Financiera</i>	39
Figura 2 <i>Punto de Equilibrio</i>	48
Figura 3 <i>Representación Gráfica del Sistema Dupont 2020</i>	83

Figura 4 <i>Representación Gráfica del Sistema Dupont 2021</i>	84
Figura 5 <i>Matriz Estratégica de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas (FODA)</i>	88
Figura 6 <i>Pronóstico de Ventas 2022 - 2024</i>	102
Figura 7 <i>Pronóstico de Compras 2022 - 2024</i>	106
Figura 8 <i>Punto de Equilibrio 2022</i>	121
Figura 9 <i>Punto de Equilibrio 2023</i>	122
Figura 10 <i>Punto de Equilibrio 2024</i>	124

Índice de Anexos

Anexo 1 <i>Ubicación Geográfica</i>	134
Anexo 2 <i>Registro Único de Contribuyentes</i>	135
Anexo 3 <i>Estados Financieros de la Empresa Comercial “Mil Maravillas” 2020 – 2021</i> ...	137
Anexo 4 <i>Entrevista</i>	143
Anexo 5 <i>Historial de Compras y Ventas de la Empresa Comercial “Mil Maravillas” 2021</i>	144
Anexo 6 <i>Cálculo del Programa de Entradas de Efectivo de la Empresa Comercial “Mil Maravillas” 2022 – 2024</i>	145
Anexo 7 <i>Cálculo de Porcentaje de Incremento Salarial</i>	146
Anexo 8 <i>Cálculo del Programa de Salidas de Gastos de Personal 2022-2024</i>	148
Anexo 9 <i>Cálculo del Programa de Salidas de Efectivo por Gastos en Función de las Ventas 2022-2024</i>	151
Anexo 10 <i>Cálculo del Estado de Situación Financiera en Base a las Ventas Pronosticadas</i>	157
Anexo 11 <i>Cálculo de Proveedores en Base al Periodo Promedio de Pago Esperado</i>	158
Anexo 12 <i>Cálculo de las Depreciaciones de Propiedad, Planta y Equipo</i>	158
Anexo 13 <i>Cálculo de la Amortización de Pérdidas Fiscales e Impuesto a la Renta</i>	159
Anexo 14 <i>Cálculo del Efectivo y Equivalente al Efectivo</i>	161
Anexo 15 <i>Cálculo del Punto de Equilibrio 2022 – 2024</i>	161
Anexo 16 <i>Oficio de Designación del Director del Trabajo de Titulación</i>	163
Anexo 17 <i>Certificación de Aprobación del Trabajo de Titulación</i>	164
Anexo 18 <i>Certificado de la Traducción Abstract</i>	165

1. Título

Análisis financiero en la empresa comercial “Mil Maravillas” de la ciudad de Loja, periodos 2020-2021. Propuesta de planeacion financiera para los periodos 2022-2023-2024

2. Resumen

El presente Trabajo de Titulación denominado: **ANÁLISIS FINANCIERO EN LA EMPRESA COMERCIAL “MIL MARAVILLAS” DE LA CIUDAD DE LOJA, PERIODOS 2020-2021. PROPUESTA DE PLANEACION FINANCIERA PARA LOS PERIODOS 2022-2023-2024**, tiene como objetivo analizar los aspectos financieros de la empresa para evaluar su situación económica actual, a fin de proponer una planeación financiera.

Para alcanzar los objetivos planteados se recopilaron los estados financieros y una entrevista no estructurada a la gerente propietaria para llevar a cabo un análisis económico y financiero de la empresa junto con la aplicación de los indicadores financieros y una evaluación de la matriz FODA. Se determinó que la empresa mantiene un inventario considerable del 92,59% y 96,02% debido a su naturaleza comercial enfocada en la venta de mercadería a pesar de su baja rotación. Además, se identificó un elevado endeudamiento con los proveedores, lo que indica que la empresa depende de terceros. En cuanto a su rentabilidad, la empresa experimentó una pérdida de \$8.963,54 en 2020 y \$4.009,55 en 2021, existiendo una disminución del 55,27% en las pérdidas gracias al incremento del 30,77% en las ventas entre los dos años, evidenciando un crecimiento tras la reactivación económica posterior a la pandemia del 2020. Por lo tanto, se prevé que la empresa generará beneficios en los próximos años.

Con base en el diagnóstico financiero realizado se elaboraron objetivos, estrategias y políticas junto con los recursos necesarios para desarrollar diferentes presupuestos para los próximos años. Estos presupuestos permitieron conocer las entradas y salidas de dinero de la empresa por sus operaciones, lo que dio como resultado un saldo excedente de efectivo que se incrementará a medida que pasen los años, alcanzando la suma de \$15.625,10 en 2024. Asimismo, se desarrollaron los Estados Financieros Proforma, los cuales permitieron conocer los posibles resultados que se pueden presentar en un futuro y aprovechar al máximo los recursos disponibles. Se evidenció un crecimiento en las ventas alcanzando un valor de \$119.381,68 en el último año proyectado, y una utilidad neta de \$11.210,73; también cuenta con un patrimonio positivo de \$15.499,61, todo esto indica que generará ganancias que podrán ser reinvertidas en marketing, intereses bancarios y otros fines.

2.1. Abstract

This Thesis Work entitled: FINANCIAL ANALYSIS IN THE COMMERCIAL COMPANY "MIL MARAVILLAS" OF THE CITY OF LOJA, PERIODS 2020-2021. PROPOSED FINANCIAL PLANNING FOR THE PERIODS 2022-2023-2024, aims to analyze the financial aspects of the company to evaluate its current economic situation, in order to propose a financial planning.

To achieve the proposed objectives, the financial statements and an unstructured interview with the owner manager were compiled to carry out an economic and financial analysis of the company together with the application of financial indicators and an evaluation of the FODA matrix. It was determined that the company maintains a considerable inventory of 92.59% and 96.02%, due to its commercial nature focused on the sale of merchandise, despite its low turnover. However, high indebtedness to suppliers was identified, indicating that the company is dependent on third parties. Regarding its profitability, the company experienced a loss of \$8,963.54 in 2020 and \$4,009.55 in 2021, there being a 55.27% decrease in losses, thanks to a 30.77% increase in sales, evidencing growth following the post-pandemic economic revival in 2020. Therefore, the company is expected to generate profits in the coming years.

Based on the financial diagnosis carried out, objectives, strategies and policies were developed along with the necessary resources to develop different budgets for the coming years. These budgets made it possible to know the company's cash inflows and outflows for its operations, which resulted in a surplus cash balance that will increase as the years go by, reaching the sum of \$15,625.10 in 2024. In addition, Proforma Financial Statements were developed, which allow to know the possible results that may be presented in the future and to make the best use of the available resources. A growth in sales was evidenced, reaching a value of \$119,381.68 in the last projected year, and a net profit of \$11,210.73. It also has a positive equity of \$15,499.61, all of which indicates that it will generate profits that can be reinvested in marketing, bank interest and other purposes.

3. Introducción

El análisis y la planeación financiera son herramientas esenciales para el éxito de cualquier empresa comercial. Estas herramientas permiten a los propietarios y administradores examinar los resultados financieros pasados, presentes y futuros para establecer objetivos, estrategias y políticas financieras que contribuyan al crecimiento y desarrollo de la empresa. El análisis financiero es una evaluación de los estados financieros de una empresa para determinar la solidez financiera de la misma, la cual permite saber si los recursos financieros de la empresa se están utilizando eficazmente o si hay oportunidades para mejorar los resultados financieros. La planeación financiera es el proceso de establecer objetivos financieros a corto y largo plazo, establecer estrategias para alcanzar esos objetivos y desarrollar un plan de acción para implementar esas estrategias. El objetivo es maximizar el valor de la empresa y prepararla para enfrentar cualquier situación financiera inesperada, permitiendo a los propietarios y administradores controlar y prever los resultados financieros futuros, analizar los riesgos financieros y tomar decisiones informadas sobre cualquier cosa que afecte los resultados financieros de la empresa.

El Trabajo de Titulación denominado: **ANÁLISIS FINANCIERO EN LA EMPRESA COMERCIAL “MIL MARAVILLAS” DE LA CIUDAD DE LOJA, PERIODOS 2020-2021. PROPUESTA DE PLANEACION FINANCIERA PARA LOS PERIODOS 2022-2023-2024**, brinda un aporte significativo a la gerente – propietaria del comercial, ya que le permitirá conocer y evaluar la situación económica y financiera real y con ello aplicar alternativas de mejoramiento en cuanto a liquidez, endeudamiento, actividad y rentabilidad, con la intención de direccionar de mejor manera la gestión de las actividades económicas y operativas y a su vez tomar decisiones oportunas en el marco de los objetivos empresariales que asegure la permanencia en el mercado, con la planeación financiera se logra dar a conocer las proyecciones futuras, el comportamiento de las diferentes cuentas producto de las estrategias implementadas para minimizar riesgos, aprovechar oportunidades y recursos con que cuenta financieramente.

De acuerdo al Art. 229 del Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja, el Trabajo de Titulación se encuentra estructurado de la siguiente manera: **Título** en donde hace referencia al tema, **Resumen** para ello se tomará en cuenta tanto el objetivo general como los específicos, **Introducción** la cual detalla la composición de este, a continuación, se encuentra el **Marco teórico** el cual está compuesto por los diferentes aportes

de autores y eruditos del tema de investigación, así como cada uno de los apartados claves que fundamenten el estudio dando el realce académico pertinente, **Metodología** la cual establece el tipo de investigación a aplicar, los métodos y alcance del estudio, **Resultados** de la investigación recopilados con los respectivos instrumentos aplicados, **Discusión** se contrasta los resultados obtenidos a través del análisis, argumentación y explicación del trabajo, **Conclusiones** expone los aspectos más relevantes de los resultados obtenidos en el desarrollo del trabajo, **Recomendaciones** presenta las sugerencias basadas en las conclusiones obtenidas que buscan solución a las mismas, **Bibliografía** se plasman las referencias citadas de las fuentes de información obtenidas y estas se encuentran ordenados alfabéticamente, **Anexos** constituyen el respaldo de la información presentada para el Trabajo de Titulación.

4. Marco Teórico

Empresa

Según Garrido y Romero (2021) las definiciones acerca de la naturaleza de una empresa varían en función del autor, según la disciplina económica, jurídica, administrativa, y otros, los elementos y componentes como el trabajo, los insumos, la maquinaria, y finalmente, en función de la actividad que desarrolla.

Para Estupiñan (2020), una organización comercial es una entidad, tanto natural como jurídica, que puede ser pública o privada, con fines de lucro o no, que toma la iniciativa, la decisión, la innovación y el riesgo para optimizar la combinación de los factores de producción con la finalidad de generar y/o distribuir bienes y/o servicios que satisfagan las necesidades humanas y, por consiguiente, la sociedad en su conjunto.

Objetivos

De acuerdo con García (2020) los objetivos que persigue una empresa son:

- Obtener el mayor beneficio posible; es el principal objetivo que suelen perseguir las empresas.
- Satisfacer las necesidades de los clientes, es muy importante conocer las necesidades de las personas a las que se les está vendiendo, porque de esta manera seguirán comprando o comprarán más cantidades de productos.
- Objetivos de estabilidad y adaptabilidad al entorno, es un factor muy influyente en los beneficios de las empresas.
- Objetivo de expansión y crecimiento de la empresa, las empresas necesitan crecer para aumentar la producción, para abrir nuevos mercados nacionales o internacionales.
- Objetivo de responsabilidad social, las empresas estas incorporando objetivos de responsabilidad social hacia los empleados, clientes y medio ambiente en el que desarrollan su actividad.
- Crear valor, aumentar el valor de la empresa con el fin de conseguir una mayor rentabilidad para los inversores o propietarios.

Importancia

Abad (2021) manifiesta que las empresas fabrican bienes de calidad para los individuos, generan oportunidades de empleo y ofrecen una amplia variedad de opciones entre las cuales

los consumidores pueden seleccionar. Asimismo, muchas realizan investigación y diseñan productos innovadores que mejoran la calidad de vida de la comunidad y favorecen el progreso.

Las empresas juegan un papel fundamental en el desarrollo económico de una sociedad al generar empleo, producir y vender bienes y servicios en los mercados y proporcionar ingresos a personas, organizaciones y comunidades. Esto contribuye a estabilizar la economía del país y refleja beneficios sociales, tales como la satisfacción de necesidades básicas, la mejora de la calidad de vida y la posibilidad de alcanzar metas individuales a través de puestos de trabajo estables para las familias.

Clasificación

Es importante conocer la clasificación de las empresas según diferentes criterios para poder profundizar con más detalle cada uno, por lo cual, se tomó como referencias la teoría de la clasificación de las empresas de los siguientes autores: Espejo y López (2018), Reglamento de Inversiones del Código de la Producción (2018) y Servicio de Rentas Internas (2021), de lo cual se pudo concluir en la siguiente clasificación:

Según su actividad

De acuerdo con la actividad que desarrollan las empresas pueden clasificarse en:

Industriales: es la compra de materias primas para transformarlas en productos terminados para su posterior comercialización.

Comerciales: se dedican a la adquisición de bienes o productos, con el objeto de comercializarlos sin realizar transformación alguna y obtener ganancias.

Servicios: es la generación o venta de productos intangibles, como es el caso de empresas que se dedican a la limpieza, estéticas, seguridad, educación, publicidad, entre otros.

Extractivas: se dedican a la explotación de los recursos que se encuentran en el subsuelo

Agropecuarias: realizan actividades de agricultura y ganadería

Según su Función económica

De acuerdo con la función económica de las empresas pueden clasificarse en:

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.

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

Según su tamaño

De acuerdo con el tamaño de las empresas pueden clasificarse en:

Microempresas: Son pequeñas unidades económicas, por lo general se inician como emprendimientos personales, familiares o artesanales. Se caracterizan por tener máximo 9 empleados, ventas brutas anuales y activos totales hasta \$300.000.

Pequeñas: Son aquellas que realizan actividades económicas y productivas; manejan entre 10 y 49 empleados, ventas brutas anuales de \$300.001 a \$1.000.000

Medianas: Este tipo de empresas tienen entre 50 y 199 empleados, ventas brutas anuales de \$1.000.001 a \$5.000.000

Grandes: Este tipo de empresas tienen 200 o más empleados, ventas brutas anuales desde \$5.000.001

Según su forma institucional

De acuerdo con la forma institucional las empresas pueden clasificarse en:

RIMPE – Emprendedores: Personas naturales y jurídicas con ingresos brutos anuales de hasta USD 300.000 (al 31 de diciembre del año anterior).

RIMPE - Negocios populares: Personas naturales con ingresos brutos anuales de hasta USD 20.000 (al 31 de diciembre del año anterior).

Negocios Unipersonales: Pueden constituirse ante un juez de lo civil, como Compañía Unipersonal de Responsabilidad Limitada, exclusivamente con un socio, quien se llama gerente propietario

Sociedades o Compañías: Se constituyen con el aporte de capital de varias personas naturales o jurídicas, se clasifican en sociedades de hecho y de derecho.

Según su capital de inversión

De acuerdo con el capital de inversión las empresas pueden clasificarse en:

Subsidiarias: Entidades cuyo capital está conformado por el aporte de un inversionista mayor al 50%, quien ejerce control directa o indirectamente, o por intermedio de otra subsidiaria controlada.

Asociadas: Son entidades cuyo capital está conformado con el aporte mayor al 20% y menor al 50%, de un inversionista que tiene poder de voto y posee influencia significativa.

Controladoras: Son entidades que invierten en subsidiarias hasta alcanzar el 50% o más de su patrimonio, con el objeto de ejercer control directo o indirecto sobre la subsidiaria.

Negocios Conjuntos: Son acuerdos contractuales entre dos o más personas que emprenden actividades económicas sometidas a control conjunto de las operaciones, de los activos o de otras entidades controladas.

Grupos Empresariales: Son los conjuntos de varias entidades controladoras, con sus respectivas subsidiarias, asociadas y negocios conjuntos, que tienen finalidades específicas y se orientan bajo una dirección común.

Según su sector

De acuerdo con el sector las empresas pueden clasificarse en:

Públicas: Son entidades creadas por la Constitución o Ley, por Actos Legislativos Seccionales (Ordenanzas) para la prestación de servicios públicos, constituyéndose como personas jurídicas de derecho público

Privadas: Son personas naturales o jurídicas de derecho privado, que se dedican a la producción, comercialización de bienes y servicios

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

Empresa Comercial

“Una empresa comercial es aquella que desarrolla actividades de compra y venta de productos ya elaborados para el consumo humano o de materia prima para la producción de otros productos” (Editorial Grudemi, 2019).

Según Prieto (2018) “Este tipo de organizaciones se dedican a adquirir bienes o mercancías, con el fin de venderlos a un precio mayor que el que pagaron por ellos, es decir, son el intermediario entre productores y consumidores”.

Características

Para Corvo (2020), las características más importantes a destacar de una empresa comercial son:

- Su principal actividad es la compra, el almacenamiento y la reventa de un conjunto de mercancías.
- También forma parte de una actividad social, reflejando las aspiraciones, valores y creencias de las personas.
- El objetivo principal es ganar dinero y obtener riqueza. Un negocio que no genera ganancias no puede sobrevivir mucho tiempo.
- La empresa comercial no tiene que ser de esta categoría únicamente, ya que podría ser una empresa mixta, siendo también de servicios y/o industrial.
- Las ganancias derivadas de la actividad comercial se calculan restando el monto de las ventas totales realizadas de los costos de compra de los productos vendidos, menos los costos de la operación del negocio.

Tipos

Grudemi (2019) señala que según las operaciones de compra y venta, hay 4 tipos de empresas comerciales:

Empresa Mayorista

Son aquellas que compran productos en grandes cantidades a fabricantes o proveedores y los revenden a otros negocios, como minoristas o comisionistas. Su objetivo es obtener un margen de ganancia al aumentar el precio de venta.

Empresa Comercial al Menudeo

Empresa que se forma con una tienda o almacén y que lleva a cabo el proceso de venta. Se valen de un sistema de suministro directo.

Empresa Minorista

Son empresas que venden productos a los consumidores finales. Suelen tener una amplia gama de productos y están ubicados en diferentes zonas de una ciudad o país.

Empresas Comisionistas

Son intermediarios que venden productos en nombre de otras empresas, ganando una comisión por sus ventas. No poseen la propiedad de los productos que venden, sino que actúan como agentes de ventas en nombre de un tercero.

Estados Financieros

Los estados financieros son un componente fundamental para observar las condiciones en que se encuentra una empresa, y se generan a través del proceso contable que culmina con la emisión de informes conocidos como Estados Financieros. A pesar de que estos documentos proporcionan una visión general de la situación de la organización, esta información resulta insuficiente para emitir una opinión más amplia que permita a la Dirección tomar medidas preventivas o correctivas. Por lo tanto, es necesario complementar la información financiera con otros indicadores relevantes que brinden una perspectiva más completa de la situación de la organización y así poder tomar decisiones informadas. (Ollague et al., 2017)

Finalidad

Según Espejo y López (2018) los estados financieros son una representación sistemática de la situación financiera y el desempeño financiero de una organización. Su propósito es proporcionar información valiosa sobre la situación financiera, el desempeño financiero y los flujos de efectivo de la entidad a una amplia gama de usuarios para ayudarles en la toma de decisiones económicas. Además, estos documentos reflejan el desempeño de la gestión llevada a cabo por los administradores con los recursos que les han sido confiados. Para cumplir esta finalidad, los estados financieros proporcionarán información detallada sobre activos, pasivos, patrimonio, ingresos, gastos, aportes de los propietarios y flujos de efectivo de la entidad.

Principios

Para Ortiz (2018), los principios básicos que deben acogerse los contadores para una comprensión más completa y profunda de los estados financieros son los siguientes:

1. Los datos contables deben registrarse en términos de dinero, en la moneda funcional para cada empresa.
2. Toda transacción debe ser contabilizada por partida doble, es decir que sobre todo activo existe derechos o participaciones de los socios o acreedores.
3. La empresa es una entidad distinta de sus propietarios. Esta concepción es indispensable para sentar las bases contables.

4. Se suponen las operaciones de un negocio en marcha. Ninguna empresa podría registrar sus operaciones con base en una inminente liquidación.
5. Se debe partir del supuesto de que los estados financieros son consistentes, es decir, que se han empleado las mismas técnicas contables todos los años, de tal manera que puedan ser comparadas sin error.
6. Los ingresos se reconocen siempre y cuando su medición sea fiable y exista la probabilidad de recibir los beneficios
7. Los ingresos y los gastos deben ser razonablemente equilibrados.
8. Las partidas del estado de situación financiera se reconocen al valor razonable, el cual puede ser el costo histórico, el costo corriente, el valor presente, el valor de realización, etc., según cada caso.

Características

Las características cualitativas que debe reunir la información financiera se describen en la NIF A-4 "Características cualitativas de los estados financieros" mismas que se presentan a continuación:

Confiabilidad: La información financiera posee esta cualidad cuando su contenido es congruente con las transacciones, transformaciones internas y eventos sucedidos, y el usuario general la utiliza para tomar decisiones basándose en ella. Si la información es confiable, los usuarios la utilizarán y creerán en lo que a través de ella se expresa. Para que la información financiera sea confiable, debe cumplir con las características secundarias relativas que son:

- **Veracidad.** Para que la información sea confiable, es necesario que sea verdadera. Por lo que deberá reflejar en su contenido las transacciones, transformaciones internas y eventos sucedidos. Es decir, hechos realmente ocurridos.
- **Representatividad.** Debe existir concordancia entre su contenido y las transacciones, transformaciones internas y otros eventos realmente sucedidos que se pretende representar a través de los estados financieros
- **Objetividad.** la información financiera debe ser presentada de manera imparcial, no manipulada o distorsionada, libre de sesgo y prejuicio. Es decir, debe estar libre de prejuicios y no haber sido distorsionada de manera deliberada para beneficio de alguien y perjuicio de algún otro.
- **Información suficiente.** Los estados financieros y sus notas deben proporcionar la información necesaria para evaluar a la entidad. Se deben dar a los usuarios de la

información los elementos completos para la adecuada toma de decisiones, darles más información de la requerida podrá provocar confusión, darles menos de la necesaria no proporcionará los elementos necesarios.

Relevancia: La información financiera posee esta cualidad cuando influye en la toma de decisiones económicas de quienes la utilizan. En los estados financieros se incluirán aquellos detalles que son importantes para los usuarios. Para que la información sea relevante debe servir de base en la elaboración de predicciones y en su confirmación (posibilidad de predicción y confirmación): y mostrar los aspectos más significativos de la entidad reconocidos contablemente (importancia relativa).

- **Comprensibilidad:** Una Cualidad esencial de la información proporcionada en los estados financieros es que facilite su entendimiento a los usuarios generales. Adicionalmente es necesario que los usuarios también tengan conocimiento de las actividades económicas de los negocios. Es. Importante no excluir temas de los estados Financieros, solo porque su comprensión sea compleja. Para ello podemos apoyarnos en las notas a los estados financieros, de manera que sea factible explicar el porqué de las partidas, transacciones o información resumida.
- **Comparabilidad:** Esta característica es fundamental, ya que los usuarios generales, en la gran mayoría de los casos, requieren comparar la información financiera para poder evaluar y, posteriormente, tomar una decisión económica. Se dice que hay comparabilidad, cuando cierta información se puede comparar con información similar relativa a la propia empresa o incluso la de otra empresa.

Clasificación

La clasificación de los estados financieros permite una presentación ordenada y comprensible de la información financiera de una empresa, los cuáles se clasifican de la siguiente manera:

Estado de Situación Financiera

Gamboa et al. (2017) señala que:

Es estático, representa la foto de la empresa, es un resumen de todo lo que tiene la empresa, de lo que debe, de lo que le deben y de lo que realmente le pertenece a su propietario, a una fecha determinada. El balance general debe elaborar los registros que

obtiene el empresario, para conseguir la información exacta sobre el negocio, estado de las deudas, ya que debe cobrar el dinero en el momento oportuno.

Estado de Resultados

“Muestra las ganancias obtenidas por la empresa en un periodo determinado, después de haber deducido de los ingresos de actividades ordinarias los costos de ventas, gastos de ventas y distribución y gastos de administración, gastos financieros e impuestos” (Chu, 2018).

El estado de resultados es un documento financiero que muestra la actividad financiera de una empresa durante un período determinado, en este caso específico, desde el inicio hasta el día 31 de diciembre de un año determinado. Refleja de manera acumulativa los ingresos, gastos y utilidades generadas por la compañía en el período mencionado. Por lo tanto, su encabezado específico menciona el nombre de la entidad y el período de tiempo al que se refiere. (Ortiz, 2018)

Estado de Flujo de Efectivo

Los ingresos y gastos se transfieren de una base devengada a una base de efectivo. Hay dos formas de obtener este estado. La primera es utilizando el método directo, donde cada línea del Estado de Resultados se ajusta a la contabilidad devengada y a la contabilidad de efectivo. Este proceso implica que todas las ventas deben ajustarse en efectivo y las compras deben ajustarse a compras en efectivo. La segunda forma es utilizar el método indirecto, donde la utilidad neta es el punto de partida y luego se hacen ajustes para convertirla en Flujo de Efectivo. (Puente et al., 2017)

Estado de Cambios en el Patrimonio

El estado de cambios en el patrimonio refleja la variación en el patrimonio neto de la empresa durante un período determinado, incluyendo aumentos o disminuciones en activos, pasivos, revaluaciones, cambios en el capital, dividendos, políticas contables, corrección de errores, y partidas no operacionales. Este estado debe incluir el resultado neto, las partidas de ingresos y gastos reconocidos directamente en el patrimonio, el total de ingresos y gastos atribuibles a los propietarios de la matriz y a los intereses minoritarios, y los efectos de los cambios en las políticas contables y la corrección de errores. (Estupiñán, 2017)

Notas a los Estados Financieros

Las notas a los estados financieros son una parte importante de los estados financieros y proporcionan información adicional y detallada sobre situaciones especiales que afectan las partidas contenidas en los estados financieros. Estas notas deben ser claras, organizadas y referenciadas para facilitar su identificación y entendimiento por parte de los usuarios. Deben presentarse siguiendo un orden lógico y consistente y relacionarse con los correspondientes renglones de los estados financieros en la medida que sea posible. (Román, 2018)

Analista financiero

Campo (2017), define que el analista se encarga de analizar, planificar y estudiar la actividad financiera de la empresa, buscando el interés en la rentabilidad, la liquidez y el riesgo que asume la misma.

“Este profesional es un financista especializado que interpreta, analiza, obtiene conclusiones y presenta recomendaciones luego de haber determinado la situación financiera y los resultados de operación de una empresa con base en los estados financieros históricos” (Ortiz, 2018).

Importancia

El analista financiero está al tanto de la situación financiera de la empresa, así como la liquidez, la rentabilidad o el riesgo de la compañía. En otras palabras, se encargan del análisis y de la planificación empresarial, logrando ayudar en la toma de las correspondientes decisiones, permitiendo una visión general de la empresa utilizando instrumentos como los estados financieros, el análisis, los reportes, etcétera. (Ruiz V. , 2019)

Funciones y Responsabilidades

Entre las funciones y responsabilidades que se encarga un analista financiero Campo (2017), destaca las siguientes:

- Análisis del estado financiero de la empresa, es decir las condiciones empresariales, económicas e industriales.
- Elaboración de informes y gráficos financieros para el análisis constante.
- Estudiar los datos recogidos y programas de inversiones: rendimiento, precio, estabilidad y elaborar los planes de acción de la empresa para impulsar las inversiones.

- Realizar un seguimiento constante de los movimientos constantes de la economía; a través de balances e informes.

Análisis Financiero

“El análisis financiero es indispensable en cualquier tipo de empresa sea comercial, industrial, de servicios, entre otros, este análisis permite conocer la situación real y actual de la información económica y financiera” (Molina et al., 2018)

Importancia

Para Robertson (2021) el análisis financiero es fundamental, ya que radica en su capacidad de proporcionar información valiosa para la toma de decisiones en el ámbito empresarial. A través del análisis financiero, se puede evaluar el rendimiento de una empresa, determinar sus fortalezas y debilidades, y proporcionar recomendaciones de mejora. Esta información es esencial para prestamistas, inversores y la gerencia de la empresa, y les permite tomar decisiones informadas y mejorar el desempeño financiero. Además, el análisis financiero permite comparar el desempeño de la empresa con las expectativas generales y el crecimiento de la industria.

Objetivos

El análisis financiero es una herramienta clave para la toma de decisiones empresariales. Entre los objetivos específicos se incluyen:

- Proporcionar información sobre la situación financiera de una empresa a inversores, acreedores y otras partes interesadas.
- Ayudar en las opciones de inversión y financieras mediante la selección, evaluación e interpretación de datos financieros y otra información relevante.
- Evaluar el rendimiento de los empleados, la eficiencia operativa y las políticas de crédito internamente.
- Evaluar posibles inversiones y la solvencia externamente.
- Ser llevado a cabo por un analista que extrae datos financieros de diversas fuentes, principalmente del informe anual y otras declaraciones no divulgadas de la empresa. (Robertson, 2021)

Propósitos

Un análisis financiero permitirá que se cumplan con propósitos que el área gerencial se ha propuesto, se consideran como propósitos los siguientes:

- Satisfacer aquellas necesidades que se dan por información que solicita la gerencia para poder tomar decisiones oportunas.
- Facilitar a los inversionistas y los acreedores información que sea útil lo cual les permitirá anunciar, evaluar y comparar los flujos de efectivo.
- Facilitar información de utilidad para poder valorar si la administración se encuentra capacitada y utilizar de forma eficaz el patrimonio que poseen y puedan alcanzar la meta.
- Facilitar información de las transacciones y demás eventos que se dan en el negocio.
- Facilitar el estado que se tiene de las finanzas.
- Facilitar un estado sobre la utilidad de cada periodo.
- Indicadores presentes en la situación financiera que poseen las empresas. (Marcillo et al., 2021)

Técnicas

El análisis financiero es una técnica crucial para la evaluación de la situación financiera de una empresa. Existen dos técnicas principales de análisis financiero: el análisis vertical y el análisis horizontal. Ambas técnicas permiten a los analistas financieros profundizar en los datos financieros de una empresa y obtener una visión más completa de su situación financiera. A continuación, describiremos estas técnicas en detalle.

Análisis Vertical

“Es una técnica sencilla que consiste en tomar un solo estado financiero- el balance general o el estado de resultados- y relacionar cada una de sus partes con un total o subtotal dentro del mismo estado” Ortiz (2017).

Procedimiento del análisis vertical

Determina que tanto porcentual representa cada cuenta del activo o del pasivo dentro del subtotal de sus afines o del total dentro de las cuentas de grupo. Para efectuar el análisis vertical hay dos procedimientos:

Procedimiento de porcentajes integrales. Consiste en determinar la composición porcentual de cada cuenta del Activo, Pasivo y Patrimonio, tomando como base el valor del Activo total y el porcentaje que representa cada elemento del Estado de Resultados a partir de las Ventas netas:

$$\text{Porcentaje integral} = \frac{\text{Valor de cada partida}}{\text{Total del grupo al que pertenece}} \times 100 \quad (1)$$

Tabla 1

Modelo del Análisis Vertical del Estado de Situación Financiera

EMPRESA COMERCIAL “MIL MARAVILLAS” ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA ANÁLISIS VERTICAL				
CÓDIGO	CUENTA	Año 20XX (USD)	Subgrupo (%)	Grupo (%)
1	ACTIVO			
11	ACTIVO CORRIENTE			
11.05	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	XXX	XXX	XXX
11.10	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	XXX	XXX	XXX
11.16	INVENTARIOS	XXX	XXX	XXX
	TOTAL ACTIVO CORRIENTE	XXX	XXX	XXX
12	ACTIVO NO CORRIENTE			
12.01	PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	XXX	XXX	XXX
12.02	(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PLANTA	XXX	XXX	XXX
	TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	XXX	XXX	XXX
	TOTAL ACTIVO	XXX	XXX	XXX
2	PASIVO			
21	PASIVO CORRIENTE			
21.01	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	XXX	XXX	XXX
21.02	OBLIGACIONES FINANCIERAS	XXX	XXX	XXX
21.03	PROVISIONES	XXX	XXX	XXX
21.04	SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES	XXX	XXX	XXX
21.05	CON LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA	XXX	XXX	XXX
	TOTAL PASIVO CORRIENTE	XXX	XXX	XXX
22	PASIVO NO CORRIENTE			
22.02.01	PRESTAMOS POR PAGAR	XXX	XXX	XXX
	TOTAL PASIVO CORRIENTE	XXX	XXX	XXX
	TOTAL PASIVO	XXX	XXX	XXX
3	PATRIMONIO			
31	CAPITAL	XXX	XXX	XXX
33	RESULTADOS ACUMULADOS	XXX	XXX	XXX
34	RESULTADOS DEL EJERCICIO	XXX	XXX	XXX
	EXCEDENTES DEL EJERCICIO	XXX	XXX	XXX
	TOTAL PATRIMONIO	XXX	XXX	XXX
	TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO	XXX	XXX	XXX

Nota. Esta tabla muestra el formato de cómo elaborar un análisis vertical para un estado de situación financiera, adaptado al plan de cuentas de la empresa objeto de estudio.

Tabla 2
Modelo del Análisis Vertical del Estado de Resultados

EMPRESA COMERCIAL “MIL MARAVILLAS”				
ESTADO DE RESULTADOS				
ANÁLISIS VERTICAL				
CÓDIGO	CUENTA	Año 20XX (USD)	Subgrupo (%)	Grupo (%)
4	INGRESOS			
41	INGRESOS OPERACIONALES			
41.01	VENTAS GENERALES	XXX	XXX	XXX
	TOTAL INGRESOS	XXX	XXX	XXX
5	GASTOS			
51	COSTO DE VENTAS	XXX	XXX	XXX
	TOTAL COSTOS	XXX	XXX	XXX
52	GASTOS			
52.01	GASTO EN VENTA	XXX	XXX	XXX
52.01.01	SUELDOS Y SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	XXX	XXX	XXX
52.01.02	OTROS BENEFICIOS SOCIALES	XXX	XXX	XXX
52.01.03	APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL	XXX	XXX	XXX
52.01.04	HORARIOS COMISIONES Y DIETAS	XXX	XXX	XXX
52.01.05	ARRENDAMIENTO DE BIENES INMUEBLES	XXX	XXX	XXX
52.01.06	MANTENIMIENTOS Y REPARACIONES	XXX	XXX	XXX
52.01.07	TRANSPORTE	XXX	XXX	XXX
52.01.08	IMPUESTOS CONTRIBUCIONES Y OTROS	XXX	XXX	XXX
52.01.09	DEPRECIACIONES	XXX	XXX	XXX
52.01.10	OTROS GASTOS	XXX	XXX	XXX
52.02	GASTOS ADMINISTRATIVOS	XXX	XXX	XXX
52.03	GASTOS FINANCIEROS	XXX	XXX	XXX
52.03.01	SERVICIOS BANCARIOS	XXX	XXX	XXX
52.04	GASTOS NO DEDUCIBLES	XXX	XXX	XXX
53	COMPRAS	XXX	XXX	XXX
	TOTAL DE EGRESOS	XXX	XXX	XXX
	EXCEDENTES DEL EJERCICIO	XXX	XXX	XXX

Nota. Esta tabla muestra el modelo a elaborar de un análisis vertical para un estado de resultados, adaptado al plan de cuentas de la empresa objeto de estudio

Análisis Horizontal

Robertson (2021) expresa que el análisis horizontal se basa en la comparación de datos financieros de una empresa a lo largo de varios años para calcular su tasa de crecimiento. La técnica se apoya en el desempeño financiero previo como punto de referencia. Al utilizar el análisis horizontal, los analistas pueden determinar la tasa de crecimiento o declive de la empresa y detectar tendencias importantes.

Procedimiento del Análisis Horizontal

Determina la variación absoluta y la variación relativa que haya sufrido cada cuenta de un estado financiero con respecto a un periodo, a otro anterior.

Para determinar la variación absoluta sufrida por cada partida o cuenta de un estado financiero en un periodo 2 respecto a un periodo 1, se procede a determinar la diferencia entre el valor 2 (P2) el valor 1 (P1).

$$\text{Variación Absoluta} = P2 - P1 \quad (2)$$

Para determinar la variación relativa de un periodo respecto a otro, se debe aplicar una regla de tres. Para esto se divide el periodo 2 por el periodo 1, se le resta 1, y ese resultado se multiplica por 100 para convertirlo a porcentaje.

$$\text{Variación Relativa} = \left(\frac{P2}{P1} - 1 \right) \times 100 \quad (3)$$

Tabla 3*Modelo del Análisis Horizontal del Estado de Situación Financiera*

EMPRESA COMERCIAL “MIL MARAVILLAS”						
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA 20XX-20XX						
ANÁLISIS HORIZONTAL						
CÓDIGO	CUENTAS	Cifras		Análisis Horizontal		RAZÓN
		Año 20XX	Año 20XX	V. ABS	V. REL	
1	ACTIVO					
11	ACTIVO CORRIENTE					
11.05	EFFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFFECTIVO	XXX	XXX	XXX	XXX	
11.10	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	XXX	XXX	XXX	XXX	
11.16	INVENTARIOS	XXX	XXX	XXX	XXX	
	TOTAL ACTIVO CORRIENTE	XXX	XXX	XXX	XXX	
12	ACTIVO NO CORRIENTE					
12.01	PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	XXX	XXX	XXX	XXX	
12.02	(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PLANTA	XXX	XXX	XXX	XXX	
	TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	XXX	XXX	XXX	XXX	
	TOTAL ACTIVO	XXX	XXX	XXX	XXX	
2	PASIVO					
21	PASIVO CORRIENTE					
21.01	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	XXX	XXX	XXX	XXX	
21.02	OBLIGACIONES FINANCIERAS	XXX	XXX	XXX	XXX	
21.03	PROVISIONES	XXX	XXX	XXX	XXX	
21.04	SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES	XXX	XXX	XXX	XXX	
21.05	CON LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA	XXX	XXX	XXX	XXX	
	TOTAL PASIVO CORRIENTE	XXX	XXX	XXX	XXX	
22	PASIVO NO CORRIENTE					
22.01	PRÉSTAMOS POR PAGAR	XXX	XXX	XXX	XXX	
	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	XXX	XXX	XXX	XXX	
	TOTAL PASIVO	XXX	XXX	XXX	XXX	
3	PATRIMONIO					
31	CAPITAL	XXX	XXX	XXX	XXX	
33	RESULTADOS ACUMULADOS	XXX	XXX	XXX	XXX	
34	RESULTADOS DEL EJERCICIO	XXX	XXX	XXX	XXX	
	EXCEDENTES DEL EJERCICIO	XXX	XXX	XXX	XXX	
	TOTAL PATRIMONIO	XXX	XXX	XXX	XXX	
	TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO	XXX	XXX	XXX	XXX	

Nota. Variación Absoluta (V. ABS); Variación Relativa (V. REL). Esta tabla muestra el modelo un análisis horizontal para un estado de situación financiera, adaptado al plan de cuentas de la empresa objeto de estudio

Tabla 4*Modelo del Análisis Horizontal del Estado de Resultados*

EMPRESA COMERCIAL "MIL MARAVILLAS"						
ESTADO DE RESULTADOS 20XX - 20XX						
ANÁLISIS HORIZONTAL						
CÓDIGO	CUENTAS	Cifras		Análisis Horizontal		RAZÓN
		Año 20XX	Año 20XX	V. ABS	V. REL	
4	INGRESOS					
4.1	INGRESOS OPERACIONALES					
41.01	VENTAS GENERALES	XXX	XXX	XXX	XXX	
	TOTAL INGRESOS	XXX	XXX	XXX	XXX	
5	GASTOS					
51	COSTO DE VENTAS	XXX	XXX	XXX	XXX	
	TOTAL COSTOS	XXX	XXX	XXX	XXX	
52	GASTOS					
52.01	GASTO EN VENTA	XXX	XXX	XXX	XXX	
52.01.01	SUELDOS Y SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	XXX	XXX	XXX	XXX	
52.01.02	OTROS BENEFICIOS SOCIALES	XXX	XXX	XXX	XXX	
52.01.03	APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL	XXX	XXX	XXX	XXX	
52.01.04	HORARIOS COMISIONES Y DIETAS	XXX	XXX	XXX	XXX	
52.01.07	TRANSPORTE	XXX	XXX	XXX	XXX	
52.01.08	IMPUESTOS CONTRIBUCIONES Y OTROS	XXX	XXX	XXX	XXX	
52.01.09	DEPRECIACIONES	XXX	XXX	XXX	XXX	
52.01.10	OTROS GASTOS	XXX	XXX	XXX	XXX	
52.02	GASTOS ADMINISTRATIVOS	XXX	XXX	XXX	XXX	
52.03	GASTOS FINANCIEROS	XXX	XXX	XXX	XXX	
52.03.01	SERVICIOS BANCARIOS	XXX	XXX	XXX	XXX	
52.04	GASTOS NO DEDUCIBLES	XXX	XXX	XXX	XXX	
53	COMPRAS	XXX	XXX	XXX	XXX	
	TOTAL DE EGRESOS	XXX	XXX	XXX	XXX	
	EXCEDENTES DEL EJERCICIO	XXX	XXX	XXX	XXX	

Nota. Variación Absoluta (V. ABS); Variación Relativa (V. REL). Esta tabla muestra el modelo a elaborar de un análisis horizontal para un estado de resultados, adaptado al plan de cuentas de la empresa objeto de estudio

Indicadores Financieros

“Un indicador financiero es la relación de una cifra con otra dentro o entre los estados financieros de una empresa, que permite ponderar y evaluar los resultados de las operaciones de la compañía” (Guajardo y Andrade, 2018).

Importancia

Su importancia radica en que aportan información valiosa para la empresa. Por lo tanto, ofrecen soluciones para mejorar la rentabilidad, liquidez, solvencia, entre otras razones. También son útiles ya que proporcionan ventajas para la empresa como:

- Permiten analizar la evolución de la empresa: objetivos (y metas) a corto y largo plazo en distintas áreas
- Son útiles para conocer qué tan bien utiliza una organización sus recursos
- Muestran de forma transparente el rendimiento de la gestión financiera; la interpretación de sus resultados permite detectar oportunidades de inversión
- Pueden evidenciar una solución a las dificultades que conlleva una mala gestión
- Permiten identificar áreas de mayor rendimiento y también aquellas que deben ser mejoradas. (BOLD)

Clasificación

- Indicadores de liquidez
- Indicadores de actividad
- Indicadores de rentabilidad
- Indicadores de endeudamiento
- Sistema Dupont
- Valor Económico Agregado (EVA)

A su vez, cada uno de estos grupos incorpora una serie de razones o índices que serán estudiados de manera independiente.

Indicador de Liquidez

“Permite analizar si la empresa puede cumplir sus obligaciones a corto plazo dentro de los indicadores de liquidez se encuentra la razón corriente, prueba acida y el capital neto de trabajo” (Molina et al., 2018)

Razón Corriente. Trata de verificar las disponibilidades de la empresa a corto plazo, para afrontar sus compromisos.

$$\text{Razón corriente} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}} \quad (4)$$

Estándar: entre más alto mejor, de 1,50 a 2 dependiendo del tipo de empresa

Índice de Prueba Ácida. Verifica la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin depender de la venta de sus existencias, es decir, básicamente con sus saldos de efectivo, el producido de sus cuentas por cobrar, sus inversiones temporales y algún otro activo de fácil liquidación que pueda haber, diferente a los inventarios.

$$\text{Prueba ácida} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo corriente}} \quad (5)$$

Estándar: De 0,50 hasta 1 puede considerarse satisfactorio.

Índice de capital de trabajo. Este no es propiamente un indicador sino más bien una forma de apreciar de manera cuantitativa los resultados de la razón corriente. Es la diferencia entre los activos y los pasivos circulantes; es decir, es el capital de trabajo neto expresado como una proporción de las ventas.

$$\text{Capital de trabajo} = \text{Activo corriente} - \text{Pasivo Corriente} \quad (6)$$

Estándar: Se lo considera bueno cuando el resultado es igual o superior a los pasivos corrientes.

Indicadores de Actividad

Los indicadores de actividad permiten evaluar la eficiencia de una empresa en el uso de sus recursos, como inventarios, cartera y activos totales, alcanzando un rendimiento máximo con la mínima inversión. Se enfocan en analizar el movimiento de los activos corrientes para determinar la eficiencia operativa de la empresa en la conversión de estos en efectivo. A continuación se detallan los indicadores que formen parte de este grupo. (Ortiz, 2017)

Rotación de Inventarios. Este indicador permite evaluar las políticas financieras que la empresa esté aplicando en su operación. Cuantifica el tiempo que se demora la inversión hecha en inventarios en convertirse en dinero, y permite saber el número de veces que esta inversión va al mercado, en un año, y cuántas veces se repone.

$$\text{Rotación de inventario} = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{inventario}} \quad (7)$$

Estándar: Entre 6 a 10 veces dependiendo del tipo de empresa.

Promedio de Reposición de Inventario. Indica el número de días en que la empresa repone los inventarios, con el fin de dar la debida atención a las nuevas ventas.

$$\text{Promedio de Reposición de Inventario} = \frac{360}{\text{Rotación de inventario}} \quad (8)$$

Estándar: Entre 30 a 60 días.

Rotación de cuentas por cobrar. Este indicador permite mantener una estricta y constante vigilancia a la política de crédito y cobranzas. Se espera que el saldo en cuentas por cobrar no supere el volumen de ventas, pues esta práctica significará una congelación total de fondos en este tipo de activo, con lo cual se le estaría restando a la empresa capacidad de pago y pérdida de poder adquisitivo.

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas a crédito}}{\text{Cuentas por cobrar}} \quad (9)$$

Estándar: lo mayor posible.

Periodo promedio de Cuentas por Cobrar. Esta razón indica el número de días que ha demorado la conversión a efectivo de las cuentas por cobrar. Viene por la relación entre el número de días del año comercial (360) y las veces que se han hecho efectivas las cuentas por cobrar.

$$\begin{array}{l} \text{Periodo promedio de} \\ \text{Cuentas por Cobrar} \end{array} = \frac{360}{\text{Rotación de cuentas por cobrar}} \quad (10)$$

Estándar: Su nivel de aceptación es de 30 días.

Indicadores de Rentabilidad

“Los indicadores de rentabilidad tratan de evaluar el monto de utilidades obtenidas con respecto a la inversión que las originó, considerando en su cálculo el capital contable” (Guajardo y Andrade, 2018).

Margen bruto. El margen de utilidad bruta establece la relación entre la utilidad bruta en ventas y las ventas, determina el porcentaje promedio de beneficio bruto de las ventas, en relación con el costo original de adquisición de los productos vendidos y permite comparar este margen bruto de ganancia con los de la empresa en años anteriores, con otras empresas del ramo y con el promedio de la industria.

$$\text{Margen Bruto} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas}} \times 100 \quad (11)$$

Estándar. Positivo, mientras más alto mejor

Margen operacional. El margen de utilidad neta, también se le conoce como índice de productividad; mide la relación entre las utilidades netas e ingresos por venta y la capacidad de convertir las ventas en ganancias después de impuestos.

$$\text{Margen Operacional} = \frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Ventas}} \times 100 \quad (12)$$

Estándar: 0 o positivo, mientras más alto mejor

Margen Neto. El margen de utilidad neta, también se le conoce como índice de productividad; mide la relación entre las utilidades netas e ingresos por venta y la capacidad de convertir las ventas en ganancias después de impuestos.

$$\text{Margen neto de Utilidad} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}} \times 100 \quad (13)$$

Estándar: 0 o positivo, mientras más alto mejor

Indicadores de Endeudamiento

“Tienen como objetivo calcular el apalancamiento o el grado en que los recursos de la empresa están financiados por terceras personas o acreedores y el grado de riesgo que corre la empresa de tener problemas de liquidez.” (Guajardo y Andrade, 2018).

Endeudamiento del Activo. Este índice muestra la cantidad del activo total de la empresa que ha financiado terceras personas (acreedores)

$$\text{Endeudamiento del Activo} = \frac{\text{Total pasivo}}{\text{Total Activo}} \times 100 \quad (14)$$

Estándar: De 30% a 50% puede considerarse óptimo para la empresa.

Endeudamiento de leverage o apalancamiento total. Esta razón muestra la cantidad del patrimonio neto de la empresa que corresponde a fuentes de financiamiento externas.

$$\text{Leverage} = \frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Patrimonio}} \times 100 \quad (15)$$

Estándar: De 30% a 50% puede considerarse óptimo para la empresa.

Diagnostico financiero

El diagnóstico financiero es un proceso para evaluar la situación y el riesgo financiero de una comunidad a partir del análisis de la información contable. La información obtenida ayuda a determinar aspectos como el nivel de endeudamiento, liquidez, morosidad, gastos, personal, y equilibrio financiero. Gracias a este monitoreo, el administrador puede tomar decisiones adecuadas para la comunidad, de acuerdo con el modelo de Gobernanza. (García y García, 2021)

Importancia

A través de la evaluación adecuada de los estados financieros de una empresa, es posible comprender su posición financiera y contable, lo que facilita la planificación estratégica, la elaboración de planes de negocio y la gestión diaria de la entidad. Además, el diagnóstico financiero ayuda a determinar el tiempo de vida restante para la empresa, las diversas posibilidades de inversión y financiamiento a las que puede tener acceso, identificar la estructura financiera adecuada para el modelo de negocio y las causas que provocan la incapacidad de satisfacer las necesidades financieras de la empresa. (Páez, 2020)

Proceso

Según lo expresado por Pérez (2020), llevar a cabo un diagnóstico financiero se trata de un procedimiento que involucra seguir múltiples fases, las cuales se detallan y describen a continuación:

Etapas 1: El conocimiento general de la empresa y su sector de actividad

El primer paso para realizar un diagnóstico financiero es conocer la empresa y su actividad. Es importante comprender las políticas de la empresa, la naturaleza de las actividades, la posición y las condiciones económicas generales. Además, hay información que no se incluye en los estados financieros, como la ubicación geográfica, los canales de distribución, la competencia y la cartera de clientes, que son importantes para el diagnóstico financiero.

Etapas 2: Recolección de información financiera

Es importante recopilar información financiera y tener un conocimiento general de la empresa y su sector de actividad. La información financiera mínima necesaria para llevar a cabo el diagnóstico incluye el Estado de Situación Financiera y el Estado de Resultados de los últimos

dos años. Es posible que se necesite información complementaria, como antecedentes contables más detallados y antecedentes extracontables sobre áreas funcionales de la empresa.

Etapa 3: Preparación de la información

En el proceso de diagnóstico financiero es importante ajustar los datos obtenidos a un mismo momento en el tiempo y corregirlos por inflación interanual para evitar distorsiones. Para ello, se deben ajustar todas las cuentas mediante un factor calculado en base a la variación del IPC. Además, es importante que las cuentas estén agrupadas de acuerdo con las normas internacionales de contabilidad para facilitar la aplicación de técnicas de diagnóstico financiero.

Etapa 4: Aplicación de las técnicas de diagnóstico financiero

En esta sección se aplican técnicas o herramientas para obtener indicadores que revelen la situación económico-financiera de la empresa. El proceso y las técnicas de análisis utilizados dependerán del objetivo del análisis, la profundidad requerida y la habilidad del analista para seleccionar las herramientas adecuadas.

Etapa 5: Análisis e interpretación de los resultados

La etapa de análisis e interpretación de los resultados consiste en analizar la información obtenida de las técnicas de diagnóstico financiero, junto con otros datos disponibles sobre la empresa y la industria en general. Puede ser iterativa con la etapa anterior, y puede requerir la aplicación de técnicas adicionales. En esta etapa también se consideran aspectos no financieros y se entregan recomendaciones basadas en las debilidades identificadas en el análisis.

Etapa 6: Redacción del Informe Final

El informe final es el medio para comunicar los resultados del diagnóstico financiero. Debe estar centrado en el objetivo del usuario y puede requerir volver a realizar etapas previas. Además de exponer los resultados, el informe es un respaldo para el analista ya que contribuye a organizar las ideas y verificar la lógica del trabajo y las conclusiones. Contiene: portada, carta que esté dirigida al representante legal, documentos fuente utilizados, informe de los resultados obtenidos, conclusiones y recomendaciones.

Matriz FODA

La matriz FODA es una técnica para identificar fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de un negocio o proyecto. Se utiliza en diferentes tipos de organizaciones y también

a nivel personal. Esta herramienta es muy importante, ya que ayuda a identificar oportunidades de mejora para mantenerse competitivo en el mercado. (Raeburn, 2021)

Importancia

La importancia de la Matriz FODA radica en que es una herramienta estratégica fundamental que permite a las empresas y personas identificar sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas. Esta herramienta ayuda a recopilar información para la toma de decisiones, y permite la planificación a corto, mediano y largo plazo. En el ámbito educativo, la Matriz FODA permite evaluar los planes de estudio para asegurar que se ajusten a las necesidades actuales de la sociedad y el mercado laboral. En general, la Matriz FODA ayuda a conocer el perfil de operación de una empresa o persona y a identificar los factores clave para el éxito, lo que permite desarrollar estrategias para aprovechar las oportunidades y mitigar las amenazas. (EUROINNOVA, 2022)

Componentes

Según Pursell (2023), para elaborar la matriz FODA es necesario llevar a cabo tanto un análisis interno, que comprende la identificación de fortalezas y debilidades, como un análisis externo, que implica la evaluación de oportunidades y amenazas, los cuales son:

Análisis interno

Se lleva a cabo un análisis detallado de las fortalezas y debilidades de la empresa, teniendo en cuenta diferentes factores como su estructura empresarial, operatividad, dirección y aspectos financieros que influyen en su funcionamiento.

Fortalezas. Son aquellos puntos fuertes, ventajas, méritos, atributos y diferenciadores que la destacan en el mercado. Identificar estos aspectos positivos es fundamental para sentar las bases del futuro de la organización y aprovechar al máximo su potencial.

Debilidades. Se refieren a los defectos, carencias o vicios que ocurren en su interior, lo que la coloca en una posición desfavorable en comparación con sus competidores. La falta de capacitación, equipo o tecnología son algunos ejemplos de factores que pueden poner en desventaja a cualquier empresa. Es importante identificar estas debilidades y trabajar en su mejora para aumentar la competitividad en el mercado.

Análisis Externo

Oportunidades. Las oportunidades son todas aquellas posibilidades, aptitudes y eventualidades que la empresa puede aprovechar en su favor. Estos aspectos pueden contribuir significativamente en el logro de las metas de la organización.

Amenazas. Las amenazas representan los problemas, desafíos, obstáculos o dificultades que una empresa puede enfrentar en su entorno. Estas amenazas pueden surgir por diferentes motivos, como cambios en el mercado o crisis globales. Estas situaciones pueden generar conflictos y poner en riesgo la permanencia de la organización. Es importante identificar estas amenazas y tomar medidas preventivas para minimizar su impacto en la empresa.

Matriz de Evaluación de Factores Internos

Se realiza a través de una auditoría interna que identifica amenazas y oportunidades que se relacionan de manera directa con la dirección, organización, control y planeación de la empresa.

Sirve para la formulación de estrategias, debido a que sintetiza y valora las principales oportunidades y amenazas de las áreas medulares de la organización lo que permite tener una visión inicial al contexto de la organización, Ruiz (2021) señala que se debe seguir el siguiente procedimiento para una correcta aplicación de evaluación:

Procedimiento para su Elaboración

1. Realizar una lista de fortalezas y debilidades que afecten a la empresa.
2. Asignar valores: Se deben asignar a cada factor, deben ir desde 0.0 (Sin importancia) a 1.0 (muy importante), las fortalezas tienen un peso superior a las debilidades, sin embargo si la debilidad afecta de manera directa el desarrollo y estabilidad de la empresa, deberá tener un valor alto. Debe tener presente que la suma de los valores debe dar 1.0.
3. Asignación de calificaciones: Se debe asignar una calificación a cada factor esta se divide en: Una Debilidad Mayor (calificación=1); Una Debilidad Menor (calificación=2); Una Fuerza Menor (calificación=3) y Una Fuerza Mayor (calificación=4).
4. Definir la calificación ponderada: Debe multiplicarse el peso de cada factor por la calificación correspondiente de cada variable y así obtener la calificación ponderada.

- Determinar el valor ponderado: Sumar el valor final de cada factor. Teniendo que el total de ese valor está entre el 1.0 (como el valor más bajo) y 4.0 (el valor más alto). El valor promedio del valor ponderado es de 2.5.

Un promedio ponderado de 4,00 indica que la empresa está respondiendo de manera excelente a las oportunidades y amenazas existentes. Lo que quiere decir que las estrategias de la entidad están aprovechando con eficacia las fortalezas existentes y minimizando los posibles efectos negativos de las debilidades.

Si la sumatoria de los resultados ponderados da un valor mayor a 2,5 hay predominio de las fortalezas sobre las debilidades, si este es menor a 2,5 significa que existe predominio de las debilidades sobre las fortalezas y que existen problemas internos

Un promedio ponderado de 1,00 indica que las estrategias de la entidad no están capitalizando muy bien esta fortaleza como lo señala la calificación.

Tabla 5
Modelo de Matriz de Evaluación de Factores Internos (MEFI)

Factores Internos	Ponderación	Calificación	Resultados Ponderados
FORTALEZAS			
Total Fortalezas			
DEBILIDADES			
Total Debilidades			
TOTAL			
Fortaleza Mayor 4	Fortaleza Menor 3	Debilidad Menor 2	Debilidad Mayor 1

Nota. Esta tabla muestra los factores internos, como son las fortalezas y debilidades que fueron encontradas en la empresa objeto de estudio

Matriz de Evaluación de Factores Externos

Es un instrumento de diagnóstico que permite hacer un estudio de campo, donde se pueden identificar y evaluar distintos aspectos externos que pueden afectar o influir en la expansión y crecimiento de una empresa. Además permite resumir y evaluar la información económica, social, cultural, demográfica, ambiental, entre otras. Esta herramienta facilita la formulación de algunas estrategias que permiten aprovechar las oportunidades y disminuir las amenazas (riesgos externos). De igual forma Ruiz (2021) señala los pasos a seguir para una correcta aplicación de evaluación

Procedimiento para su Elaboración

1. Realizar una lista de oportunidades y amenazas que afecten a la empresa. Por cada amenaza detectada se deben redactar oportunidades, esto se hace con la finalidad de detectar nuevos factores.
2. Asignar valores: Los valores que deben asignarse a cada factor, deben ir desde 0.0 (sin importancia) a 1.0 (muy importante), las oportunidades tienen un peso superior a las amenazas, sin embargo si la amenaza afecta de manera directa el desarrollo y estabilidad de la empresa, deberá tener un valor alto.
3. Asignación de calificaciones: Es momento de calificar cada factor y la calificación se divide en: Una Amenaza Mayor (calificación=1); Una Amenaza Menor (calificación=2)}, Una Oportunidad Menor (calificación=3) y Una Oportunidad Mayor (calificación=4). Estas calificaciones están basadas en la eficiencia de cada estrategia, mientras que el peso, del paso dos, están basados en el área o sector.
4. Definir la calificación ponderada: Debe multiplicarse el peso de cada factor por la calificación correspondiente de cada variable y así obtener la calificación ponderada.
5. Determinar el valor ponderado: Sumar el valor final de cada factor. Teniendo que el total de ese valor está entre el 1.0 (como el valor más bajo) y 4.0 (el valor más alto). El valor promedio del valor ponderado es de 2.5.

El resultado total ponderado, es este caso muy por encima de 2.50 indica que la entidad está respondiendo de manera excelente a las oportunidades y amenazas existentes y sucede al contrario cuando el resultado total ponderado está muy por debajo; significa que la entidad no está aprovechando sus oportunidades ni evitando las amenazas.

Tabla 6

Modelo de Matriz de Evaluación de Factores Externos (MEFE)

Factores Externos	Ponderación	Calificación	Resultados
OPORTUNIDADES			
Total Oportunidades			
AMENAZAS			
Total Amenazas			
TOTAL			
Oportunidad Mayor 4	Oportunidad Menor 3	Amenaza Menor 2	Amenaza Mayor 1

Nota. Esta tabla muestra los factores externos, como son las oportunidades y amenazas que fueron encontradas en la empresa objeto de estudio.

Planeación Financiera

La planeación financiera se refiere a la creación de un plan detallado que describe cómo una empresa o individuo administrará sus recursos financieros para lograr sus objetivos y metas a largo plazo. Esta herramienta es sumamente versátil, ya que se puede aplicar en distintos campos, tales como la planificación de presupuestos familiares, la gestión de riesgos y la planificación patrimonial, entre otros. La planeación financiera permite anticipar eventos futuros, implementar medidas correctivas en el momento adecuado y optimizar los procesos existentes para lograr beneficios sostenibles a largo plazo. (Valle, 2020)

Objetivos

Para SAP Concur (2021) entre los principales objetivos que tiene una planeación financiera están:

- Reduce la falta de recursos económicos: al tener una planeación detallada sobre los gastos de su empresa, será menos probable que se encuentre en una situación desfavorable económicamente.
- Facilita el crecimiento del capital empresarial: la planeación le permitirá impulsar el desarrollo de su empresa, lo que conducirá a un crecimiento del capital, tanto para usted como para la institución empresarial y todos los accionistas y socios.
- Permite disminuir los gastos fundamentales de la empresa: al planificar presupuestos, será más sencillo que reduzca ciertos tipos de gastos.
- Ayuda a alcanzar la sostenibilidad financiera: Tener una guía y control sobre sus gastos le permitirá alcanzar sostenibilidad económica como empresa. Esto no solo estabilizará todos los procesos de negocio, sino que también inspirará la confianza necesaria para que aumenten los inversionistas y socios.

Importancia

La importancia radica en que se conoce el estado actual de la empresa para comprender el entorno económico de la misma, aquí se ven reflejado los supuestos de crecimiento de la economía, inflación, tipos de cambio, tasas de interés y todos aquellos factores que se necesitan. Se definen estrategias, objetivos e indicadores que ayuden a definir las prioridades de la empresa. Se debe determinar las ventas y el costo de las ventas o margen de contribución, los gastos de venta y los gastos de administración, para llegar a la determinación de la utilidad de operación, identificando aquellos conceptos de costo o gasto que pueden sensibilizar para ver el impacto sobre las utilidades y el flujo de efectivo. (Torres, 2022)

Ventajas

Valle (2020) considera las siguientes ventajas al aplicar una planificación financiera a una empresa:

- **Flexibilidad:** La planificación financiera es una herramienta flexible que se puede adaptar y utilizar en diferentes campos y ámbitos de las empresas y personas.
- **Ayuda en la toma de decisiones:** La planificación financiera permite a las empresas y personas tomar decisiones informadas y estratégicas en cuanto a su gestión financiera, lo que puede ayudarles a alcanzar sus objetivos a corto y largo plazo.
- **Optimización de procesos:** La planificación financiera puede ayudar a las empresas a identificar áreas en las que necesitan mejorar su gestión y optimizar sus procesos financieros, lo que puede mejorar su eficiencia y reducir sus costos.
- **Mejora de la gestión financiera:** La planificación financiera permite a las empresas y personas tener una visión clara de su situación financiera actual y futura, lo que les permite tomar medidas proactivas para mejorar su gestión financiera y asegurar su sostenibilidad a largo plazo.
- **Alcanzar objetivos:** La planificación financiera ayuda a las empresas y personas a establecer objetivos financieros realistas y un plan para alcanzarlos, lo que puede ayudarles a lograr el éxito financiero y cumplir sus metas.
- **Reducción de riesgos:** La planificación financiera también puede ayudar a las empresas y personas a identificar y mitigar los riesgos financieros, lo que puede reducir la incertidumbre y aumentar la estabilidad financiera.

Clasificación

Según León et al. (2020) la planificación financiera puede ser estratégica, de gestión y operativa según su periodo de aplicabilidad, junto a sus características, las cuales se describen a continuación:

Planificación Financiera Estratégica

Es de largo plazo, que abarca un período de 1 a 10 años, es una forma de establecer objetivos cuantitativos en términos monetarios para una organización, teniendo en cuenta el impacto del entorno en la consecución de metas. Esta planificación financiera se refleja en estados financieros proforma o estados financieros proyectados, y es un proceso que se lleva a cabo a nivel de dirección alto.

Planificación Financiera de Gestión

La planificación financiera de gestión es una herramienta a mediano plazo, la cual abarca menos de 1 año, esta planificación financiera se enfoca en el pronóstico de ingresos, gastos e inversiones para un período de menos de un año, ya sea semestral o anual. Está en línea con la planificación estratégica y permite introducir modificaciones en función de la evolución del proceso y los cambios en el entorno. Además, se basa en indicadores de resultados previos y se lleva a cabo a nivel de dirección alto y departamental.

Planificación Financiera Operativa

La planificación financiera operativa se enfoca en el corto plazo, incluyendo períodos diarios, semanales, mensuales o bimensuales. Esta planificación agrupa actividades específicas y permite estimar gastos operativos y requerimientos de personal, entre otros aspectos. Se lleva a cabo a nivel de dirección departamental y mandos intermedios, y es esencial para la gestión diaria de una organización, ya que ayuda a garantizar que los recursos financieros estén disponibles para las operaciones diarias y se utilicen de manera eficiente.

Información Necesaria

Para llevar a cabo una proyección financiera precisa, es necesario contar con la siguiente información:

- Información financiera histórica o estado de situación financiera inicial: la cual incluye los estados financieros de la empresa como el estado de situación financiera y el estado de resultados de los años anteriores. En el caso de empresas en funcionamiento, se necesitan los estados financieros de al menos los tres últimos ejercicios, mientras que para empresas nuevas se debe disponer de un estado de situación de iniciación o los datos necesarios para crear uno.
- Bases para las proyecciones: el gerente, consultor o analista financiero encargado de la proyección debe tener bases para respaldar el valor asignado a cada uno de los reglones de los estados financieros proyectados (generalmente el estado de resultados, flujo de caja y estado de situación financiera), pero en orden de importancia. (Ortiz, 2018)

Proceso

Es importante la formulación de las bases para una correcta planeación financiera, por lo cual se deben tomar en cuenta como mínimo los siguientes aspectos:

Tabla 7
Aspectos en la Formulación de las Bases para las Proyecciones

Aspectos	Descripción
Ingresos de actividades ordinarias.	Existen múltiples métodos para estimar el volumen de ventas, cada uno con ventajas y desventajas dependiendo de la naturaleza de la empresa, su situación actual y la disponibilidad y calidad de los datos. Es importante determinar los plazos de pago en caso de vender a crédito, a fin de prever el flujo de efectivo.
Costo de Ventas	En el caso de una empresa comercial, el costo de ventas corresponde al valor de las compras de las mercancías que se van a vender. En otras palabras, el costo de ventas es la base para calcular el presupuesto de compras, y se debe establecer una política clara en relación con el manejo de inventarios de productos terminados. De esta manera, se garantiza un adecuado nivel de inventarios y se evita la falta o el exceso de productos almacenados.
Gastos de Administración y Costos de Distribución	Para planificar el uso eficiente de los recursos y prever el flujo de efectivo, resulta fundamental presupuestar los gastos en diferentes áreas. Estos gastos incluyen los sueldos del personal de administración y ventas, así como otros gastos como papelería, arrendamientos, fletes, comisiones, entre otros.
Costos Financieros	Se necesita anticipar las posibles fuentes de financiamiento, evaluar su costo y definir la manera en que se realizará el pago de los intereses y el capital.
Otros ingresos o egresos	Se debe determinar los posibles ingresos o egresos, diferentes a la operación del negocio, que podrían tener la empresa.
Gastos por Impuesto de Renta	Con base en las normas tributarias vigentes, se debe establecer el porcentaje de impuesto que se debe aplicar sobre las utilidades de cada ejercicio.

Aspectos	Descripción
Distribución de Ganancias	Es recomendable establecer una política clara sobre la distribución de ganancias o pago de dividendos, que se ajuste a las preferencias de los socios o accionistas y esté sujeta a las disponibilidades del flujo de efectivo.
Saldo mínimo de caja	Es necesario establecer el saldo mínimo de efectivo que la empresa requiere para el desarrollo de sus operaciones y definir la política que se seguirá cuando se presenten sobrantes o faltantes de caja.
Inversión en PP&E	Si la empresa o el proyecto por realizar requiere invertir en activos de PP&E, es importante detallar los renglones correspondientes, su costo, forma de pago y posibles fuentes de financiamiento para planificar la inversión y prever el flujo de efectivo.
Gastos por deterioros de cartera y otros activos	Resulta fundamental establecer qué política se seguirá con respecto al deterioro de los diferentes activos.
Capital	Es necesario aclarar si se incrementará el capital social en el período proyectado, ya que esto podría afectar la capacidad de la empresa para obtener financiamiento en el futuro.
Reserva	Es preciso determinar las normas y políticas que se seguirán en la constitución de las reservas para prever el impacto en la liquidez de la empresa.

Nota. Adaptado de Ortiz, 2018.

De igual manera es esencial elaborar cuadros especiales denominados presupuestos que faciliten la elaboración de los estados financieros de manera clara y comprensible. Estos cuadros permiten una evaluación más sencilla y eficiente de las proyecciones financieras por parte de los usuarios. Los presupuestos más comunes que requieren un cuadro explicativo son los siguientes:

Tabla 8*Presupuestos para la Elaboración de Proyecciones Financieras*

Presupuestos	Descripción
Presupuesto de ingresos	Estima las ventas esperadas para un período determinado y es importante para determinar la cantidad de inventario que se debe mantener.
Presupuesto de costo de ventas	Estima los costos relacionados con la producción y venta de productos. Se puede calcular a partir del inventario final esperado para los años proyectados y la cantidad de productos que se espera vender durante el período.
Presupuesto de gastos de administración y costos de distribución	Incluye los gastos operativos de la empresa, como el arriendo, los servicios públicos, el seguro, los impuestos, pago a empleados, etc.
Plan de inversión y financiación	Para la adquisición o construcción de activos de PP&E se debe elaborar un cuadro especial que detalle de dónde provendrán los recursos para su financiación, tales como créditos bancarios, aportes de capital, reinversión de ganancias, etc.
Plan de pagos de las deudas de largo plazo	Si la empresa prevé la contratación de préstamos a largo plazo, es importante elaborar un presupuesto de amortización para cada uno.

Nota. Adaptado de Ortiz, 2018.

Para presentar los estados financieros proyectados o proforma de manera efectiva, es necesario seguir un orden específico, comenzando con el estado de resultados, seguido del flujo de caja proyectado o presupuesto de efectivo, y finalmente el estado de situación financiera.

Figura 1
Proceso de Planeación Financiera



Nota. Adaptado de Zapata, 2020 y Ortiz, 2018.

Métodos

Para realizar el cálculo del pronóstico es necesario tomar en cuenta los siguientes métodos:

Método de Incremento Porcentual

El método de incremento porcentual, también conocido como método de incremento lineal se basa en la idea de aplicar un porcentaje fijo de incremento a un valor base para proyectar valores futuros.

$$IP = (VR \times \%IP) \quad (16)$$

$$PVM = IP + VR \quad (17)$$

Simbología

%IP: Porcentaje de Incremento Porcentual

IP: Incremento Porcentual

VR: Valor Real

PM: Pronóstico Mensual

Método de Análisis Porcentual

Es una técnica utilizada en la elaboración de pronósticos financieros que se basa en la relación porcentual entre dos variables. Este método es útil para proyectar el valor de una cuenta o categoría de gastos o ingresos a partir de la relación porcentual que tiene con otra cuenta o categoría.

$$\% \text{ cuenta} = \frac{\text{valor de la cuenta}}{\text{valor de la cuenta base}} \quad (18)$$

Presupuesto Operativo

De acuerdo con Gitman y Zutter (2016), la planificación financiera implica la creación de un presupuesto de caja o pronóstico de caja que muestra las entradas y salidas de efectivo planeadas de una empresa. Este presupuesto es esencial para determinar los requisitos de efectivo a corto plazo y garantizar que se cumplan las necesidades de efectivo de la empresa en un período de tiempo específico. El presupuesto de caja generalmente cubre un período de un año, dividido en intervalos más pequeños.

Objetivos

Para Parra et al. (2022) los objetivos son:

- Determinar las entradas y salidas de efectivo.
- Determinar los sobrantes o faltantes de tesorería y seleccionar la mejor alternativa de inversión o de financiación respectivamente.
- Identificar el comportamiento del flujo de caja, en el periodo presupuestado y compararlo con los datos de años anteriores.
- Evaluar las políticas de pagos y recaudo que tiene la empresa, así como las decisiones administrativas que afectan el flujo de caja, por ejemplo, la contratación del personal

Métodos de Preparación

La norma señala dos métodos mediante los cuales se pueden presentar el presupuesto: método directo y método indirecto; además de dos métodos que sirven para la presentación: simplificado y clasificado.

Método Directo

Muestra de manera clara y directa cuáles son las entradas y salidas de efectivo de un negocio, para un período determinado de tiempo; para lograrlo examina uno por uno todos los renglones del estado de resultados, para detectar en dónde están las entradas y salidas reales de efectivo, y lo mismo hace con el estado de situación financiera inicial, comparándolo con lo que será cada renglón al finalizar el período proyectado.

El método directo parte de los ingresos de actividades ordinarias efectivamente cobrados, los cuales toma como entradas de efectivo, al igual que los otros ingresos. Posteriormente analiza cada uno de los costos y gastos, para determinar en qué medida representan entradas o salidas de efectivo que puedan ir al flujo de caja.

Método Indirecto

La diferencia fundamental con el método directo radica en la presentación de las entradas o ingresos de efectivo, partiendo del supuesto que las cuentas del estado de resultados no requieren discriminación para ser mostradas como ingresos o egresos de efectivo, y que basta tomar la utilidad neta y añadirle aquellos gastos que no implicaron salida de efectivo para deducir así cuál fue el efectivo generado en la operación, cuyo valor neto aparece con el nombre de generación interna de efectivo.

Método Simplificado

Se dice simplificado porque no implica un ordenamiento sofisticado de las entradas o salidas de caja, sino que estas se organizan únicamente en un grupo de entradas y otro de salidas. Es la presentación más sencilla, pues los rubros propios del flujo de caja se organizan solo en dos grupos de cuentas, antes de llegar al flujo neto del período

Tabla 9

Esquema para la Elaboración del Presupuesto de Efectivo Método Simplificado

AÑO 20XX
Entradas de Efectivo
Ingresos por actividades ordinarias
Cuentas por cobrar Clientes
Créditos a corto plazo
Total Ingresos
Salidas de Efectivo
Compras
Pago a proveedores
Pago a empleados
Gastos administrativos
Gastos de ventas

Pago de impuestos
Pago de dividendos
Total Egresos
= Flujo Neto
+ Efectivo y Equivalentes Inicial
Valor por financiar (cuando hay déficit)
<hr/>
= Efectivo y Equivalentes Final

Método clasificado

Se denomina clasificada porque sus diferentes renglones se clasifican ordenadamente en tres grupos, teniendo en cuenta si son movimientos de operación, inversión o financiación; independientemente de si son entradas o salidas. Esta presentación es, por demás, la recomendada por las NIIF.

Tabla 10

Esquema para la Elaboración del Presupuesto de Efectivo Método Clasificado

<hr/>	<hr/>
	AÑO 20XX
(+/-) Flujo neto por actividades de operación	
Cobros por ventas	
Pago a proveedores	
Pago a empleados	
Pago de impuestos	
(+/-) Flujo neto por actividades de inversión	
Venta de activos	
Realización de inversiones	
Compra de activos propiedad planta y equipo	
(+/-) Flujo neto por actividades de financiación	
Obtención de créditos bancarios	
Pago de pasivos a corto plazo	
Pago de pasivos a largo plazo	
Pago de dividendos o participaciones	
= Flujo Neto	
+ Efectivo y Equivalentes Inicial	
Valor por financiar (cuando hay déficit)	
<hr/>	
= Efectivo y Equivalentes Final	

Clasificación por Actividades

Zapata (2020) resalta la necesidad de clasificar los movimientos de efectivo en tres grupos de acuerdo con la normativa contable: operacionales, de inversión y de financiamiento; además detalla las características y las entradas junto a las salidas más comunes dentro de cada categoría:

Actividades de Operación

Comprenden tanto la producción, compra y venta de bienes, así como la recepción y uso de bienes y servicios fundamentales destinados a la operación del negocio. En este grupo tenemos las siguientes transacciones:

Entradas. Dentro de estas actividades se encuentran las ventas de bienes y servicios, incluyendo los cobros y descuentos de clientes. Asimismo, se incluyen la recepción de préstamos operacionales, la venta de cartera de clientes y préstamos de accionistas, así como la recepción de intereses sobre préstamos otorgados y por inversiones financieras.

Salidas. Contemplan la adquisición de mercaderías o materias primas y servicios, incluyendo los pagos a proveedores, el pago de remuneraciones a empleados, obreros y funcionarios, las erogaciones por servicios especializados y generales que faciliten la operación de la empresa, así como los pagos al fisco por impuestos, contribuciones, multas y otros gravámenes. También se incluyen las entregas de donaciones y ayudas económicas, así como pagos en efectivo para transar juicios y reintegros de transacciones no definidas como actividades de inversión o financiamiento.

Actividades de Inversión

Son aquellas relacionadas con la concesión y cobro de préstamos financieros, la adquisición o venta de instrumentos de deuda o paquetes accionarios, y la compra o venta de activos permanentes, como planta, equipos y vehículos. En este grupo tenemos las siguientes operaciones:

Entradas. Se incluye la recepción de préstamos y cobro de instrumentos de deuda de otras entidades, excluyendo los intereses generados que se presentan como provenientes de actividades de operación. Asimismo, se contempla la venta de acciones y bienes permanentes, como terrenos, edificios, vehículos, muebles, derechos de autor, entre otros, incluyendo el diferencial del costo y el precio de venta, que puede resultar en utilidad o pérdida.

Salidas. Comprenden los desembolsos para colocar en bancos y adquirir instrumentos de deuda de otras empresas, que no sean equivalentes de caja, desembolsos por adquisición de acciones y obligaciones de sociedades, y pagos por adquisición de bienes y derechos calificados como activos fijos.

Actividades de Financiamiento

Se enfocan en la obtención y pago de recursos financieros a largo plazo, incluyendo la emisión y recompra de acciones, así como la obtención y pago de préstamos y obligaciones a largo plazo. El costo financiero, como los dividendos, también se incluye en este grupo.

Entradas. Incluyen la venta de acciones o títulos de obligación, bonos empresariales, préstamos hipotecarios, etc.

Salidas. Incluyen pagos de dividendos y retribuciones a accionistas, pagos de préstamos a largo plazo y pagos de capital a acreedores.

Procedimiento

Es necesario tener en cuenta que el presupuesto de efectivo no puede ser evaluado o preparado de manera aislada, sino que debe ser proyectado juntamente con el estado de resultados y el estado de situación financiera pronosticado debido a la interdependencia que existe entre estos tres estados.

Elaboración de la Hoja de Trabajo

Una forma recomendada para preparar un presupuesto de efectivo es mediante la utilización de una hoja de trabajo que permita analizar las variaciones entre las partidas del Estado de Situación Financiera de dos períodos consecutivos, clasificándolas según correspondan a actividades de operación, inversión o financiamiento, así como también las variaciones que no generen efectivo.

Primero, se toma el estado de Resultados proyectado y se identifica aquellos renglones que afectan el presupuesto efectivo con el fin de determinar si implica una entrada o salida de efectivo. Segundo, se debe considerar el último Estado de Situación Financiera o, en su defecto, el de iniciación junto con el plan de inversión y financiación, además se debe observar qué renglones de los existentes u otros nuevos podrían generar entrada o salida de efectivo. Es importante tener en cuenta que el saldo de efectivo (caja y bancos) que existe al comienzo del período debe ser sumado al resultado (flujo neto) del mismo período. Tercero, se deben llevar a cabo las posibles eliminaciones necesarias para depurar los saldos que afectaron movimientos de partidas que no generaron entrada ni salida de efectivo, como las depreciaciones o el impuesto a la renta, ya que este último se paga en el siguiente año. Finalmente, se establecen las variaciones netas y se procede a realizar los traslados a la actividad correspondiente.

Tabla 11*Esquema de la Hoja de Trabajo del Presupuesto de Efectivo*

HOJA DE TRABAJO DEL PRESUPUESTO DE EFECTIVO											
CUENTAS	20XX	20XX	VARIACION INICIAL	VARIACIÓN		TRANSACCIONES NO MONETARIAS		SALDOS AJUSTADOS FLUJO NETO	ACTIVIDADES		
	(ANTERIOR)	(CTUAL)		FUENTE	USO	DÉBITO	CRÉDITO		OP	INV	FIN
TOTAL									0,00	0,00	0,00

Nota. Esquema de la hoja de trabajo para la elaboración del presupuesto de efectivo.

En el método directo se debe determinar por separado los principales cobros y pagos provenientes de las actividades de operación en términos brutos, para ello se pueden emplear cédulas para las siguientes entradas y salidas de efectivo:

- Cobros Procedentes de las Ventas de bienes y prestación de servicios
- Pago a proveedores
- Pago por cuenta a empleados
- Pago por impuestos
- Efectivo pagado y recibido por intereses
- Efectivo recibido por dividendos

Presupuesto Financiero

Estados Financieros Proforma

“Estos son ingresos de la empresa que muestran los costos esperados para el año siguiente, en tanto que el balance proforma muestra la planeación financiera esperada, es decir, activos, pasivos y capital contable al finalizar el periodo pronosticado” (EUROINNOVA, 2022)

Objeto

“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” (Moreno, 2014).

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.

Clasificación

Estado de Resultados proforma. A diferencia del estado de resultados histórico que se basa en datos pasados, el estado de resultados proforma se elabora utilizando datos proyectados obtenidos de cédulas de presupuesto como el pronóstico de ventas, el costo de ventas, el presupuesto de gastos, el presupuesto de caja y el presupuesto de activos fijos. (Zapata, 2020)

Estado de Flujo de Efectivo proforma. El flujo de caja proyectado o presupuesto de caja es un estado financiero proforma que se utiliza para prever el movimiento de efectivo de una empresa en un período futuro, además permite conocer las necesidades de efectivo de la empresa, la financiación de inversiones, la cobertura de faltantes temporales de efectivo para capital de trabajo y la inversión de excedentes temporales de caja. Se puede preparar por períodos mensuales, trimestrales, semestrales o anuales. (Ortiz, 2018)

Estado de situación financiera proforma. Es un informe financiero que mostrará los saldos previstos de los activos, pasivos y patrimonio de la empresa, para su elaboración se utilizará información de varios documentos, como el estado de situación histórico, el estado de resultados proforma, el presupuesto de caja y el presupuesto de activos fijos. Algunos ejemplos de información que se incluirá son los saldos mínimos de cuentas por cobrar pendientes, los costos de los activos fijos y la depreciación, así como los inventarios finales de mercaderías del presupuesto de compras. (Zapata, 2020)

Punto de Equilibrio

De acuerdo con Puente et al. (2017) el punto de equilibrio hace referencia al nivel de ventas en el que los costos fijos y variables son cubiertos, y la empresa no tiene ni ganancias ni pérdidas. Este cálculo ayuda a la empresa a determinar el nivel de ventas necesario para recuperar la inversión y hacer ajustes en caso de que no se cubran los costos.

Importancia

Determinar en qué momento son iguales los ingresos y los gastos. Medir la eficiencia de operación y controlar las sumas por cifras predeterminadas por medio de compararlas con cifras reales, para desarrollar de forma correcta las políticas y decisiones de la administración

de una empresa. Influye de forma importante para poder realizar el análisis, planeamiento, y control de los recursos de la entidad

Componentes

Los costos son un factor fundamental en la gestión financiera de una empresa, ya que influyen directamente en su rentabilidad y en la capacidad de operar de manera eficiente. En este sentido, es importante conocer los diferentes tipos de costos que existen y cómo se relacionan con el rendimiento del negocio. Según Martínez (2022), identificar los costos fijos y variables es esencial para evaluar la rentabilidad y garantizar el éxito de tu empresa, los cuáles se describen a continuación:

Costos Fijos

Los costos fijos son aquellos gastos que permanecen constantes durante un período de tiempo determinado, independientemente del nivel de producción. Estos costos tienen varias características, como su capacidad de ser anticipados y controlados, estar relacionados con la capacidad de producción de la empresa, ser constantes durante un largo período y ser variables por unidad pero fijos en su totalidad, lo que significa que el precio no cambiará incluso si se produce una alteración.

Costos Variables

Son aquellos que se ven influenciados por la cantidad de producción. En otras palabras, si la producción aumenta, los costos variables también lo harán. Estos costos tienen algunas características notables, como su capacidad de ser controlados a corto plazo, su dependencia del volumen de producción de la empresa y su proporcionalidad con la actividad de la empresa.

Métodos de Cálculo

Para calcular el punto de equilibrio cuando se desconoce el costo variable unitario son los son los siguientes:

Punto de equilibrio en función a las ventas:

Se utilizan los valores de las cuentas de ventas, costos y gastos, permite obtener en términos monetarios el escenario económico en el cual los ingresos suplan a los costos y gastos. (León et al., 2020)

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas Totales}}}$$

Punto de equilibrio en función a la capacidad instalada

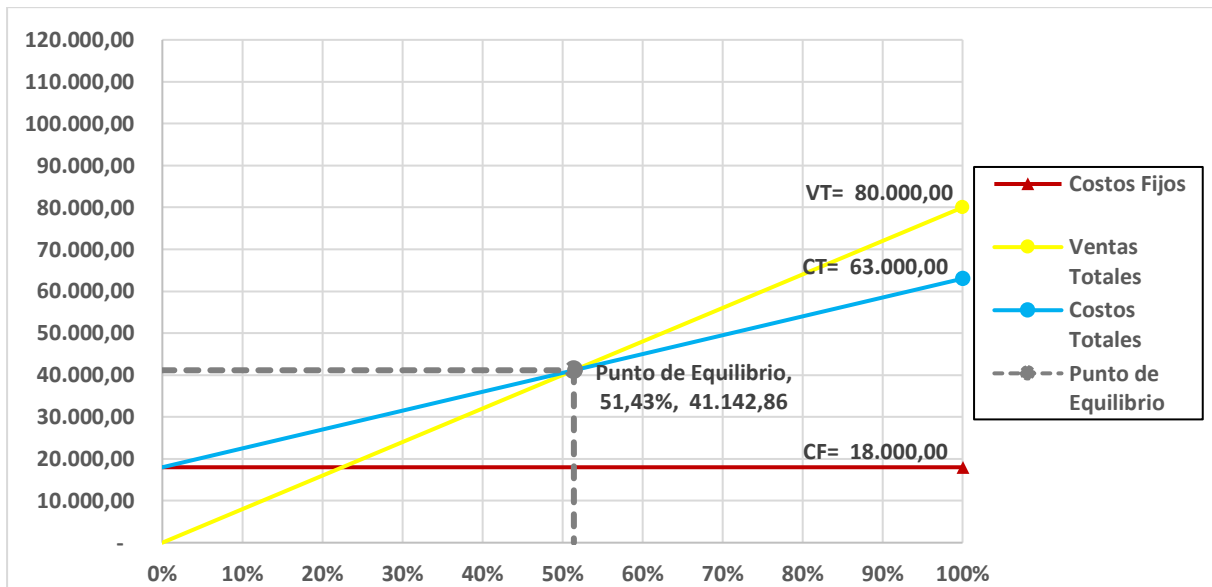
Permite determinar en términos porcentuales, el nivel de ingresos que debe alcanzar la empresa para llegar al punto de equilibrio, es decir, que establece el porcentaje de ventas que se requiere para cubrir los costos y gastos del período. (Gitman y Zutter, 2016)

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costos Variables}} \times 100$$

Representación Gráfica

Figura 2

Punto de Equilibrio



Nota. Adaptado de Puente et al., 2017.

5. Metodología

Métodos

Científico

Fue utilizado en la recopilación de información de diversas fuentes bibliográficas para fundamentar los referentes teóricos y prácticos del diagnóstico y planificación financiera, permitiendo la vinculación de la teoría con la parte práctica del Trabajo de Titulación. A través de este método, se clasificó y recopiló información para sustentar el esquema de contenidos, y así crear conocimientos y evidencias empíricas sobre las temáticas de análisis de indicadores financieros y el desarrollo de la planificación financiera

Descriptivo

Mediante la utilización de este método, se logró identificar los aspectos generales cualitativos de la empresa, tales como su reseña histórica, misión y visión, base legal y organigrama estructural. La recopilación de esta información fue posible gracias a un conversatorio llevado a cabo con la gerente-propietaria.

Deductivo

Se obtuvo información que sirvió para realizar el proceso del diagnóstico y planeación financiera, incluyendo los pronósticos de ventas y compras, programas de entradas y salidas de efectivo, el presupuesto de efectivo, los Estados Financieros Proforma y el punto de equilibrio.

Inductivo

Se utilizó el método inductivo para analizar tanto los aspectos económicos como financieros de la empresa, a través de un diagnóstico financiero se analizó especialmente las cuentas más significativas e importantes de los estados financieros para tener una visión general de su situación, lo cual determinó su situación actual, y se elaboró un informe financiero basado en los resultados obtenidos. También se desarrolló una planeación financiera con información de años anteriores, proyectando las entradas y salidas de efectivo para prever la situación económica-financiera futura.

Analítico

Permitió un análisis minucioso de la información económico-financiera de la empresa, tanto en su diagnóstico como en su planeación financiera. A través de este método se

examinaron los estados financieros para identificar factores relevantes y emitir criterios sobre el análisis financiero aplicado, y se realizaron interpretaciones de los indicadores financieras. Asimismo, se compararon los resultados de los indicadores financieros con estándares establecidos para evaluar la situación actual de la empresa y prever su comportamiento futuro.

Sintético

Se resumió y presentó de manera clara y precisa los resultados encontrados en la revisión de literatura y en el informe financiero; además de identificar las falencias económicas-financieras de la empresa, con el fin de elaborar las conclusiones y recomendaciones para diagnóstico financiero, el cual es una base para la elaboración de la planeación financiera, que serán útiles para la toma de decisiones para maximizar los beneficios económicos y el uso adecuado de los recursos.

Matemático

Se realizó operaciones y cálculos aritméticos en la preparación del análisis y los indicadores financieros, así como en la elaboración de los estados financieros proforma, brindando información valiosa sobre la situación financiera de la empresa para los periodos 2022-2024. Este método se aplicó a lo largo de todo el proceso y permitió obtener resultados verificables y precisos.

Estadístico

Se utilizó para representar gráficamente los resultados obtenidos en el análisis vertical, análisis horizontal, pronósticos de ventas y compras, y en el punto de equilibrio, permitiendo realizar interpretaciones más claras y precisas, lo que facilitó la comprensión de los resultados.

6. Resultados

Reseña Histórica

Contexto empresarial

La empresa comercial “Mil maravillas” inició sus operaciones económicas el 11 de marzo de 2014, siendo fundada por la Sra. Hilda Medina, luego pasando el negocio a manos de su hija Nury del Cisne Cabrera Medina, ubicándose en la provincia de Loja, ciudad Loja, en la parroquia El Sagrario en la calle 10 de Agosto y Bolívar diagonal al parque central. Contando desde sus inicios con un capital de \$20.000,00. La finalidad de la creación del negocio fue por generar empleo y satisfacer las necesidades de los clientes tanto locales como de visitantes, ofreciendo variedad de productos de bazar en general para cualquier ocasión. Se encuentra registrada en el Servicio de Rentas Internas con el RUC 1104220817001 como Persona Natural Obligada a llevar Contabilidad, dedica a la venta al por mayor de artículos de bazar en general, venta al por menor de electrodomésticos en establecimientos especializados: refrigeradoras, cocinas, microondas, etcétera, y a la venta al por menor de juegos y juguetes de todos los materiales en establecimientos especializados.

Actualmente, cuenta con cuatro empleados que trabajan en conjunto para cubrir todas las áreas clave del negocio para su crecimiento y desarrollo; en conjunto, se encargan de la gestión de la caja, emisión de facturas, mantenimiento de la bodega y reposición de stock en las estanterías, así como brindar una atención personalizada a los clientes en las ventas, la estructura flexible les permite trabajar de manera eficiente y adaptarse a las necesidades del negocio en todo momento; es una empresa comprometida con el cumplimiento de todas las regulaciones y requerimientos legales, obteniendo utilidades a través de la atención personalizada y cordial brindada tanto por su propietaria como por sus empleados buscando retribuir los valores consumidos para continuar con su actividad comercial y contribuir positivamente a la sociedad.

Propuesta de Misión

Comercializar de artículos de bazar en general, tales como bisutería, electrodomésticos, juegos y juguetes de todos los materiales, los cuales cuentan con la mejor calidad y precios accesibles, ofreciendo un servicio de excelencia a sus clientes, además de contribuir al desarrollo socioeconómico de la provincia de Loja.

Propuesta de Visión

Consolidarse como una empresa líder en la comercialización de artículos de bazar en general en la ciudad de Loja y en el país.

Objetivos

- Ser una empresa líder en el mercado de la comercialización de artículos de bazar en general con productos de calidad y precios accesibles.
- Mejorar la calidad y variedad de los artículos mediante la búsqueda de nuevos proveedores.
- Satisfacer los gustos y preferencias de los clientes mediante la atención adecuada y oportuna.
- Mantener un ambiente de trabajo apropiado para el desenvolvimiento de las actividades de los empleados.

Valores

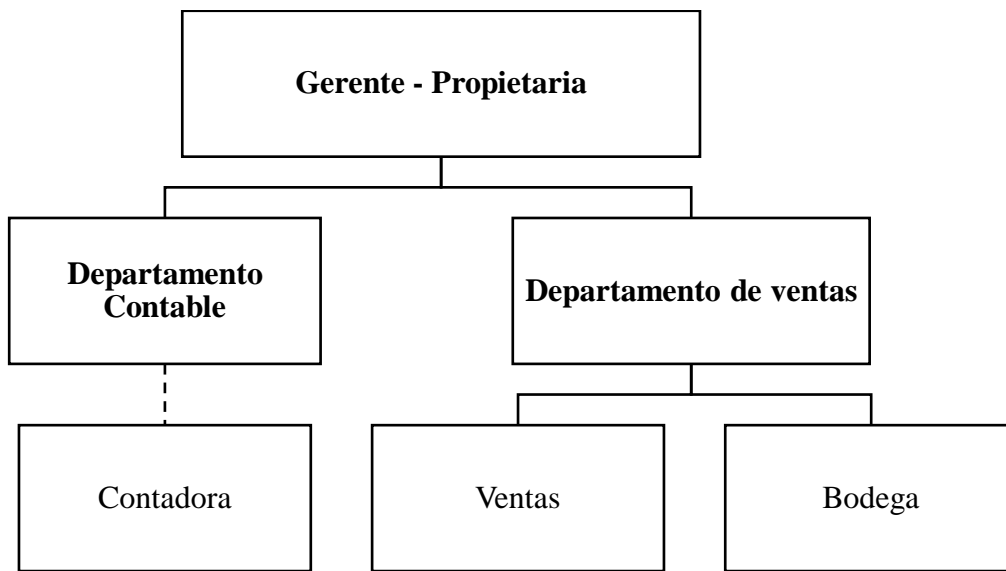
- **Transparencia:** La transparencia es lo esencial del personal, demostrando con acciones, pensamientos y actitudes que garanticen un ambiente de seguridad y confianza.
- **Honestidad:** Nos comportamos y expresamos con coherencia y sinceridad de acuerdo con los valores de verdad y justicia.
- **Compromiso:** El valor del compromiso en cada integrante de la empresa con sus responsabilidades asumidas.
- **Respeto:** Respeto con uno mismo y con los demás, en el comportamiento personal y laboral, integridad e imagen de la empresa.
- **Igualdad:** Todos tenemos los mismos derechos y deberes, sin importar el cargo que se desempeñe, fortaleciendo de esta manera lazos de hermandad.
- **Trabajo en Equipo:** Un grupo de personas con capacidades complementarias, comprometidas con un propósito y un objetivo de trabajo, guiadas por un planteamiento común en responsabilidades compartidas teniendo en cuenta que somos familia.

Base Legal

- Constitución de la República del Ecuador

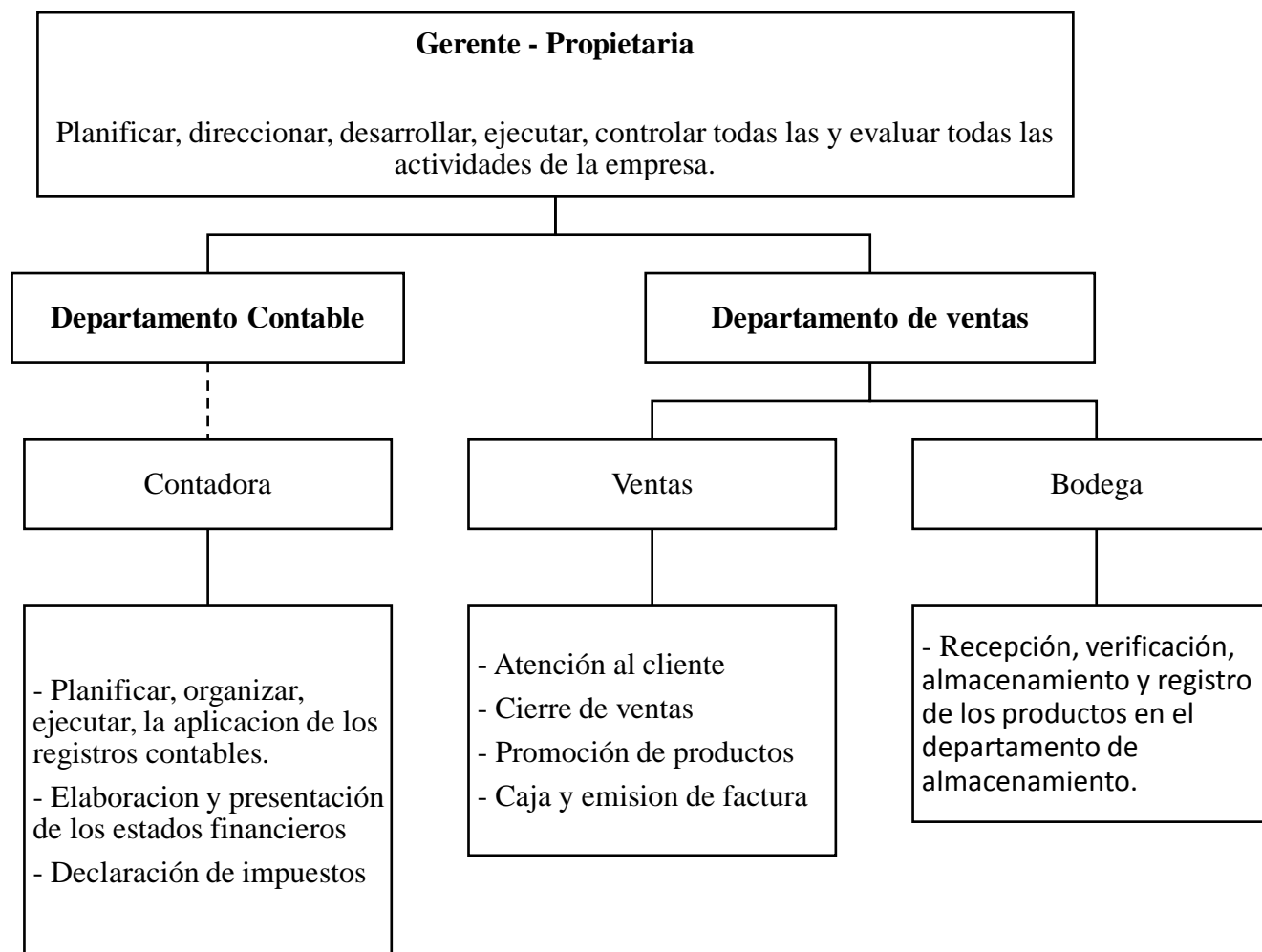
- Ley de Seguridad Social
- Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno
- Reglamento de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno
- Código Tributario
- Código de Comercio
- Código de Trabajo
- Ordenanzas Municipales Vigentes

Propuesta de Organigrama Estructural



Nota: Propuesta de organigrama estructural elaborado bajo la información proporcionada por la gerente propietaria de la empresa comercial “Mil Maravillas”

Propuesta de Organigrama Funcional



Nota: Propuesta de organigrama estructural elaborado bajo la información proporcionada por la gerente propietaria de la empresa comercial “Mil Maravillas”



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

FACULTAD JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

ANÁLISIS FINANCIERO EN LA EMPRESA COMERCIAL

“MIL MARAVILLAS” DE LA CIUDAD DE LOJA,

PERIODOS 2020-2021. PROPUESTA DE PLANEACION

FINANCIERA PARA LOS PERIODOS 2022-2023-2024

AUTOR

Franklin Steven Bravo Quizhpe

LOJA -ECUADOR

2022

PROPUESTA

"ANÁLISIS FINANCIERO EN LA EMPRESA COMERCIAL “MIL MARAVILLAS” DE LA CIUDAD DE LOJA, PERIODOS 2020-2021. PROPUESTA DE PLANEACION FINANCIERA PARA LOS PERIODOS 2022-2023-2024"

Después de haber entrevistado a la propietaria y contadora de la empresa Comercial “Mil Maravillas”, se puede conocer que actualmente no se realiza un diagnóstico y planeación financiera, por lo que ejecutan acciones que resultan ser inadecuadas, llevando a tomar decisiones desorientadas tales como realizar una mala inversión, utilizar mal sus ingresos y ocasionar gastos inapropiados sin tener la probabilidad de recurrir a una buena inversión y financiamiento, dando como resultado que la empresa no genere una utilidad en los últimos años, ya que sus gastos y costos resultan ser mayores a sus ingresos, aun así se puede evidenciar un crecimiento en el nivel de ventas para el año 2021, generando una mayor cantidad de ingresos reduciendo de manera significativa las pérdidas para ese año, por esta razón se ha visto la necesidad de realizar un diagnóstico y planeación financiera, con el objetivo de visualizar la situación económica y financiera de la empresa a futuro.

La Planificación Financiera que se presenta surge de la necesidad de aplicar herramientas financieras en la empresa para los próximos años, debido a la ausencia y desconocimiento de la misma por parte de su propietaria, de tal manera que pueda contribuir a que la empresa se proyecte hacia el futuro, logrando así incrementar su rentabilidad, además de mantenerse posicionado en el mercado ofreciendo artículos a excelente precio y calidad. Se llevará a cabo en base a la información financiera y administrativa de la empresa, es por ello, que dicha información ha contribuido a tener un enfoque amplio de la misma, lo cual permitirá la aplicación de Indicadores Financieros en base a los Estados Financieros del año 2020 y 2021 con el fin de tener una idea sobre la situación por la que está atravesando, con estos datos se permite analizar posteriormente la situación económica-financiera por medio del análisis vertical y horizontal para conocer las variaciones existentes entre el año 2020 y 2021 de las diferentes cuentas.

Una vez que se aplican los indicadores financieros y se conoce la situación de la empresa se procede a la elaboración de la matriz FODA de los factores internos de la empresa (fortalezas y debilidades) y los factores externos de la empresa (oportunidades y amenazas) así como las posibles estrategias que se podrían aplicar

Al conocer la situación real de la empresa se podrá crear estrategias juntamente con políticas administrativas y financieras para enfocarse en la planeación financiera, en donde se realizará pronóstico de compras y ventas, presupuesto de efectivo, proyección Estados Financieros Proforma y Punto de equilibrio para conocer los valores futuros que a la vez contribuirán a tomar decisiones más adecuadas con el objetivo de maximizar la rentabilidad de la empresa.

La gerente propietaria, frente a la situación actual por la que atraviesa la empresa comercial “Mil Maravillas”, anhela mejorar sus utilidades mediante la maximización de los recursos y la disminución de los costos, la propuesta de elaborar una planeación financiera en esta empresa ha presentado gran interés ya que será de gran ayuda para la consecución de los objetivos y el incremento de los ingresos, aprovechando los recursos disponibles.

ESTADOS FINANCIEROS 2020-2021**EMPRESA COMERCIAL "MIL MARAVILLAS"****ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA****EJERCICIO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2020**

1	ACTIVO		
11	ACTIVO CORRIENTE		57.526,65
11.05	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	1.508,41	
11.05.05	Caja General	1.508,41	
11.15	INVENTARIOS	54.580,54	
11.15.05	Inventarios de Mercadería	54.580,54	
11.20	CUENTAS POR COBRAR A CORTO PLAZO	1.437,70	
11.20.15	Crédito Tributario IVA	1.423,60	
11.20.20	Retención en la Fuente IVA	14,10	
12	ACTIVO NO CORRIENTE		1.424,17
12.05	PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	4.150,00	
12.05.05	Muebles y Enseres	4.000,00	
12.05.10	Equipos de Oficina	150,00	
12.10	(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PLANTA Y EQUIPO	-2.725,83	
12.10.05	(-) Depreciación Acum Muebles y Enseres	-2.633,33	
12.10.10	(-) Depreciación Acum Equ Ofc	-92,50	
	TOTAL ACTIVO		58.950,82
2	PASIVO		
21	PASIVO CORRIENTE		68.779,93
21.05	PROVEEDORES	68.315,35	
21.05.05	Proveedores	68.315,35	
21.10	IMPUESTOS TRIBUTARIOS	331,71	
21.10.10	Retención IVA por pagar	206,00	
21.10.20	Retención Fuente IR por pagar	125,71	
21.20	OBLIGACIONES LABORALES	132,87	
21.20.10	Aportes IESS por pagar	132,87	
	TOTAL PASIVO		68.779,93
3	PATRIMONIO		
31	CAPITAL	30.000,00	
31.05	CAPITAL PERSONA NATURAL		
31.05.05	Capital	30.000,00	
33	Resultados		
33.05	RESULTADOS ACUMULADOS	-30.865,57	
33.05.10	Pérdida Acumuladas	-30.865,57	
33.10	RESULTADOS DEL EJERCICIO	-8.963,54	
33.10.10	Pérdida del ejercicio	-8.963,54	
	TOTAL PATRIMONIO		-9.829,11
	TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO		58.950,82

Nota: Por motivos de cálculo se omitieron las cuentas en cero

EMPRESA COMERCIAL “MIL MARAVILLAS”
ESTADO DE RESULTADOS
EJERCICIO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2020

4	Ingresos		
41	Ingresos Operacionales		
41.35	Ventas Generales		64.978,12
41.35.50	Ventas	64.978,12	
	Total Ingresos		64.978,12
5	Gastos		
51	Costos		
51.01	Costo de Ventas		54.148,45
51.01.01	Costos de ventas Producto	54.148,45	
52	Gastos		
52.01	Gasto en ventas		
52.01.01	Gastos de personal		7.381,32
52.01.01.01	Sueldos y salarios	7.381,32	
52.01.02	Otros beneficios sociales		1.215,12
52.01.02.01	Décimo tercer sueldo	615,12	
52.01.02.02	Décimo cuarto sueldo	600,00	
52.01.03	Aportes a la seguridad social		1.511,88
52.01.03.01	Aportes Patronal	896,76	
52.01.03.02	Fondos de reserva	615,12	
52.01.04	Honorarios Comisiones y Dietas		450,00
52.01.04.01	Honorarios Profesionales	450,00	
52.01.05	Arrendamiento de bienes inmuebles		7.500,00
52.01.05.01	Arriendos	7.500,00	
52.01.07	Transporte		405,50
52.01.07.01	Fletes y correo	405,50	
52.01.08	Impuestos Contribuciones y Otros		115,10
51.01.08.01	Impuestos municipales	115,10	
52.01.09	Depreciaciones		415,00
52.01.09.05	Depreciación Muebles y Enseres	400,00	
52.01.09.10	Depreciación Equipos de Oficina	15,00	
52.01.10	Otros Gastos		756,93
52.01.10.01	Suministros y materiales	142,41	
52.01.10.02	Imprenta y reproducción	404,00	
52.01.10.05	Seguridad y vigilancia	120,00	
52.01.10.08	IVA que se carga al gasto	90,52	
52.03	Gastos Financieros		42,36
52.03.01	Gastos Financieros	42,36	
	Total Egresos		73.941,66
	Pérdida del ejercicio		-8.963,54

Nota: Por motivos de cálculo se omitieron las cuentas en cero

EMPRESA COMERCIAL “MIL MARAVILLAS”
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
EJERCICIO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2021

1	ACTIVO		
11	ACTIVO CORRIENTE		56.406,93
11.05	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO		1.275,36
11.05.05	Caja General	713,51	
11.05.10	Banco Guayaquil	561,85	
11.15	INVENTARIOS		55.131,57
11.15.05	Inventarios de Mercadería	55.131,57	
12	ACTIVO NO CORRIENTE		1.009,17
12.05	PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO		4.150,00
12.05.05	Muebles y Enseres	4.000,00	
12.05.10	Equipos de Oficina	150,00	
12.10	(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PLANTA Y EQUIPO		-3.140,83
12.10.05	(-) Depreciación Acum Muebles y Enseres	-3.033,33	
12.10.10	(-) Depreciación Acum Equ Ofc	-107,50	
	TOTAL ACTIVO		57.416,10
2	PASIVO		
21	PASIVO CORRIENTE		71.254,76
21.05	PROVEEDORES		67.936,32
21.05.05	Proveedores	67.936,32	
21.10	IMPUESTOS TRIBUTARIOS		3.185,85
21.10.05	IVA por pagar	589,66	
21.10.10	Retención IVA por pagar	365,13	
21.10.20	Retención Fuente IR por pagar	531,59	
21.10.30	Impuesto a la renta por pagar	1.699,47	
21.20	OBLIGACIONES LABORALES		132,59
21.20.10	Aportes IESS por pagar	132,59	
	TOTAL PASIVO		71.254,76
3	PATRIMONIO		
31	CAPITAL		30.000,00
31.05	CAPITAL PERSONA NATURAL		
31.05.05	Capital	30.000,00	
33	Resultados		
33.05	RESULTADOS ACUMULADOS		-39.829,11
33.05.10	Pérdida Acumuladas	-39.829,11	
33.10	RESULTADOS DEL EJERCICIO		-4.009,55
33.10.10	Pérdida del ejercicio	-4.009,55	
	TOTAL PATRIMONIO		-13.838,66
	TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO		57.416,10

EMPRESA COMERCIAL "MIL MARAVILLAS"
ESTADO DE RESULTADOS
EJERCICIO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2021

4	Ingresos		
41	Ingresos Operacionales		
41.35	Ventas Generales		84.973,52
41.35.50	Ventas	84.973,52	
	Total Ingresos		84.973,52
5	Gastos		
51	Costos		
51.01	Costo de Ventas		67.978,82
51.01.01	Costos de Ventas Productos	67.978,82	
52	Gastos		
52.01	Gasto en ventas		
52.01.01	Gastos de personal		7.381,32
52.01.01.01	Sueldos y salarios	7.381,32	
52.01.02	Otros beneficios sociales		1.215,12
52.01.02.01	Décimo tercer sueldo	615,12	
52.01.02.02	Décimo cuarto sueldo	600,00	
52.01.03	Aportes a la seguridad social		1.511,88
52.01.03.01	Aportes Patronal	896,76	
52.01.03.02	Fondos de reserva	615,12	
52.01.04	Honorarios Comisiones y Dietas		420,00
52.01.04.01	Honorarios Profesionales	420,00	
52.01.05	Arrendamiento de bienes inmuebles		7.500,00
52.01.05.01	Arriendos	7.500,00	
52.01.07	Transporte		312,34
52.01.07.01	Fletes y correo	312,34	
52.01.08	Impuestos Contribuciones y Otros		1.770,89
51.01.08.01	Impuestos municipales	71,42	
51.01.08.05	Impuesto a la Renta	1.699,47	
52.01.09	Depreciaciones		415,00
52.01.09.05	Depreciación Muebles y Enseres	400,00	
52.01.09.10	Depreciación Equipos de Oficina	15,00	
52.01.10	Otros Gastos		412,72
52.01.10.01	Suministros y materiales	25,57	
52.01.10.02	Imprenta y reproducción	165,08	
52.01.10.05	Seguridad y vigilancia	125,00	
52.01.10.08	IVA que se carga al gasto	71,10	
52.01.10.10	Otros Gastos	25,97	
52.03	Gastos Financieros		64,98
52.03.01	Gastos Financieros	64,98	
	Total Egresos		88.983,07
	Pérdida del ejercicio		-4.009,55

**ANÁLISIS VERTICAL A LOS ESTADOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA
COMERCIAL “MI MARAVILLAS” PERIODOS 2020-2021**

Tabla 12

Análisis Vertical al Estado de Situación Financiera, periodo 2020

CÓDIGO	CUENTAS	AÑO 2020	% RUBRO	% GRUPO
1	ACTIVO			
11	ACTIVO CORRIENTE			
11.05.05	Caja General	1.508,41	2,62%	2,56%
11.15.05	Inventarios de Mercadería	54.580,54	94,88%	92,59%
11.20.15	Crédito Tributario IVA	1.423,60	2,47%	2,41%
11.20.20	Retención en la Fuente IVA	14,10	0,02%	0,02%
	TOTAL ACTIVO CORRIENTE	57.526,65	100%	97,58%
12	ACTIVO NO CORRIENTE			
12.05.05	Muebles y Enseres	4.000,00	280,87%	6,79%
12.05.10	Equipos de Oficina	150,00	10,53%	0,25%
12.10.05	(-) Depreciación Acum Muebles y Enseres	-2.633,33	-184,90%	-4,47%
12.10.10	(-) Depreciación Acum Equ Ofc	-92,50	-6,50%	-0,16%
	TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	1.424,17	100%	2,42%
	TOTAL ACTIVO	58.950,82		100%
2	PASIVO			
21	PASIVO CORRIENTE			
21.05.05	Proveedores	68.315,35	99,32%	115,89%
21.10.10	Retención IVA por pagar	206,00	0,30%	0,35%
21.10.20	Retención Fuente IR por pagar	125,71	0,18%	0,21%
21.20.10	Aportes IESS por pagar	132,87	0,19%	0,23%
	TOTAL PASIVO	68.779,93	100%	116,67%
3	PATRIMONIO			
31.05.05	Capital	30.000,00	-305%	50,89%
33.05.10	Pérdida Acumuladas	-30.865,57	314%	-52,36%
	Pérdida del ejercicio	-8.963,54	91%	-15,21%
	TOTAL PATRIMONIO	-9.829,11	100%	-16,67%
	TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO	58.950,82		100%

Tabla 13*Análisis Vertical al Estado de Resultados, Periodo 2020*

CÓDIGO	CUENTAS	AÑO 2020	% RUBRO	% GRUPO
4	Ingresos			
41	Ingresos Operacionales			
41.35.50	Ventas	64.978,12	100%	100%
	Total Ingresos	64.978,12	100%	100%
5	Gastos			
51	Costos			
51.01.01	Costos de Ventas Productos	54.148,45	100%	83,33%
	Total Costos	54.148,45	100%	83,33%
52	Gastos			
52.01	Gasto en ventas			
52.01.01	Gastos de personal	7.381,32	37,37%	11,36%
52.01.01.01	Sueldos y salarios	7.381,32	37,37%	11,36%
52.01.02	Otros beneficios sociales	1.215,12	6,15%	1,87%
52.01.02.01	Décimo tercer sueldo	615,12	3,11%	0,95%
52.01.02.02	Décimo cuarto sueldo	600,00	3,04%	0,92%
52.01.03	Aportes a la seguridad social	1.511,88	7,65%	2,33%
52.01.03.01	Aportes Patronal	896,76	4,54%	1,38%
52.01.03.02	Fondos de reserva	615,12	3,11%	0,95%
52.01.04	Honorarios Comisiones y Dietas	450,00	2,28%	0,69%
52.01.04.01	Honorarios Profesionales	450,00	2,28%	0,69%
52.01.05	Arrendamiento de bienes inmuebles	7.500,00	37,97%	11,54%
52.01.05.01	Arriendos	7.500,00	37,97%	11,54%
52.01.07	Transporte	405,50	2,05%	0,62%
52.01.07.01	Fletes y correo	405,50	2,05%	0,62%
52.01.08	Impuestos Contribuciones y Otros	115,10	0,58%	0,18%
51.01.08.01	Impuestos municipales	115,10	0,58%	0,18%
52.01.09	Depreciaciones	415,00	2,10%	0,64%
52.01.09.05	Depreciación Muebles y Enseres	400,00	2,03%	0,62%
52.01.09.10	Depreciación Equipos de Oficina	15,00	0,08%	0,02%
52.01.10	Otros Gastos	756,93	3,83%	1,16%
52.01.10.01	Suministros y materiales	142,41	0,72%	0,22%
52.01.10.02	Imprenta y reproducción	404,00	2,05%	0,62%
52.01.10.05	Seguridad y vigilancia	120,00	0,61%	0,18%
52.01.10.08	IVA que se carga al gasto	90,52	0,46%	0,14%
	Total Gastos en Ventas	19.750,85	100,00%	30,40%
52.03	Gastos Financieros			
52.03.01	Gastos Financieros	42,36	100%	0,07%
	Total Gastos Financieros	42,36	100%	0,07%
	Total Gastos	19.793,21		30,46%
	Total Egresos	73.941,66		113,79%
	Pérdida del ejercicio	-8.963,54		-13,79%

Tabla 14*Análisis Vertical al Estado de Situación Financiera, Periodo 2021*

CÓDIGO	CUENTAS	AÑO 2021	% RUBRO	% GRUPO
1	ACTIVO			
11	ACTIVO CORRIENTE			
11.05.05	Caja General	713,51	1,26%	1,24%
11.05.10	Banco Guayaquil	561,85	1,00%	0,98%
11.15.05	Inventarios de Mercadería	55.131,57	97,74%	96,02%
	TOTAL ACTIVO CORRIENTE	56.406,93	100%	98,24%
12	ACTIVO NO CORRIENTE			
12.05.05	Muebles y Enseres	4.000,00	396%	6,97%
12.05.10	Equipos de Oficina	150,00	15%	0,26%
12.10.05	(-) Depreciación Acum Muebles y Enseres	-3.033,33	-301%	-5,28%
12.10.10	(-) Depreciación Acum Equ Ofc	-107,50	-11%	-0,19%
	TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	1.009,17	100%	1,76%
	TOTAL ACTIVO	57.416,10		100%
2	PASIVO			
21	PASIVO CORRIENTE			
21.05.05	Proveedores	67.936,32	95,34%	118,32%
21.10.05	IVA por pagar	589,66	0,83%	1,03%
21.10.10	Retención IVA por pagar	365,13	0,51%	0,64%
21.10.20	Retención Fuente IR por pagar	531,59	0,75%	0,93%
21.10.30	Impuesto a la renta por pagar	1.699,47	2,39%	2,96%
21.20.10	Aportes IESS por pagar	132,59	0,19%	0,23%
	TOTAL PASIVO	71.254,76	100%	124,10%
3	PATRIMONIO			
31.05.05	Capital	30.000,00	-217%	52,25%
33.05.10	Pérdida Acumuladas	-39.829,11	288%	-69,37%
	Pérdida del ejercicio	-4.009,55	29%	-6,98%
	TOTAL PATRIMONIO	-13.838,66	100%	-24,10%
	TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO	57.416,10		100%

Tabla 15*Análisis Vertical al Estado de Resultados, periodo 2021*

CÓDIGO	CUENTAS	AÑO 2021	% RUBRO	% GRUPO
4	Ingresos			
41	Ingresos Operacionales			
41.35.50	Ventas	84.973,52	100%	100%
	Total Ingresos	84.973,52	100%	100%
5	Gastos			
51	Costos			
51.01.01	Costos de Ventas Productos	67.978,82	100%	80,00%
	Total Costos	67.978,82	100%	80,00%
52	Gastos			
52.01	Gasto en ventas			
52.01.01	Gastos de personal	7.381,32	38,36%	8,69%
52.01.01.01	Sueldos y salarios	7.381,32	38,36%	8,69%
52.01.02	Otros beneficios sociales	1.215,12	6,32%	1,43%
52.01.02.01	Décimo tercer sueldo	615,12	3,20%	0,72%
52.01.02.02	Décimo cuarto sueldo	600,00	3,12%	0,71%
52.01.03	Aportes a la seguridad social	1.511,88	7,86%	1,78%
52.01.03.01	Aportes Patronal	896,76	4,66%	1,06%
52.01.03.02	Fondos de reserva	615,12	3,20%	0,72%
52.01.04	Honorarios Comisiones y Dietas	420,00	2,18%	0,49%
52.01.04.01	Honorarios Profesionales	420,00	2,18%	0,49%
52.01.05	Arrendamiento de bienes inmuebles	7.500,00	38,98%	8,83%
52.01.05.01	Arriendos	7.500,00	38,98%	8,83%
52.01.07	Transporte	312,34	1,62%	0,37%
52.01.07.01	Fletes y correo	312,34	1,62%	0,37%
52.01.08	Impuestos Contribuciones y Otros	71,42	0,37%	0,08%
51.01.08.01	Impuestos municipales	71,42	0,37%	0,08%
51.01.08.05	Impuesto a la Renta	1.699,47	8,12%	2,00%
52.01.09	Depreciaciones	415,00	2,16%	0,49%
52.01.09.05	Depreciación Muebles y Enseres	400,00	2,08%	0,47%
52.01.09.10	Depreciación Equipos de Oficina	15,00	0,08%	0,02%
52.01.10	Otros Gastos	412,72	2,15%	0,49%
52.01.10.01	Suministros y materiales	25,57	0,13%	0,03%
52.01.10.02	Imprenta y reproducción	165,08	0,86%	0,19%
52.01.10.05	Seguridad y vigilancia	125,00	0,65%	0,15%
52.01.10.08	IVA que se carga al gasto	71,10	0,37%	0,08%
52.01.10.10	Otros Gastos	25,97	0,13%	0,03%
	Total Gastos en Ventas	20.939,27	100,00%	24,64%
52.03	Gastos Financieros			
52.03.01	Gastos Financieros	64,98	100%	0,08%
	Total Gastos Financieros	64,98	100%	0,08%
	Total Gastos	21.004,25		24,72%
	Total Egresos	88.983,07		104,72%
	Pérdida del ejercicio	-4.009,55		-4,72%

ANÁLISIS HORIZONTAL A LOS ESTADOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA COMERCIAL “MIL MARAVILLAS” 2020-2021

Tabla 16

Análisis Horizontal al Estado de Situación Financiera, periodo 2020-2021

CÓDIGO	CUENTAS	Cifras		Análisis Horizontal		RAZÓN
		Año 2020 (USD)	Año 2021 (USD)	V. ABS (USD)	V. REL (%)	
1	ACTIVO					
11	ACTIVO CORRIENTE					
11.05.05	Caja General	1.508,41	713,51	-794,90	-52,70%	0,47
11.05.10	Banco Guayaquil	0,00	561,85	561,85	0,00%	0,00
11.15.05	Inventarios de Mercadería	54.580,54	55.131,57	551,03	1,01%	1,01
11.20.15	Crédito Tributario IVA	1.423,60	0,00	-1.423,60	-100,00%	0,00
11.20.20	Retención en la Fuente IVA	14,10	0,00	-14,10	-100,00%	0,00
	TOTAL ACTIVO CORRIENTE	57.526,65	56.406,93	-1.119,72	-1,95%	0,98
12	ACTIVO NO CORRIENTE					
12.05.05	Muebles y Enseres	4.000,00	4.000,00	0,00	0,00%	1,00
12.05.10	Equipos de Oficina	150,00	150,00	0,00	0,00%	1,00
12.10.05	(-) Depreciación Acum Muebles y Enseres	-2.633,33	-3.033,33	-400,00	15,19%	1,15
12.10.10	(-) Depreciación Acum Equ Ofc	-92,50	-107,50	-15,00	16,22%	1,16
	TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	1.424,17	1.009,17	-415,00	-29,14%	0,71
	TOTAL ACTIVO	58.950,82	57.416,10	-1.534,72	-2,60%	0,97
2	PASIVO					
21	PASIVO CORRIENTE					
21.05.05	Proveedores	68.315,35	67.936,32	-379,03	-0,55%	0,99
21.10.05	IVA por pagar	0,00	589,66	589,66	0,00%	0,00
21.10.10	Retención IVA por pagar	206,00	365,13	159,13	77,25%	1,77
21.10.20	Retención Fuente IR por pagar	125,71	531,59	405,88	322,87%	4,23

21.10.30	Impuesto a la renta por pagar	0,00	1.699,47	1.699,47	0,00%	0,00
21.20.10	Aportes IESS por pagar	132,87	132,59	-0,28	-0,21%	1,00
	TOTAL PASIVO	68.779,93	71.254,76	2.474,83	3,60%	1,04
3	PATRIMONIO					
31.05.05	Capital	30.000,00	30.000,00	0,00	0,00%	1,00
33.05.10	Pérdidas Acumuladas	-30.865,57	-39.829,11	-8.963,54	29,04%	1,29
	Pérdida del ejercicio	-8.963,54	-4.009,55	4.953,99	-55,27%	0,45
	TOTAL PATRIMONIO	-9.829,11	-13.838,66	-4.009,55	40,79%	1,41
	TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO	58.950,82	57.416,10	-1.534,72	-2,60%	0,97

Tabla 17*Análisis Horizontal al Estado de Resultados, periodo 2020-2021*

CÓDIGO	CUENTAS	Cifras		Análisis Horizontal		RAZÓN
		Año 2020 (USD)	Año 2021 (USD)	V. ABS (USD)	V. REL (%)	
4	Ingresos					
41	Ingresos Operacionales					
41.35.50	Ventas	64.978,12	84.973,52	19.995,40	30,77%	1,31
	Total Ingresos	64.978,12	84.973,52	19.995,40	30,77%	1,31
5	Gastos					
51	Costos					
51.01.01	Costos de Ventas	54.148,45	67.978,82	13.830,37	25,54%	1,26
	Total Costos	54.148,45	67.978,82	13.830,37	25,54%	1,26
52	Gastos					
52.01	Gasto en ventas					
52.01.01	Gastos de personal	7.381,32	7.381,32	0,00	0,00%	1,00
52.01.01.01	Sueldos y salarios	7.381,32	7.381,32	0,00	0,00%	1,00
52.01.02	Otros beneficios sociales	1.215,12	1.215,12	0,00	0,00%	1,00
52.01.02.01	Décimo tercer sueldo	615,12	615,12	0,00	0,00%	1,00
52.01.02.02	Décimo cuarto sueldo	600,00	600,00	0,00	0,00%	1,00
52.01.03	Aportes a la seguridad social	1.511,88	1.511,88	0,00	0,00%	1,00
52.01.03.01	Aportes Patronal	896,76	896,76	0,00	0,00%	1,00
52.01.03.02	Fondos de reserva	615,12	615,12	0,00	0,00%	1,00
52.01.04	Honorarios Comisiones y Dietas	450,00	420,00	-30,00	-6,67%	0,93
52.01.04.01	Honorarios Profesionales	450,00	420,00	-30,00	-6,67%	0,93
52.01.05	Arrendamiento de bienes inmuebles	7.500,00	7.500,00	0,00	0,00%	1,00
52.01.05.01	Arriendos	7.500,00	7.500,00	0,00	0,00%	1,00
52.01.07	Transporte	405,50	312,34	-93,16	-22,97%	0,77
52.01.07.01	Fletes y correo	405,50	312,34	-93,16	-22,97%	0,77
52.01.08	Impuestos Contribuciones y Otros	115,10	1.770,89	1.655,79	-37,95%	15,39

51.01.08.01	Impuestos municipales	115,10	71,42	-43,68	-37,95%	0,62
51.01.08.05	Impuesto a la Renta	0,00	1.699,47	1.699,47	0,00%	0,00
52.01.09	Depreciaciones	415,00	415,00	0,00	0,00%	1,00
52.01.09.05	Depreciación Muebles y Enseres	400,00	400,00	0,00	0,00%	1,00
52.01.09.10	Depreciación Equipos de Oficina	15,00	15,00	0,00	0,00%	1,00
52.01.10	Otros Gastos	756,93	412,72	-344,21	-158,47%	0,55
52.01.10.01	Suministros y materiales	142,41	25,57	-116,84	-82,04%	0,18
52.01.10.02	Imprenta y reproducción	404,00	165,08	-238,92	-59,14%	0,41
52.01.10.05	Seguridad y vigilancia	120,00	125,00	5,00	4,17%	1,04
52.01.10.08	IVA que se carga al gasto	90,52	71,10	-19,42	-21,45%	0,79
52.01.10.10	Otros Gastos	0,00	25,97	25,97	0,00%	0,00
	Total Gastos en Ventas	19.750,85	20.939,27	1.118,42	6,02%	1,06
52.03	Gastos Financieros					
52.03.01	Gastos Financieros	42,36	64,98	22,62	53,40%	1,53
	Total Gastos Financieros	42,36	64,98	22,62	53,40%	1,53
	Total Gastos	19.793,21	21.004,25	1.211,04	6,12%	1,06
	Total Egresos	73.941,66	88.983,07	15.041,41	20,34%	1,20
	Pérdida del ejercicio	8.963,54	4.009,55	-4.953,99	-55,27%	0,45

Análisis de la Estructura Económica y Financiera

Interpretación

Luego de realizar los respectivos análisis al Estado de Situación Financiera para los años 2020 y 2021, se ha constatado una leve disminución en el Activo Corriente del 1,95%, esto se debe principalmente a que la empresa ya no cuenta con crédito tributario de años anteriores, manteniendo una mayor presencia en la cuenta de Inventarios; durante el año 2020 este activo tenía un valor de \$54.580,54, que representaba un 94,88% del total del activo corriente, mientras que en 2021 la cuenta alcanzó un valor de \$55.131,57, lo que equivale a un 97,74% del total del activo corriente, debido a la acumulación inventario, el cual se explica por la naturaleza comercial que se dedica a la compra y venta de mercancías para satisfacer las necesidades de la población y cumplir con su objetivo de adquirir productos para su posterior venta; sin embargo, este aumento en el inventario también puede verse como un potencial riesgo para la empresa, dado que mantener un alto nivel de productos en stock sin venderse puede resultar en costos adicionales como la obsolescencia, la pérdida de valor y la necesidad de realizar descuentos para liquidar los productos, lo que podría afectar negativamente sus ganancias y flujo de caja, por lo tanto, es importante que la empresa revise sus estrategias de compra y venta para garantizar que estén alineadas con la demanda del mercado y que se estén administrando de manera eficiente sus inventarios; en cuanto a los Activos No Corrientes, la empresa no ha adquirido activos de larga duración durante los años 2020 y 2021, siendo la única cuenta que ha experimentado alguna variación la de depreciación acumulada.

Por otro lado, la empresa solo ha tenido cuentas en su pasivo corriente en los dos últimos años presentado un aumento del 3,60%, esto se debe al incremento del valor de las retenciones por las compras de mercadería, aun así presenta una disminución en la cuenta de proveedores del -0,55%, siendo la cuenta más relevante dentro de los dos periodos; en el año 2020 tenía un valor de \$68.315,35 que equivale al 99,32%, mientras que en el 2021 tenía un valor de \$67.936,32 que representa el 95,34%, lo que indica una disminución en la deuda con los proveedores, que puede deberse a una mejor gestión de las cuentas por pagar y a una negociación exitosa con los proveedores para obtener mejores condiciones de pago; sin embargo, estas deudas a corto plazo superan los recursos de la empresa para poder pagarlas, lo que pone en riesgo su solvencia y capacidad para cumplir con sus obligaciones financieras a corto y largo plazo; esta situación fue principalmente afectada por la pandemia del COVID-19, que ha tenido un impacto significativo en la economía del Ecuador y en la de muchas empresas,

experimentado dificultades en sus operaciones debido a la imposibilidad de realizar compras y ventas, lo que puede haber afectado su capacidad para generar ingresos y, por ende, para pagar sus deudas a corto plazo. En este sentido, es fundamental que la empresa evalúe su situación financiera y tome medidas eficaces para reducir la deuda y mejorar la situación financiera de la empresa. Sería recomendable también considerar la posibilidad de ajustar los gastos y aumentar los ingresos, y monitorear de manera constante la situación financiera para prevenir futuros problemas.

Finalmente dentro del Patrimonio la empresa presenta valores negativos en ambos años, en consecuencia de que mantiene más deudas y obligaciones que activos, relacionado principalmente por la disminución en la demanda que ha experimentado por la pandemia afectando en la capacidad de generar ingresos; a pesar de que la empresa ha mantenido dos años consecutivos de pérdida de utilidad, es importante destacar que ha logrado disminuir esta pérdida en un 55,27% en comparación con el año anterior, lo que indica una tendencia positiva en la gestión financiera de la empresa y una mejora en su desempeño económico. Además, la venta de mercadería puede ser un factor clave para la recuperación económica de la empresa y el aumento de sus ingresos, lo que podría permitirle obtener un patrimonio positivo en los próximos años. Sin embargo, es importante tener en cuenta que esta previsión dependerá de diversos factores internos y externos a la empresa, por lo que es recomendable elaborar una propuesta de planeación financiera para asegurar su estabilidad y éxito a largo plazo.

En cuanto a los ingresos, la empresa cuenta con una única fuente de ingresos, que es la venta de la mercadería; durante el año 2020 las ventas tuvieron un valor de 64.978,12, y durante el año 2021 aumentaron a 84.973,52 que equivale a un 30,77%, lo cual es un indicativo de una mejora en la gestión en la administración de los recursos de la empresa, sin embargo, a pesar del aumento sigue manteniendo dificultades para controlar sus costos y obtener ganancias; durante el año 2020, el Costo de Venta fue de 54.148,45 y durante el año 2021 aumentó a 67.978,82 lo que equivale a 25,54%, que indica que aún existe una diferencia significativa entre el costo y las ventas obteniendo un margen de ganancia entre las ventas y costos en el año 2020 de 20% y en el 2021 de 25%; para mejorar esta situación, es necesario negociar más con los proveedores en cuanto a precios y condiciones de pago para obtener mejores precios y ganancias, además de ofrecer una amplia variedad de productos para reducir la dependencia de un solo producto o categoría y tomar en cuenta que la presencia en línea por medio de redes sociales, que es un aspecto clave para aprovechar y aumentar el alcance de la audiencia;

dentro de los Gastos, en el año 2020 ha tenido valores de 19.793,21 y durante para el año 2021 aumentaron a 21.004,25 equivalente al 6,12%, las variaciones más significativas se presentaron en la cuenta suministros y materiales con una disminución del 82,04% e Imprenta y reproducción con una disminución del 59,14%; en cuanto a las cuentas de sueldos y arriendo las cuales representan la mayor parte de los gastos, estas se mantienen con el mismo valor en los dos años; finalmente se puede observar que la empresa mantiene una Pérdida del ejercicio en los dos años siendo de 8.963,54 y disminuyendo a 4.009,55 para el 2021 lo que equivale a un 55,27% de aumento de utilidad, aun así no es suficiente para generar ingresos; como se mencionó anteriormente, la empresa debe enfocarse principalmente a negociar mejores precios con proveedores y asegurar de que la empresa está comprando los productos a los mejores precios posibles; implementar estrategias de promociones y descuentos para atraer a los clientes y fomentar las ventas, en especial por las fechas importantes o feriados, que es cuando existe una mayor demanda; desarrollar una presencia en línea a través de plataformas sociales, correo electrónico y otras formas de publicidad en línea, para aumentar la visibilidad de sus productos y servicios y atraer a nuevos clientes; y analizar los gastos innecesarios para reducir lo máximo posible y buscar alternativas más rentables.

APLICACIÓN DE INDICADORES FINANCIEROS
PERIODOS 2020-2021

INDICADOR DE LIQUIDEZ

Liquidez Corriente

Tabla 18
Liquidez Corriente

Liquidez Corriente			
PERIODO 2020 - 2021			
Liquidez Corriente =		$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	
2020		2021	
Liquidez Corriente =	$\frac{57.526,65}{68.779,93}$	Liquidez Corriente =	$\frac{56.406,93}{71.254,76}$
Liquidez Corriente =	0,84	Liquidez Corriente =	0,79
Estándar: 1,5 a 2			

Nota. Datos tomados de los Estados Financieros del Comercial “MIL MARAVILLAS” 2020 – 2021.

Interpretación

Al aplicar el índice de liquidez se estableció que el Comercial “Mil Maravillas” obtiene como resultados un valor de 0,84 para el 2020 y de 0,79 para el 2021, lo cual indica que la empresa cuenta con \$0,84 y \$0,79 en activos corrientes para hacer frente a cada dólar de sus obligaciones a corto plazo, valor que se encuentra por debajo del estándar establecido de 1,5 y 2, es decir que la liquidez corriente de la Empresa Comercial “Mil Maravillas” se encuentra por debajo del nivel recomendado, lo que representa un riesgo a corto plazo; por lo que se recomienda aumentar su liquidez corriente, por ejemplo, mediante una gestión más eficiente de sus activos corrientes y pasivos corrientes, aumentando sus ingresos o reduciendo sus gastos a corto plazo. De esta manera, la empresa podría mejorar su posición financiera y estar más preparada para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo.

Prueba Ácida

Tabla 19
Prueba Ácida

Prueba Ácida			
PERIODO 2020-2021			
		Prueba Ácida =	Activo Corriente - Inventarios
			Pasivo Corriente
	2020		2021
Prueba Ácida =	$\frac{57.526,65 - 54.580,54}{68.779,93}$	Prueba Ácida =	$\frac{56.406,93 - 55.131,57}{71.254,76}$
Prueba Ácida =	0,04	Prueba Ácida =	0,02
Estándar: 0,5 a 1			

Nota. Datos tomados de los Estados Financieros del Comercial “MIL MARAVILLAS” 2020 – 2021.

Interpretación

Según los resultados del índice de prueba ácida muestran que la empresa comercial tiene una capacidad limitada para cubrir sus obligaciones a corto plazo sin la necesidad de vender sus inventarios, con valores de \$0,04 y \$0,02 en 2020 y 2021 respectivamente; siendo estos valores desfavorables en relación al estándar de entre \$ 1,50 a \$ 2,00; debido que ha aumentado ligeramente las deudas a corto plazo, por lo que se evidencia la falta de liquidez en los últimos dos años, lo que sugiere que la empresa depende en gran medida de la venta de sus inventarios para cumplir con sus compromisos financieros, dado que la inversión se concentra en los bienes de inventario, por lo que se recomienda que negocie con sus proveedores para obtener mejores términos y precios de compra, y que explore opciones adicionales para aumentar sus ingresos y mejorar su liquidez en efectivo.

Capital de Trabajo

Tabla 20
Capital de Trabajo

Capital de Trabajo			
PERIODO 2020-2021			
		Capital de Trabajo =	Activo Corriente - Pasivo Corriente
	2020		2021
Capital de Trabajo =	$57.526,65 - 68.779,93$	Capital de Trabajo =	$56.406,93 - 71.254,76$
Capital de Trabajo =	-11.253,28	Capital de Trabajo =	-14.847,83
Estándar: Mayor a 1			

Nota. Datos tomados de los Estados Financieros del Comercial “MIL MARAVILLAS” 2020 – 2021.

Interpretación

Después de aplicar el indicador de capital de trabajo a la Empresa Comercial, se obtienen resultados negativos para los años 2020 y 2021 con valores de -11.253,28 y -14.847,83 respectivamente, lo que significa que la empresa tiene un déficit de capital de trabajo, es decir, sus obligaciones a corto plazo superan a sus activos corrientes, siendo este resultado preocupante ya que la empresa puede tener dificultades para cumplir con sus compromisos a corto plazo, lo que puede afectar negativamente su solvencia y liquidez, por lo tanto, es necesario tomar medidas para mejorar su situación financiera. Es necesario mejorar el capital de trabajo de la empresa al buscar estrategias que aumenten los ingresos, reducir los gastos y optimizar el ciclo de los pagos a los proveedores. También es importante analizar la gestión de los inventarios y considerar la posibilidad de obtener financiamiento a corto plazo para equilibrar su situación financiera.

INDICADORES DE ACTIVIDAD

Rotación de Inventarios

Tabla 21

Rotación de Inventarios

Rotación de Inventarios			
PERIODO 2020-2021			
Rotación de Inventarios =		$\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventario}}$	
2020		2021	
Rotación de Inventarios =	$\frac{54.148,45}{54.580,54}$	Rotación de Inventarios =	$\frac{67.978,82}{55.131,57}$
Rotación de Inventarios =	0,99	Rotación de Inventarios =	1,23
Estándar: 6 a 10 veces			

Nota. Datos tomados de los Estados Financieros del Comercial "MIL MARAVILLAS" 2020 – 2021.

Interpretación

Según el Índice de rotación de inventarios, la empresa solo renovó su inventario una vez en 2020 y en 2021, lo que demuestra una rotación insuficiente y por debajo del estándar establecido de 6 a 10 veces. Esto indica una falta de gestión adecuada de los inventarios y una rotación lenta, lo cual no es aceptable teniendo en cuenta la naturaleza de los productos que comercializa. Por tanto, se recomienda evaluar y optimizar los procesos de gestión de inventario, así como evaluar la demanda de los productos con el fin de aumentar la rotación y las ventas.

Periodo de Reposición de Inventarios

Tabla 22

Periodo de Reposición de Inventarios

Periodo de Reposición de Inventarios PERIODO 2020-2021			
Periodo de Reposición de Inventarios =		360 Rotación de Inventario	
2020		2021	
Periodo de Reposición de Inventarios =	$\frac{360,00}{0,99}$	Periodo de Reposición de Inventarios =	$\frac{360,00}{1,23}$
Periodo de Reposición de Inventarios =	363	Periodo de Reposición de Inventarios =	292
Estándar: 30 a 60 días			

Nota. Datos tomados de los Estados Financieros del Comercial “MIL MARAVILLAS” 2020 – 2021.

Interpretación

Después de evaluar los resultados del índice de periodo de reposición de inventarios, se puede concluir que la empresa comercial ha tenido un alto tiempo sus inventarios en stock o bodega, con un periodo de 363 días en 2020 y 292 días en 2021. Este resultado se encuentra por encima del estándar de 30 a 60 días, lo que indica que los productos tardan mucho en ser vendidos y reemplazados. Esto puede estar indicando un exceso de inventario, una falta de demanda o un problema en el proceso de venta, por lo que se recomienda evaluar la gestión de inventarios y ajustar la cantidad de productos en el inventario para que sea proporcional a la demanda, así como también analizar los procesos de venta y identificar posibles obstáculos que estén impidiendo su eficacia. Además, es importante monitorear periódicamente el periodo de rotación de inventarios para asegurarse de que la situación está mejorando y de que se están implementando las acciones necesarias para mantener un periodo de rotación saludable.

Rotación de Activos

Tabla 23

Rotación de Activos

Rotación de Activos PERIODO 2020-2021			
Rotación de Activos =		Ventas Total de Activos	
2020		2021	
Rotación de Activos =	$\frac{64.978,12}{58.950,82}$	Rotación de Activos =	$\frac{84.973,52}{57.416,10}$
Rotación de Activos =	1,10	Rotación de Activos =	1,48
Estándar: mayor a 1			

Nota. Datos tomados de los Estados Financieros del Comercial “MIL MARAVILLAS” 2020 – 2021.

Interpretación

El análisis del Índice de rotación de activos de la empresa comercial ha arrojado valores de 1,10 en el año 2020 y 1,48 en el año 2021, lo que demuestra un aumento en la eficiencia en el uso de sus activos en el último año, ya que aumentó su nivel de ventas indicando una mejora financiera. Sin embargo, es importante tener en cuenta que un valor de rotación de activos inferior a 1 puede ser indicativo de ineficiencia en la gestión de los activos y, por lo tanto, se recomienda monitorear de cerca este indicador en el futuro para asegurarse de que la empresa continúe generando ingresos a partir de sus activos de manera eficiente.

INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO

Endeudamiento del Activo

Tabla 24

Endeudamiento del Activo

Endeudamiento del Activo			
PERIODO 2020-2021			
Endeudamiento del Activo =		$\frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total Activo}}$	x 100
2020		2021	
Endeudamiento del Activo =	$\frac{68.779,93}{58.950,82}$	Endeudamiento del Activo =	$\frac{71.254,76}{57.416,10}$
Endeudamiento del Activo =	116,67%	Endeudamiento del Activo =	124,10%
Estándar: 30% a 50%			

Nota. Datos tomados de los Estados Financieros del Comercial “MIL MARAVILLAS” 2020 – 2021.

Interpretación

Este indicador permite determinar el nivel de autonomía financiera, por lo que se puede concluir que la empresa comercial ha mantenido un alto nivel de endeudamiento en relación a su activo, con un endeudamiento del activo del 116,67% en el año 2020 y 124,10% en el año 2021, siendo más altos que el estándar recomendado de 30% a 50%; esto se debe a que la empresa no ha podido disminuir las deudas que posee en relación a los activos, en consecuencia se recomienda que la empresa evalúe su estructura de financiamiento y considere la reducción de su nivel de endeudamiento para mejorar su posición financiera y reducir su riesgo, y considere la posibilidad de utilizar fuentes de financiamiento más estables y a largo plazo, como bonos o préstamos a largo plazo, para mejorar su solvencia y estabilidad financiera.

Endeudamiento Patrimonial

Tabla 25

Endeudamiento Patrimonial

Endeudamiento Patrimonial		PERIODO 2020-2021	
Endeudamiento Patrimonial =		Total Pasivo	
		Patrimonio	
2020		2021	
Endeudamiento Patrimonial =	$\frac{68.779,93}{-9.829,11}$	Endeudamiento Patrimonial =	$\frac{71.254,76}{-13.838,66}$
Endeudamiento Patrimonial =	-7,00	Endeudamiento Patrimonial =	-5,15
Estándar: 0 a 5			

Nota. Datos tomados de los Estados Financieros del Comercial “MIL MARAVILLAS” 2020 – 2021.

Interpretación

Este indicador mide la relación entre el capital patrimonial y la deuda de la empresa. Se puede evidenciar que se ha registrado valores negativos de 7 y 5,15 en los años 2020 y 2021, esto por motivos de que el patrimonio presenta valores negativos debido a que ha estado acumulando pérdidas de los años anteriores, especialmente debido a situaciones imprevistas como la pandemia, evidenciándose que tiene una posición financiera débil y una dependencia fuerte de la deuda para financiar su actividad, por lo que se recomienda revisar la estructura financiera y considerar la posibilidad de reducir la deuda y fortalecer su capital patrimonial, al diversificar las fuentes de ingresos para mejorar su estabilidad financiera y reducir su endeudamiento, y reducir gastos generando más flujos de caja.

Apalancamiento

Tabla 26

Apalancamiento

Apalancamiento		PERIODO 2020-2021	
Apalancamiento =		Total Activo	
		Patrimonio	
2020		2021	
Apalancamiento =	$\frac{58.950,82}{-9.829,11}$	Apalancamiento =	$\frac{57.416,10}{-13.838,66}$
Apalancamiento =	-6,00	Apalancamiento =	-4,15
Estándar: 0 a 5			

Nota. Datos tomados de los Estados Financieros del Comercial “MIL MARAVILLAS” 2020 – 2021.

Interpretación

Este indicador mide la cantidad de deuda que una empresa utiliza para financiar sus operaciones en relación con su capital propio, los resultados demuestran que la empresa

comercial ha presentado valores negativos en los dos años, igualmente se debe a que el patrimonio presenta valores negativos debido a que ha estado acumulando pérdidas de los años anteriores, especialmente debido a situaciones imprevistas como la pandemia, lo que indica esto significa que la empresa está apalancándose por medio de recursos de terceros, por lo que se recomienda evaluar las opciones de financiamiento y considerar el uso de deuda de manera responsable para aprovechar oportunidades de crecimiento y aumentar su rentabilidad.

INDICADORES DE RENTABILIDAD

Margen Bruto

Tabla 27
Margen Bruto

Margen Bruto PERIODO 2020-2021			
Margen Bruto = $\frac{\text{Ventas} - \text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas}} \times 100$			
	2020		2021
Margen Bruto =	$\frac{64.978,12 - 54.148,45}{64.978,12}$	Margen Bruto =	$\frac{84.973,52 - 67.978,82}{84.973,52}$
Margen Bruto =	16,67%	Margen Bruto =	20,00%
Estándar: entre más alto mejor			

Nota. Datos tomados de los Estados Financieros del Comercial “MIL MARAVILLAS” 2020 – 2021.

Interpretación

El margen bruto es un indicador importante para evaluar la rentabilidad de una empresa comercial, y se calcula dividiendo la ganancia bruta por las ventas totales. En este caso el margen bruto ha mejorado en el año 2021, ya que ha aumentado del 16,67% al 20%, lo que indica que la empresa ha sido capaz de generar mayores ingresos, aún así para continuar mejorando su rentabilidad, la empresa debe seguir buscando formas de reducir sus costos de producción, aumentar sus ventas y mejorar sus procesos de gestión. Es importante que la empresa realice un análisis detallado de sus costos y gastos, y busque formas de optimizar sus procesos para reducir los costos, además de seguir evaluando su estrategia de precios y promoción para maximizar sus ingresos y aumentar su margen bruto.

Margen Operacional

Tabla 28

Margen Operacional

Margen Operacional	
PERIODO 2020-2021	
Margen Operacional = $\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas}} \times 100$	
2020	2021
Margen Operacional = $\frac{-8.921,18}{64.978,12}$	Margen Operacional = $\frac{-3.944,57}{84.973,52}$
Margen Operacional = -13,73%	Margen Operacional = -4,64%
Estándar: entre más alto mejor	

Nota. Datos tomados de los Estados Financieros del Comercial “MIL MARAVILLAS” 2020 – 2021.

Interpretación

El indicador de margen operacional refleja la capacidad de una empresa para generar ganancias a partir de sus operaciones comerciales, los resultados muestran que presenta valores negativos en los dos años, lo que indica que no está generando suficientes ingresos para cubrir los gastos operativos y obtener ganancias. Aunque se observa una mejora en el valor del indicador en el año 2021, aún se encuentra en un nivel muy bajo, por lo que se recomienda realizar un análisis detallado de sus costos operativos y buscar maneras de reducirlos para mejorar la rentabilidad. Además, puede ser necesario realizar una revisión de su modelo de negocio para identificar nuevas oportunidades de ingresos y mejorar la eficiencia operativa en general. Es importante que la empresa implemente medidas adecuadas para mejorar este indicador, ya que el margen operacional es un indicador clave de la salud financiera y sostenibilidad a largo plazo de la empresa.

Margen Neto

Tabla 29

Margen Neto

Margen Neto	
PERIODO 2020-2021	
Margen Neto = $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} \times 100$	
2020	2021
Margen Neto = $\frac{-8.963,54}{64.978,12}$	Margen Neto = $\frac{-4.009,55}{84.973,52}$
Margen Neto = -13,79%	Margen Neto = -4,72%
Estándar: entre más alto mejor	

Nota. Datos tomados de los Estados Financieros del Comercial “MIL MARAVILLAS” 2020 – 2021.

Interpretación

El indicador de Margen Neto permite conocer el porcentaje de utilidad o pérdida obtenida por las ventas realizadas en la empresa durante un periodo determinado, se observa un margen neto negativo en ambos años, lo que indica que la empresa ha incurrido en pérdidas. Sin embargo, se nota una mejora en el margen neto del 2021 en comparación al 2020, aunque todavía sigue siendo negativo, esto puede ser una señal positiva de que la empresa ha tomado medidas para reducir costos y mejorar su rentabilidad, por lo que se recomienda continuar trabajando en la mejora de la eficiencia operativa y la gestión de costos, así como explorar nuevas oportunidades de ingresos y diversificar la cartera de productos y servicios para lograr una rentabilidad positiva en el futuro.

Rentabilidad sobre Patrimonio Neto

Tabla 30

Rentabilidad sobre Patrimonio Neto

Rentabilidad sobre Patrimonio Neto			
PERIODO 2020-2021			
Rentabilidad sobre Patrimonio Neto =		Utilidad Neta	x 100
		Patrimonio	
2020		2021	
Rentabilidad sobre Patrimonio Neto =	-8.963,54	Rentabilidad sobre Patrimonio Neto =	-4.009,55
	-9.829,11		-13.838,66
Rentabilidad sobre Patrimonio Neto =	91,19%	Rentabilidad sobre Patrimonio Neto =	28,97%
Estándar: entre más alto mejor			

Nota. Datos tomados de los Estados Financieros del Comercial “MIL MARAVILLAS” 2020 – 2021.

Interpretación

El rendimiento del patrimonio es un indicador financiero que mide la rentabilidad a partir de los fondos propios invertidos en una empresa, en el año 2020, este indicador fue de 91,19%, mientras que en el año 2021 fue de 28,97%, en este caso al ser una utilidad negativa junto a un patrimonio negativo, se puede afirmar que se trata de una pérdida y que no se están generando beneficios que retribuyan la inversión. Cabe destacar que este indicador puede ser positivo incluso si la empresa tiene pérdidas, ya que mide la rentabilidad en relación con el capital invertido, no el beneficio de la empresa. Esto significa que si la empresa ha financiado sus activos principalmente con deuda y no con capital, el indicador puede ser elevado, ya que el capital propio invertido es bajo en relación con el total de activos. Las principales causas de este resultado pueden incluir una pérdida acumulada en el patrimonio de años anteriores, así como un exceso de gastos que generó pérdidas en los ejercicios económicos. Por lo tanto, es

importante analizar la situación financiera de la empresa en su conjunto para comprender por qué se ha generado este resultado y tomar decisiones en consecuencia. Se deben considerar aspectos como la estructura de capital, la rentabilidad operativa, la liquidez y otros indicadores financieros relevantes para poder realizar una evaluación completa.

Rentabilidad del Activo

Tabla 31

Rentabilidad del Activo

Rentabilidad del Activo	
PERIODO 2020-2021	
Rentabilidad del Activo =	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Total de Activos}} \times 100$
2020	2021
Rentabilidad del Activo = $\frac{-8.963,54}{58.950,82}$	Rentabilidad del Activo = $\frac{-4.009,55}{57.416,10}$
Rentabilidad del Activo = -15,21%	Rentabilidad del Activo = -6,98%
Estándar: entre más alto mejor	

Nota. Datos tomados de los Estados Financieros del Comercial “MIL MARAVILLAS” 2020 – 2021.

Interpretación

El indicador de rentabilidad del activo mide la capacidad de la empresa para generar ganancias a partir de sus activos. Se observa que en los dos años evaluados ha tenido valores negativos de -15,21% para el 2020 y -6,98% para el 2021, aunque el valor siga siendo negativo, la reducción del mismo indica que se han tomado medidas efectivas para reducir costos, mejorar la eficiencia operativa o aumentar los ingresos, por lo que se recomienda a la empresa implementar estrategias para aumentar su rentabilidad, tales como optimizar la gestión de sus activos, reducir sus costos y mejorar sus ventas, además deberá realizar un análisis detallado de sus operaciones y buscar formas de mejorar su eficiencia y productividad, para lograr aumentar su rentabilidad sobre el activo en el futuro.

EMPRESA COMERCIAL “MIL MARAVILLAS”
REPRESENTACIÓN GRÁFICA DEL SISTEMA DUPONT

AÑO 2020

Figura 3
Representación Gráfica del Sistema Dupont 2020

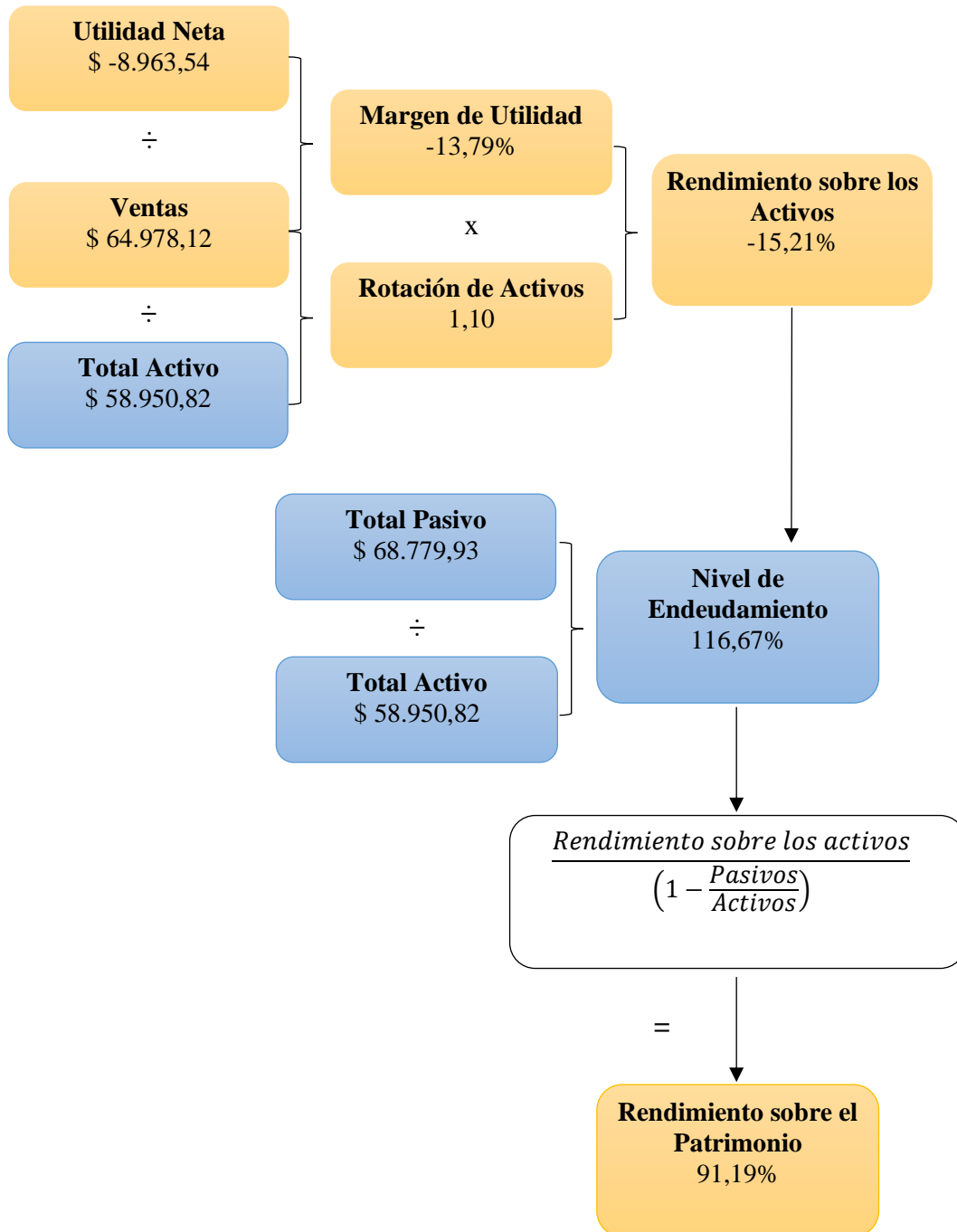
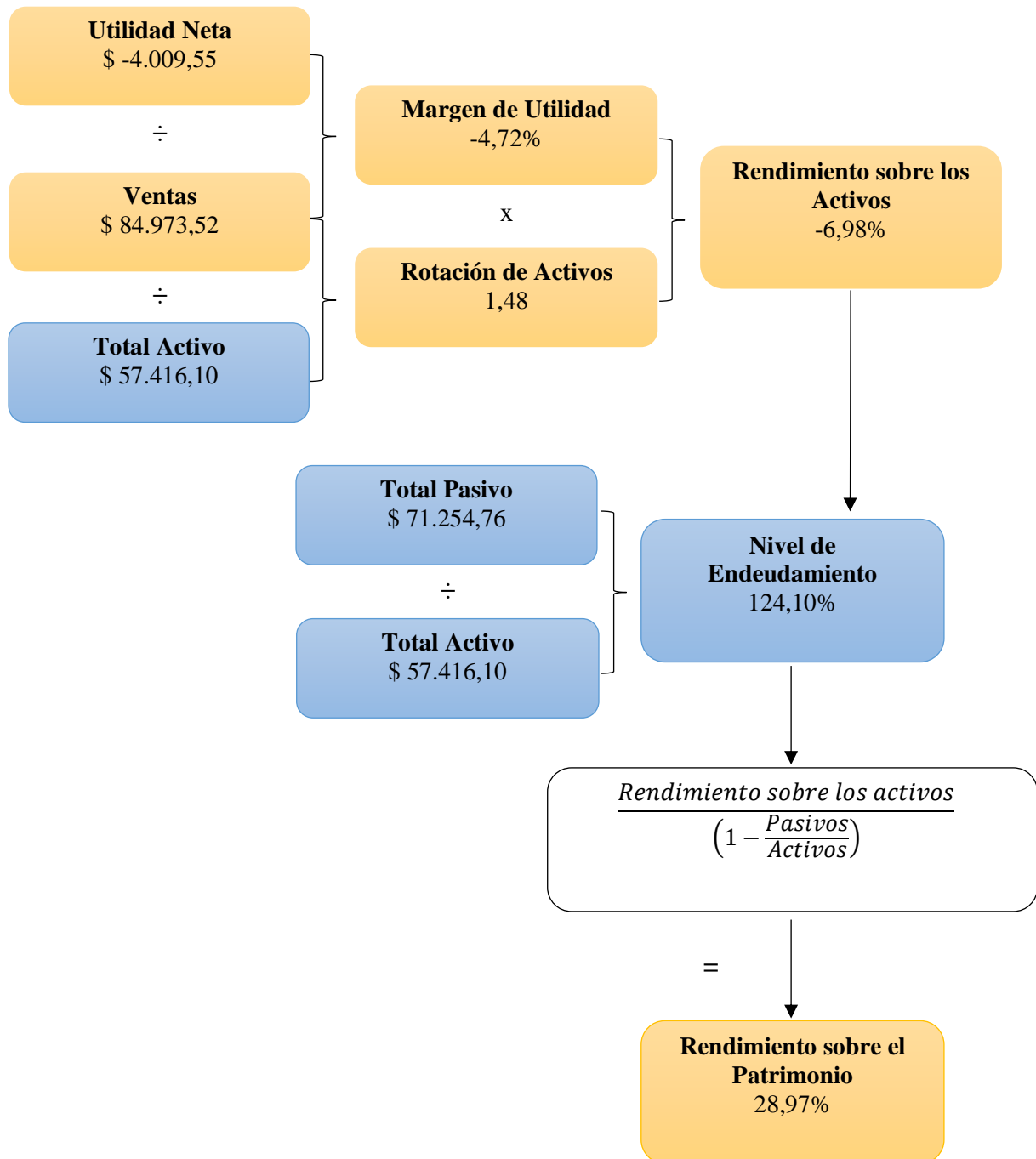


Figura 4
Representación Gráfica del Sistema Dupont 2021



Interpretación

En el año 2020 es de 91,19%, este valor da un resultado positivo porque la utilidad del ejercicio y el patrimonio de la empresa son negativos, ya que las pérdidas acumuladas de los años anteriores son mayores al capital aportado por la propietaria, mientras que para el año 2021 ocurre el mismo caso que el año anterior, solo que este valor disminuye al 28,97%, evidenciándose un aumento en el volumen de ventas para el último periodo, aun así en los dos años presenta deficiencias en sus operaciones, ya que no está generando un margen de utilidad

para la empresa, puesto que sus gastos son mayores a los ingresos generados por las ventas, es por ello, que la empresa debe utilizar mejor sus recursos para generar un mayor volumen en sus ventas, reducir sus costos y gastos además de implementar políticas que mejoren las rotaciones con el fin de obtener un incremento en su rentabilidad.

De manera similar en el rendimiento sobre los activos, en el año 2020 es de -15,21%, mientras que para el año 2021 disminuye a -6,98%, lo que indica que en los dos años se obtuvieron valores negativos, evidenciándose que la empresa no tiene una buena gestión en el uso de sus activos, por lo que no obtiene una rentabilidad de estos. El nivel de endeudamiento que posee es de 116,67% para el año 2020 y de 124,10% para el año 2021, lo que demuestra un endeudamiento demasiado alto, y por ende riesgoso ya que sobrepasa el límite aceptado creando problemas de liquidez frente a las obligaciones con terceros.

Los resultados obtenidos han sido importantes para poder concentrarse en las deficiencias, así poder disminuir y evitar los problemas de liquidez, rentabilidad y endeudamiento de la empresa entre sus proveedores y clientes; se recomienda mejorar el número de días que rota el inventario mediante el uso de una política de ventas, así como la implementación de marketing y promociones, ya que a partir de este se genera un mayor volumen en las ventas para cubrir los costos y gastos, fortaleciendo el capital y aumentando su rentabilidad.

MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES INTERNOS (MEFI)

COMERCIAL “MIL MARAVILLAS”

Tabla 32

Matriz de Evaluación de Factores Internos (MEFI)

Factores Internos	Ponderación	Clasificación	Resultado Ponderado
FORTALEZAS			
Se encuentra en una ubicación estratégica	0,15	4	0,60
Fidelidad con los clientes	0,10	3	0,30
Variedad y calidad de productos	0,10	3	0,30
SUBTOTAL	0,45		1,20
DEBILIDADES			
Falta de un plan de marketing para promocionar sus productos por medios digitales	0,10	2	0,20
No tiene establecida una misión y visión definida	0,08	1	0,08
Problemas de liquidez	0,10	2	0,20
No ha aplicado herramientas financieras	0,08	1	0,08
Limitado control en los inventarios	0,09	1	0,09
Alto nivel de endeudamiento	0,10	2	0,20
Falta de estrategias de ventas	0,10	2	0,20
SUBTOTAL	0,55		1,05
TOTAL	1,00		2,25

Interpretación

De acuerdo con los resultados obtenidos en la aplicación de la matriz de Factores Internos en la empresa comercial “Mil Maravillas”, se obtuvo como resultado un valor ponderado de 2,25, el cual se encuentra por debajo del estándar de 2,5. Este resultado indica que la empresa enfrenta una situación desfavorable en comparación a sus competidores. Se han identificado varias áreas críticas que requieren atención inmediata, entre ellas: la falta de una misión y visión claramente definidas, lo que dificulta el direccionamiento adecuado de las acciones y objetivos de la empresa; la ausencia de un plan de marketing efectivo para promocionar y ampliar su alcance; una gestión y control de inventario inadecuados; problemas de liquidez para cumplir con sus obligaciones a corto plazo; y la aplicación de estrategias de ventas como son las promociones o descuentos en especial por días festivos para generar mayores ventas. Por otro lado, se han identificado algunas fortalezas, entre las que destacan: una ubicación estratégica que le permite acceder a un amplio mercado; una buena relación y fidelidad con sus clientes; y una amplia variedad y calidad de productos para todo público y ocasión. En consecuencia, la empresa comercial "Mil Maravillas" debe tomar medidas urgentes

para mejorar sus debilidades y potenciar sus fortalezas con el fin de mejorar su posición competitiva en el mercado y garantizar su sostenibilidad a largo plazo.

MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES EXTERNOS (MEFE)

COMERCIAL “MIL MARAVILLAS”

Tabla 33

Matriz de Evaluación de Factores Externos (MEFE)

Factores Externos	Ponderación	Clasificación	Resultado Ponderado
OPORTUNIDADES			
Amplio público objetivo	0,10	4	0,40
Ofrece productos a precios competitivos	0,08	3	0,24
Buenas referencias de clientes	0,05	3	0,15
SUBTOTAL	0,23		0,79
AMENAZAS			
Competencia en el mercado	0,12	2	0,24
Ventas en línea	0,13	2	0,26
Incremento de la inflación	0,15	3	0,45
Incremento de nuevos impuestos que afecten el desarrollo de la empresa	0,15	2	0,30
Desempleo	0,10	1	0,10
Inestabilidad política y económica	0,12	2	0,24
SUBTOTAL	0,77		1,59
TOTAL	1,00		2,38

Interpretación

Tras la aplicación de la matriz de Factores Externos en la empresa comercial “Mil Maravillas”, se obtuvo como un valor ponderado de 2,38, el cual se encuentra por debajo del estándar de 2,5. Este resultado indica que el entorno externo es desfavorable, ya que predominan las amenazas sobre las oportunidades, como las competencia de empresas que ofrecen productos similares, la venta de productos a través de las redes sociales, la inestabilidad económica y política del país; por ende la empresa debe tomar medidas inmediatas para enfrentar estas amenazas y reducir su impacto negativo. Sin embargo, es importante señalar que también existen oportunidades que la empresa debe aprovechar, ya que estas pueden contribuir de manera significativa al crecimiento y consolidación de la empresa; se sugiere que la empresa enfoque sus esfuerzos en la explotación de estas oportunidades, tales como: la identificación de nuevas tendencias de consumo, la mejora de la calidad de sus productos y servicios, la ampliación de su presencia en el mercado, la mejora de su estrategia de marketing y la diversificación de sus productos y servicios.

Figura 5

Matriz Estratégica de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas (FODA)

FACTORES INTERNOS FACTORES EXTERNOS	FORTALEZAS	DEBILIDADES
	<ul style="list-style-type: none"> • Se encuentra en una ubicación estratégica • Fidelidad con los clientes • Variedad y calidad de productos 	<ul style="list-style-type: none"> • Falta de un plan de marketing para promocionar sus productos por medios digitales • No tiene establecida una misión y visión definida • No ha aplicado herramientas financieras • Limitado control en los inventarios • Alto nivel de endeudamiento • Falta de estrategias de ventas
OPORTUNIDADES	ESTRATEGIAS FO	ESTRATEGIAS DO
<ul style="list-style-type: none"> • Amplio público objetivo • Ofrece productos a precios competitivos • Buenas referencias de clientes 	<ul style="list-style-type: none"> • Ampliación de la oferta de productos para atraer a nuevos clientes • Estrategia de marketing digital para llegar a un público más amplio 	<ul style="list-style-type: none"> • Aplicar estrategias de descuentos y promociones atractivas para incentivar la venta de productos • Implementar herramientas de gestión financieras para obtener un mejor conocimiento y evaluación de la situación económico-financiera.
AMENAZAS	ESTRATEGIAS FA	ESTRATEGIAS DA
<ul style="list-style-type: none"> • Competencia en el mercado • Ventas en línea • Incremento de la inflación • Incremento de nuevos impuestos que afecten el desarrollo de la empresa • Desempleo • Inestabilidad política y económica 	<ul style="list-style-type: none"> • Creación de redes sociales, para promocionar y vender los productos de la empresa. • Reducción de costos operativos para enfrentar la inflación 	<ul style="list-style-type: none"> • Establecer políticas que permitan llevar un registro y seguimiento más preciso de los inventarios • Mantener un inventario actualizado y bien surtido con una amplia variedad de productos. • Establecer una misión y visión para guiar y direccionar adecuadamente las acciones y objetivos de la empresa.

PERIODO 2020 - 2021

INFORME DE DIAGNÓSTICO FINANCIERO

Empresa Comercial “Mil Maravillas”

ANALISTA:

Franklin Steven Bravo Quizhpe

Loja – Ecuador
2023

Loja, 1 de junio de 2023

Ing. Nury del Cisne Cabrera Medina

PROPIETARIA DE LA EMPRESA COMERCIAL “MIL MARAVILLAS”

Ciudad. -

De mi consideración:

Por medio de la presente me es grato expresar a usted un cordial saludo y deseándole éxitos en sus funciones, y a la vez me permito entregar el Informe de Diagnóstico Financiero de la empresa comercial “Mil Maravillas”, cumpliendo con el objetivo principal que es dar a conocer la situación económica - financiera de la misma.

El desarrollo del diagnóstico financiero se lo realizó en base a los Estados Financieros: Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados de los años 2020 y 2021, los mismos que fueron proporcionados por la contadora previa autorización de la gerente propietaria.

Los resultados, producto de la aplicación de análisis vertical, horizontal y los indicadores financieros tales como: liquidez, actividad, endeudamiento y rentabilidad, y matriz FODA se consideró que serán de utilidad en la toma de decisiones para lograr el aprovechamiento de los recursos disponibles en beneficio de la empresa.

Atentamente:

Franklin Steven Bravo Quizhpe

ANALISTA

INFORME DEL DIAGNÓSTICO FINANCIERO A LA EMPRESA COMERCIAL “MIL MARAVILLAS”, DE LA CIUDAD DE LOJA. PERIODOS 2020 – 2021

Antecedentes

A los 11 días del mes de marzo de 2014 se constituyó la empresa Comercial “Mil Maravillas”, con RUC N° 1104220817001, cuyo representante legal y Gerente Propietaria es la Señora Nury Cabrera, con dirección en el cantón y provincia de Loja, en las calles 10 de Agosto y Bolívar diagonal al parque central, la actividad principal comercialización de artículos de bazar al por mayor y menor.

Fuentes de información

Para la realización del Diagnóstico Financiero fueron necesarios los siguientes documentos contables, mismos que fueron proporcionados por la empresa:

- Estado de Situación Financiera de los períodos 2020 – 2021.
- Estado de Resultados de los períodos 2020 – 2021.

Objetivos del Informe

- Dar a conocer a la gerente propietaria del Comercial “Mil Maravillas”, los resultados obtenidos de la aplicación del análisis vertical y horizontal, indicadores financieros, y matriz FODA, a fin de emitir las conclusiones y recomendaciones que contribuyan a mejorar los niveles de liquidez, endeudamiento, actividad y rentabilidad de la empresa a través de la toma de decisiones.

Resultados

RESUMEN DEL DIAGNÓSTICO ECONÓMICO – FINANCIERO

En base al análisis realizado a los estados financieros de la empresa Comercial “Mil Maravillas” periodo 2020 - 2021, se obtuvieron los siguientes resultados:

ESTRUCTURA ECONÓMICA Y FINANCIERA 2020 – 2021

Después de realizar el análisis vertical al Estado de Situación Financiera para los años 2020 y 2021, se encontró que el activo corriente ha disminuido en particular la cuenta de crédito tributario IVA, aun así mantiene un aumento en la cuenta de inventarios, lo que puede ser un riesgo para la empresa si no se administra de manera eficiente. Además, la empresa ha tenido pasivos corrientes en ambos años, siendo la cuenta más relevante la de proveedores, aunque se

ha reducido en el 2021, lo que puede deberse a una mejor gestión de las cuentas por pagar y a una negociación exitosa con los proveedores. Sin embargo, estas deudas a corto plazo superan los recursos de la empresa para poder pagarlas, lo que pone en riesgo su solvencia y capacidad para cumplir con sus obligaciones financieras a corto y largo plazo.

La pandemia del COVID-19 ha tenido un impacto significativo en la economía del Ecuador y en la de muchas empresas, lo que ha afectado la capacidad de la empresa para generar ingresos y, por ende, para pagar sus deudas a corto plazo. Por lo tanto, es fundamental que la empresa evalúe su situación financiera y tome medidas eficaces para reducir la deuda y mejorar su situación financiera. Se recomienda considerar la posibilidad de ajustar los gastos y aumentar los ingresos, y monitorear de manera constante la situación financiera para prevenir futuros problemas.

En cuanto al patrimonio, la empresa presenta valores negativos en ambos años, principalmente debido a la disminución en la demanda que ha experimentado por la pandemia, afectando su capacidad de generar ingresos. Sin embargo, es importante destacar que ha logrado disminuir la pérdida de utilidad en un 55,27% en comparación con el año anterior, lo que indica una tendencia positiva en la gestión financiera de la empresa y una mejora en su desempeño económico. Además, la venta de mercadería puede ser un factor clave para la recuperación económica de la empresa y el aumento de sus ingresos, lo que podría permitirle obtener un patrimonio positivo en los próximos años.

Tras analizar verticalmente los estados financieros de la empresa comercial "Mil Maravillas" en los años 2020 y 2021, se ha observado que su única fuente de ingresos es la venta de mercadería. A pesar de que la empresa ha experimentado un aumento en las ventas, ha mantenido dificultades para controlar sus costos y obtener ganancias. El costo de venta aumentó de manera significativa en el año 2021, lo que indica que la empresa debe negociar con sus proveedores para obtener mejores precios y ganancias, además de ofrecer una amplia variedad de productos para reducir su dependencia en una sola categoría.

En relación con los gastos, se destaca que las cuentas con mayor impacto, como los sueldos y salarios, y el arrendamiento del local, se han mantenido con los mismos valores durante los dos años. Por otro lado, se observa una variación significativa en las cuentas de suministros y materiales, con un 82,04% menos respecto al periodo anterior, y en la cuenta de imprenta y reproducción, con una disminución del 59,14%.

La empresa ha presentado una pérdida del ejercicio en ambos años, a pesar de haber obtenido un incremento en sus ingresos del 30,77%. Por lo tanto, se recomienda que la empresa se enfoque en negociar mejores precios con los proveedores, implementar estrategias de promociones y descuentos para atraer a los clientes y fomentar las ventas, y desarrollar una presencia en línea a través de plataformas sociales, correo electrónico y otras formas de publicidad en línea para aumentar la visibilidad de sus productos y servicios y atraer a nuevos clientes. También se sugiere que la empresa analice sus gastos innecesarios para reducirlos al máximo y buscar alternativas más rentables.

APLICACIÓN DE INDICADORES FINANCIEROS

Tabla 34

Indicadores Financieros

INDICADORES FINANCIEROS	2020	2021	Estándar
Indicadores de Liquidez			
Liquidez Corriente	0,84	0,79	Entre 1,5 a 2
Prueba Ácida	0,04	0,02	Entre 0,5 a 1
Capital de Trabajo	-11.253,28	-14.847,83	Mayor a 1
Indicadores de Actividad			
Rotación de Inventarios	0,99	1,23	Entre 6 a 10 veces
Periodo de Reposición de Inventarios	362,87	291,96	Entre 30 a 60 días
Rotación de Activos	1,10	1,48	Mayor a 1
Indicadores de Endeudamiento			
Endeudamiento del Activo	116,67%	124,10%	30% a 50%
Endeudamiento Patrimonial	-7,00	-5,15	0 a 5
Apalancamiento	-6,00	-4,15	0 a 5
Indicadores de Rentabilidad			
Margen Bruto	16,67%	20,00%	Entre más alto mejor
Margen Operacional	-13,73%	-4,64%	Entre más alto mejor
Margen Neto	-13,79%	-4,72%	Entre más alto mejor
Rentabilidad sobre Patrimonio Neto	91,19%	28,97%	Entre más alto mejor
Rentabilidad del Activo	-15,21%	-6,98%	Entre más alto mejor

Nota. Datos tomados de los Estados Financieros del Comercial “MIL MARAVILLAS” 2020.

Luego de haber aplicado los Indicadores Financieros a los Estados Financieros de los dos años 2020 y 2021 de la empresa Comercial “Mil Maravillas”, se pudo evidenciar lo siguiente:

RESUMEN DE LA APLICACIÓN DE INDICADORES FINANCIEROS

Indicadores de Liquidez

Los indicadores de liquidez permiten evaluar la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo convirtiendo sus activos corrientes en efectivo. La liquidez corriente de la empresa indica que ésta se encuentra por debajo del nivel recomendado, lo que representa un riesgo a corto plazo con valores de 0,84 y 0,79 para los dos años. Por otro lado, los resultados del índice de prueba ácida muestran que la empresa tiene una capacidad limitada para cubrir sus obligaciones a corto plazo sin la necesidad de vender sus inventarios, obteniendo valores de 0,04 y 0,02 para el 2020 y 2021 respectivamente, lo que sugiere que la empresa depende en gran medida de la venta de sus inventarios para cumplir con sus compromisos financieros. Además, el indicador de capital de trabajo muestra que la empresa tiene un déficit de capital de trabajo, lo que significa que sus obligaciones a corto plazo superan a sus activos corrientes. Esto es preocupante ya que la empresa puede tener dificultades para cumplir con sus compromisos a corto plazo, lo que puede afectar negativamente su solvencia y liquidez. Por lo tanto, se recomienda tomar medidas para mejorar su situación financiera, como buscar estrategias que aumenten los ingresos, reducir los gastos y optimizar el ciclo de los pagos a los proveedores, analizar la gestión de los inventarios y considerar la posibilidad de obtener financiamiento a corto plazo para equilibrar su situación financiera.

Indicadores de Actividad

Los indicadores de actividad evalúan la eficiencia con la que la empresa convierte sus cuentas en efectivo, y permiten medir el rendimiento operativo óptimo de la empresa en términos de rapidez. Según el Índice de rotación de inventarios, la empresa solo renovó su inventario una vez en ambos años, lo que indica una rotación insuficiente, esto sugiere una falta de gestión adecuada de los inventarios y una rotación lenta, lo cual no es aceptable considerando la naturaleza de los productos que comercializa. Se recomienda, por tanto, evaluar y optimizar los procesos de gestión de inventario, así como evaluar la demanda de los productos para aumentar la rotación y las ventas. El Índice de periodo de reposición de inventarios revela que la empresa comercial ha tenido un alto tiempo sus inventarios en stock o bodega, o que indica que los productos tardan mucho en ser vendidos y reemplazados. Esto puede estar indicando un exceso de inventario, una falta de demanda o un problema en el proceso de venta, por lo que se recomienda evaluar la gestión de inventarios y ajustar la cantidad de productos en el inventario para que sea proporcional a la demanda, así como también analizar los procesos de

venta e identificar posibles obstáculos que estén impidiendo su eficacia. Por otro lado, Índice de rotación de activos. En 2020, la empresa tuvo un valor de 1,10 en este indicador, mientras que en 2021 el valor aumentó a 1,48. Esto sugiere una mejora en la eficiencia en el uso de sus activos en el último año, ya que aumentó su nivel de ventas, indicando una mejora financiera.

Indicadores de Endeudamiento

Los indicadores de endeudamiento buscan evaluar la participación de los acreedores en el financiamiento de la empresa y en qué medida lo hacen. En cuanto al índice de endeudamiento del activo, se ha detectado que la empresa ha mantenido un alto nivel de endeudamiento sobrepasando el 100% en ambos años, lo que indica una dependencia fuerte de la deuda para financiar sus operaciones, por lo que para mejorar su posición financiera y reducir su riesgo, se recomienda evaluar la estructura de financiamiento y considerar la reducción de su nivel de endeudamiento, utilizando fuentes de financiamiento más estables y a largo plazo para mejorar su solvencia y estabilidad financiera. Por otro lado, el índice de endeudamiento patrimonial ha presentado valores negativos en ambos años, debido a que el patrimonio ha estado acumulando pérdidas de los años anteriores, evidenciando una posición financiera débil y una dependencia fuerte de la deuda para financiar su actividad. Para fortalecer su capital patrimonial, se recomienda revisar la estructura financiera y considerar la posibilidad de reducir la deuda y diversificar las fuentes de ingresos para mejorar su estabilidad financiera y reducir su endeudamiento, reduciendo gastos y generando más flujos de caja. Finalmente, el índice de apalancamiento financiero también ha presentado valores negativos en ambos años, lo que indica que la empresa está apalancándose por medio de recursos de terceros. Se recomienda evaluar las opciones de financiamiento y considerar el uso de deuda de manera responsable para aprovechar oportunidades de crecimiento y aumentar su rentabilidad. En resumen, la empresa comercial necesita reevaluar su estructura financiera y reducir su dependencia de la deuda para mejorar su solvencia y estabilidad financiera.

Indicadores de Rentabilidad

El margen bruto ha mejorado en el 2021, pero se recomienda seguir reduciendo costos y aumentando ventas para mejorar aún más su rentabilidad. El margen operacional sigue siendo negativo, lo que indica la necesidad de reducir costos operativos y explorar nuevas oportunidades de ingresos para mejorar la sostenibilidad financiera a largo plazo. El margen neto ha mejorado ligeramente, pero sigue siendo negativo, por lo que se recomienda continuar trabajando en la eficiencia operativa y la diversificación de productos y servicios. El

rendimiento del patrimonio ha disminuido significativamente, lo que indica una pérdida y la necesidad de analizar la estructura de capital y la rentabilidad operativa para tomar decisiones en consecuencia. Finalmente, la rentabilidad del activo ha mejorado ligeramente, pero sigue siendo negativa, por lo que se recomienda seguir implementando estrategias para aumentar la rentabilidad sobre los activos, como optimizar la gestión de activos, reducir costos y mejorar las ventas. En general, la empresa debe realizar un análisis detallado de sus operaciones y buscar formas de mejorar su eficiencia y productividad para lograr una rentabilidad positiva en el futuro.

Conclusiones

- La ausencia de un análisis financiero desde el inicio de las actividades económicas de la empresa ha impedido que la gerente propietaria tenga una visión precisa de la situación económico-financiera actual.
- La empresa comercial "Mil Maravillas" presenta un aumento en el activo corriente, en particular en la cuenta de inventarios, y ha tenido pasivos corrientes con valores significativos en ambos años, los cuales representan una carga financiera considerable para la empresa, siendo la cuenta más relevante la de proveedores, la pandemia del COVID-19 ha tenido un impacto significativo en su economía, lo que ha afectado la capacidad de la empresa para generar ingresos y pagar sus deudas a corto plazo, por lo que ha presentado una pérdida en ambos años.
- Tras un análisis vertical de los estados financieros de la empresa comercial "Mil Maravillas" en los años 2020 y 2021, se concluye que la única fuente de ingresos de la empresa es la venta de mercadería, lo que genera dificultades para controlar los costos y obtener ganancias. Aunque la empresa ha experimentado un aumento en las ventas, el costo de venta aumentó significativamente en 2021, lo que indica la necesidad de negociar con proveedores para obtener mejores precios y ganancias, y diversificar la oferta de productos. Si bien el aumento en los gastos de sueldos y salarios y otros beneficios sociales está justificado para el desarrollo de la actividad comercial, la empresa ha presentado una pérdida del ejercicio en ambos años, a pesar del incremento en los ingresos del 30.77%.
- Respecto a los indicadores de liquidez, se concluye que la empresa presenta graves problemas dentro de este indicador puesto que los resultados obtenidos se encuentran debajo del estándar establecido, por ende la empresa debe recurrir a la venta de sus

inventarios ya sea total o parcialmente para poder cumplir con sus obligaciones con terceros.

- Acerca de los indicadores de actividad, los inventarios no son administrados adecuadamente ya que su rotación es demasiado lenta, es decir en los dos años en promedio rotan 1 vez al año, por lo que la mercadería permanece mucho tiempo en stock o bodega presentando deterioro de estas, por ende el valor de los inventarios tarda en efectivizarse y la empresa no recupera su inversión en el corto tiempo.
- En relación con los indicadores de endeudamiento, se determina que para el año 2020 su índice es de 116,67% mientras que para el año 2021 es de 124,10%, por lo tanto, la empresa se encuentra prácticamente en manos de terceros al ser el valor de los pasivos mayores que los activos, es recomendable analizar detenidamente los pasivos, reducir la dependencia en sus acreedores y cuidar su capacidad de endeudamiento.

RECOMENDACIONES

- Se sugiere a la empresa comercial la implementación de herramientas publicitarias en línea para mejorar su posicionamiento en el mercado y llegar a un público más amplio, lo que a su vez puede aumentar sus ingresos y reducir el sobreendeudamiento. Además, de evaluar el retorno de inversión de estas herramientas para determinar cuál es la más efectiva y ajustar la estrategia en consecuencia.
- Para mejorar la gestión financiera de la Empresa, se sugiere cumplir con las obligaciones en los plazos establecidos y mantener una buena comunicación con los proveedores para establecer relaciones duraderas y de confianza. Además, es recomendable buscar oportunidades para negociar descuentos por pagos anticipados y optimizar el flujo de caja. La gestión adecuada de las obligaciones y relaciones con los proveedores permitirá mantener una estabilidad financiera y mejorar la posición de la empresa en el mercado.
- Se recomienda implementar estrategias para mejorar la rotación de inventarios de la empresa, ya que se ha observado que actualmente esta se encuentra por debajo del estándar, lo que puede generar un aumento en los costos de mantenimiento de los productos. Se sugiere realizar publicidad de los productos en redes sociales, aplicar descuentos y promociones, así como ofrecer facilidades de pago en efectivo o a través de crédito para atraer a más clientes. Asimismo, se debe monitorear constantemente la rotación de inventarios para asegurarse de que se esté logrando una rotación óptima de al menos 6 a 10 veces al año.

PLANIFICACIÓN FINANCIERA AL COMERCIAL “MIL MARAVILLAS”

PLANEACIÓN FINANCIERA	
Objetivo	<ul style="list-style-type: none"> • Incrementar el volumen de ventas de la empresa comercial “Mil Maravillas” en un 12% con la finalidad de maximizar las utilidades obtenidas para mejorar su situación económica y financiera.
Estrategia	<ul style="list-style-type: none"> • Promocionar los diferentes tipos de productos que venden la empresa por medio de las redes sociales como Facebook, Instagram y WhatsApp y Telegram para que los clientes conozcan la variedad de artículos que tiene a ofrecer, y así como obtener un mayor alcance al público en general. • Implementar las ventas a crédito • Diversificar el inventario de la empresa al analizar la demanda de artículos en el mercado por la competencia para obtener un crecimiento de clientes. • Aplicar promociones como descuentos por pronto pago, por volumen, o en días feriados y festivos, con el fin de atraer clientes hacia la empresa y con ello incrementar los ingresos. • Aumentar progresivamente el margen de ganancia entre las ventas y los costos de venta estableciendo un plan de compras y ventas con los proveedores, con el fin de lograr un aumento del 6% cada año. • Reducir el Periodo de Reposición de Inventarios en un 30% cada año, a través de un incremento en las ventas, y una mejor selección de compras para garantizar una mayor rotación de inventario. • Disminuir progresivamente el Periodo de Pago a Proveedores, en un 9% en el primer año, del 30% en el segundo, y del 40% en el tercero estableciendo un plan de acción que incluirá una estrategia de aumento en las ventas y margen de ganancia, así como una reducción en los gastos operativos para obtener efectivo para su respectivo pago.
Políticas	<p>Administrativas</p> <ul style="list-style-type: none"> • La publicidad será diseñada de forma clara y sencilla una semana antes de cada día festivo y cuando adquiriera nueva mercadería para hacer conocer a todo el público. • Garantizar la calidad de los productos y servicios ofrecidos a los clientes <p>Financieras</p>

	<ul style="list-style-type: none"> • Política de cobro de 90% al contado y el 10% a crédito a un mes plazo. • Ofrecer promociones y descuentos en los productos por días festivos
Recursos	<ul style="list-style-type: none"> • Talento humano: personal de la empresa. • Recursos financieros: efectivo necesario para cubrir honorarios profesionales. • Recursos materiales: celular, muebles y enseres • Recursos tecnológicos: redes sociales.

PRONÓSTICO DE VENTAS

El pronóstico de ventas es el primer paso que se realiza para la elaboración de la planeación financiera, con esta herramienta se puede visualizar un supuesto de los ingresos que la empresa obtendrá de acuerdo con las ventas realizadas en un futuro, en este caso se realizaron pronósticos de ventas con una duración de 3 años en la empresa comercial "Mil Maravillas".

Para elaborar el pronóstico de ventas, se consideró las ventas reales del periodo enero a diciembre del 2021, detalladas a continuación:

Tabla 35

Historial de ventas del comercial "Mil Maravillas" 2021

EMPRESA COMERCIAL "MIL MARAVILLAS"	
Resumen de ventas mensuales	
AÑO 2021	
MESES	VENTAS
Enero	7.486,17
Febrero	7.656,11
Marzo	6.857,36
Abril	6.670,42
Mayo	7.299,23
Junio	6.840,37
Julio	6.593,95
Agosto	6.169,08
Septiembre	6.474,98
Octubre	6.653,42
Noviembre	7.860,05
Diciembre	8.412,38
TOTAL	84.973,52

BASE PARA LA ELABORACIÓN DE LOS PRONÓSTICOS DE VENTAS

Para la elaboración de los pronósticos de ventas, se utilizó el método de incremento porcentual, que permite proyectar los ingresos que tendrá la empresa, reflejando aumentos o disminuciones, en este caso tomaremos como base los datos históricos obtenidos de forma

mensual del año 2021 para posteriormente hacer los respectivos pronósticos para el periodo 2022 – 2024.

Para determinar el porcentaje de incremento porcentual y poder realizar los pronósticos de ventas, se utilizó el porcentaje establecido en uno de los objetivos de la empresa comercial “Mil Maravillas”, el mismo que establece “Incrementar el volumen de ventas en un 12% con la finalidad de maximizar las utilidades obtenidas para mejorar su situación económica y financiera.”.

El cálculo se lo realizó de la siguiente forma:

Incremento:

$$\mathbf{IP = VR \times \%IP}$$

$$\mathbf{IP = 7.486,17 \times 12,00\%}$$

$$\mathbf{IP = 898,34}$$

Pronóstico:

$$\mathbf{PVM = IP + VR}$$

$$\mathbf{PVM = 7.486,17 + 898,34}$$

$$\mathbf{PVM = 8.384,51}$$

Simbología

%IP = % Incremento Porcentual

IP = Incremento Porcentual

VR = Ventas Reales del mes

PVM = Pronóstico de Ventas Mensuales

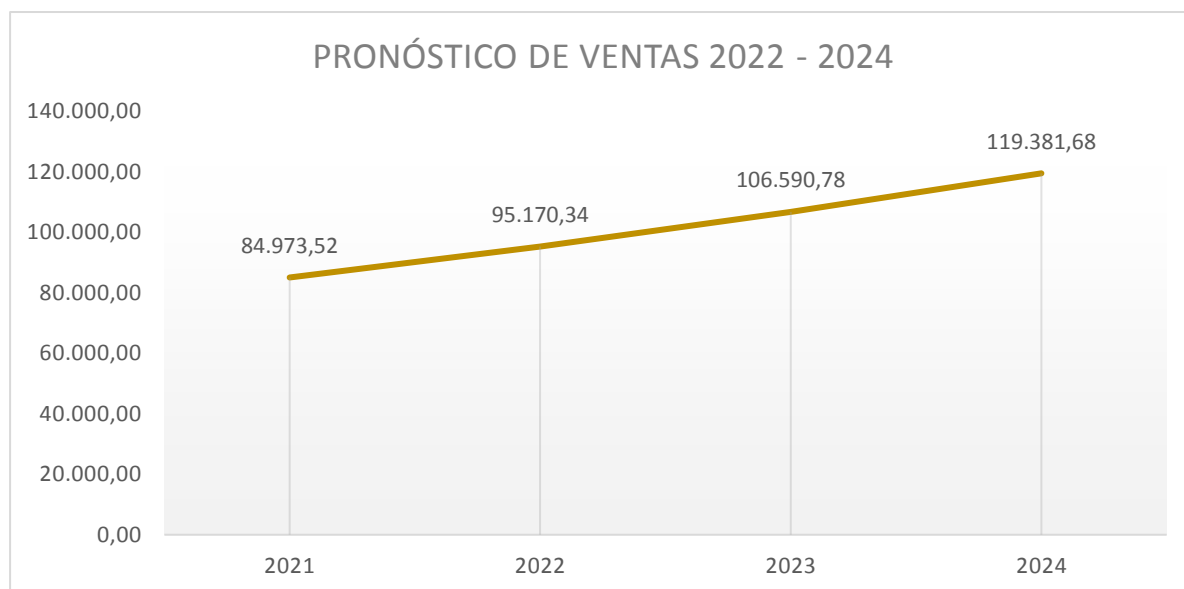
Tabla 36*Pronóstico de Ventas del comercial “Mil Maravillas” 2022-2024*

MESES	Ventas Reales 2021	%IP	Pronóstico de Ventas Mensuales 2022	%IP	Pronóstico de Ventas Mensuales 2023	%IP	Pronóstico de Ventas Mensuales 2024
Enero	7.486,17	12,00%	8.384,51	12,00%	9.390,65	12,00%	10.517,53
Febrero	7.656,11	12,00%	8.574,84	12,00%	9.603,82	12,00%	10.756,28
Marzo	6.857,36	12,00%	7.680,24	12,00%	8.601,87	12,00%	9.634,09
Abril	6.670,42	12,00%	7.470,87	12,00%	8.367,37	12,00%	9.371,45
Mayo	7.299,23	12,00%	8.175,14	12,00%	9.156,16	12,00%	10.254,90
Junio	6.840,37	12,00%	7.661,21	12,00%	8.580,56	12,00%	9.610,23
Julio	6.593,95	12,00%	7.385,22	12,00%	8.271,45	12,00%	9.264,02
Agosto	6.169,08	12,00%	6.909,37	12,00%	7.738,49	12,00%	8.667,11
Septiembre	6.474,98	12,00%	7.251,98	12,00%	8.122,22	12,00%	9.096,89
Octubre	6.653,43	12,00%	7.451,83	12,00%	8.346,05	12,00%	9.347,58
Noviembre	7.860,05	12,00%	8.803,26	12,00%	9.859,65	12,00%	11.042,81
Diciembre	8.412,38	12,00%	9.421,87	12,00%	10.552,49	12,00%	11.818,79
TOTAL	84.973,53		95.170,34		106.590,78		119.381,68

Nota. Pronóstico de Ventas del comercial “Mil Maravillas” 2022-2024

Tabla 37*Resumen de Pronóstico de Ventas del comercial “Mil Maravillas” 2022 – 2024*

MESES	VENTAS REALES 2021	Pronóstico de Ventas Mensuales 2022	Pronóstico de Ventas Mensuales 2023	Pronóstico de Ventas Mensuales 2024
Enero	7.486,17	8.384,51	9.390,65	10.517,53
Febrero	7.656,11	8.574,84	9.603,82	10.756,28
Marzo	6.857,36	7.680,24	8.601,87	9.634,09
Abril	6.670,42	7.470,87	8.367,37	9.371,45
Mayo	7.299,23	8.175,14	9.156,16	10.254,90
Junio	6.840,37	7.661,21	8.580,56	9.610,23
Julio	6.593,95	7.385,22	8.271,45	9.264,02
Agosto	6.169,08	6.909,37	7.738,49	8.667,11
Septiembre	6.474,98	7.251,98	8.122,22	9.096,89
Octubre	6.653,43	7.451,83	8.346,05	9.347,58
Noviembre	7.860,05	8.803,26	9.859,65	11.042,81
Diciembre	8.412,38	9.421,87	10.552,49	11.818,79
TOTAL	84.973,53	95.170,34	106.590,78	119.381,68

Figura 6*Pronóstico de Ventas 2022 - 2024*

Nota. La figura muestra la representación gráfica del Pronóstico de Ventas del año 2022 – 2024.

Interpretación

Tomando como base las ventas realizadas durante el año 2021 se puede observar que se obtuvieron ventas por un valor de \$84.973,53. Al aplicar el método de Incremento Porcentual en los años posteriores se determinó que en el año 2022 se conseguirán ventas valoradas en \$95.170,34, en el 2023 el valor proyectado será de \$106.590,78, y finalmente en el 2024 se alcanzará un valor en ventas de 119.381,68, dichas ventas indican que la empresa aumentará sus ingresos en el transcurso de los años obteniendo una mayor utilidad operacional

PRONÓSTICO DE COMPRAS

En este caso, se pretende calcular el pronóstico de compras utilizando el Costo de Ventas Proyectado, el Inventario Inicial y el Inventario Final previsto esperado en base al periodo de reposición de inventario para cada periodo. El propósito de este cálculo es estimar la cantidad de compras necesarias para mantener el nivel de inventario deseado. Esto se debe a que la empresa posee un alto valor de mercadería, lo que la lleva a buscar la reducción del volumen de compra para los primeros años proyectados, y vender la mayor cantidad posible del inventario existente.

Primero, para elaborar el pronóstico de costo de ventas se consideró el costo de ventas real del periodo enero a diciembre del 2021, detalladas a continuación:

Tabla 38

Historial de costo de ventas del comercial “Mil Maravillas” 2021

EMPRESA COMERCIAL “MIL MARAVILLAS”	
Resumen de costo de ventas mensuales	
AÑO 2021	
MESES	COSTO DE VENTAS
Enero	5.567,47
Febrero	6.145,29
Marzo	5.506,28
Abril	5.417,91
Mayo	5.866,57
Junio	5.485,89
Julio	5.363,53
Agosto	5.370,33
Septiembre	5.519,88
Octubre	5.390,72
Noviembre	6.124,89
Diciembre	6.220,06
TOTAL	67.978,82

Para la elaboración de los pronósticos de costo de ventas, se utilizó el método de incremento porcentual, en el cual se utilizó el porcentaje establecido en uno de los objetivos de la empresa comercial “Mil Maravillas”, el mismo que establece “Aumentar progresivamente el margen de ganancia entre las ventas y los costos de venta estableciendo un plan de compras y ventas, con el fin de lograr un aumento del 6% cada año”.

Tabla 39*Pronóstico de Costo de Ventas del comercial “Mil Maravillas” 2022 – 2024*

MESES	Costo de Ventas Reales 2021	%IP	Pronóstico de Costo de Ventas Mensuales 2022	%IP	Pronóstico de Costo de Ventas Mensuales 2023	%IP	Pronóstico de Costo de Ventas Mensuales 2024
Enero	5.567,47	6,00%	5.901,52	6,00%	6.255,61	6,00%	6.630,95
Febrero	6.145,29	6,00%	6.514,01	6,00%	6.904,85	6,00%	7.319,14
Marzo	5.506,28	6,00%	5.836,66	6,00%	6.186,86	6,00%	6.558,07
Abril	5.417,91	6,00%	5.742,98	6,00%	6.087,56	6,00%	6.452,81
Mayo	5.866,57	6,00%	6.218,56	6,00%	6.591,67	6,00%	6.987,17
Junio	5.485,89	6,00%	5.815,04	6,00%	6.163,94	6,00%	6.533,78
Julio	5.363,53	6,00%	5.685,34	6,00%	6.026,46	6,00%	6.388,05
Agosto	5.370,33	6,00%	5.692,55	6,00%	6.034,10	6,00%	6.396,15
Septiembre	5.519,88	6,00%	5.851,07	6,00%	6.202,13	6,00%	6.574,26
Octubre	5.390,72	6,00%	5.714,16	6,00%	6.057,01	6,00%	6.420,43
Noviembre	6.124,89	6,00%	6.492,38	6,00%	6.881,92	6,00%	7.294,84
Diciembre	6.220,06	6,00%	6.593,26	6,00%	6.988,86	6,00%	7.408,19
TOTAL	67.978,82		72.057,53		76.380,97		80.963,84

Segundo, se calcula el Inventario Final esperado para los periodos proyectados en base al periodo de reposición de inventario para cada periodo, esto se debe porque la empresa mantiene altos índices de rotación del inventario, por lo que se estimó a reducir este valor por medio de una estrategia para el incremento de ventas para vender la mercadería existente, además de seleccionar mejor que mercadería se comprará según la demanda del mercado.

En segundo lugar, se procede a calcular el Inventario Final esperado para los periodos proyectados en base al periodo de reposición de inventario correspondiente a cada periodo. Esta acción se realiza debido a que la empresa experimenta altos índices de rotación del inventario. Por tanto, se ha estimado una estrategia con el objetivo de reducir este valor, por medio de una estrategia para aumentar las ventas, así vender la mercadería existente. Además, se busca seleccionar cuidadosamente la mercadería a comprar en función de la demanda del mercado. Para este cálculo se utilizó el porcentaje establecido en uno de los objetivos de la empresa comercial “Reducir el Periodo de Reposición de Inventarios en un 30% cada año”

El cálculo se lo realizó de la siguiente forma:

$$\text{Inventario final esperado} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{360} \times \text{Periodo de Reposición de Inventarios}$$

$$\text{Inventario final esperado} = \frac{72.057,53}{360} \times 204$$

Inventario final esperado = 40.832,60

Tabla 40

Pronóstico del Inventario Final en Base al Periodo de reposición de Inventario Esperado, periodo 2022 - 2024

	AÑO BASE 2021	AÑO PROYECTADO 2022	AÑO PROYECTADO 2023	AÑO PROYECTADO 2024
Costo de ventas	67.978,82	72.057,53	76.380,97	80.963,84
% disminución anual		30%	30%	30%
Periodo de Reposición de Inventarios	291,96	204	143	100
Inventario Final Esperado	55.131,57	40.832,60	30.340,22	22.489,96

Tercero, se determina el pronóstico de compras deseado por medio de la siguiente fórmula:

Compras = Costo de ventas + Inventario Final - Inventario Inicial

Tabla 41

Pronóstico de Compras Deseado del comercial “Mil Maravillas” 2022 – 2024

	AÑO BASE 2021	AÑO PROYECTADO 2022	AÑO PROYECTADO 2023	AÑO PROYECTADO 2024
Costo de ventas	67.978,82	72.057,53	76.380,97	80.963,84
- Inventario Inicial	54.580,54	55.131,57	46.837,39	39.675,67
+ Inventario Final	55.131,57	40.832,60	30.340,22	22.489,96
= Compras	68.529,85	57.758,56	65.888,59	73.113,58

Después de calcular las compras totales proyectadas, se calcula el porcentaje de cada mes a partir de las compras totales del año base para luego multiplicar por las compras proyectadas. Se aplica la siguiente fórmula:

$$\% \text{ mensual enero} = \frac{\text{compras enero}}{\text{compras totales}}$$

$$\% \text{ mensual enero} = \frac{7.949,46}{68.529,85}$$

$$\% \text{ mensual enero} = 11,60\%$$

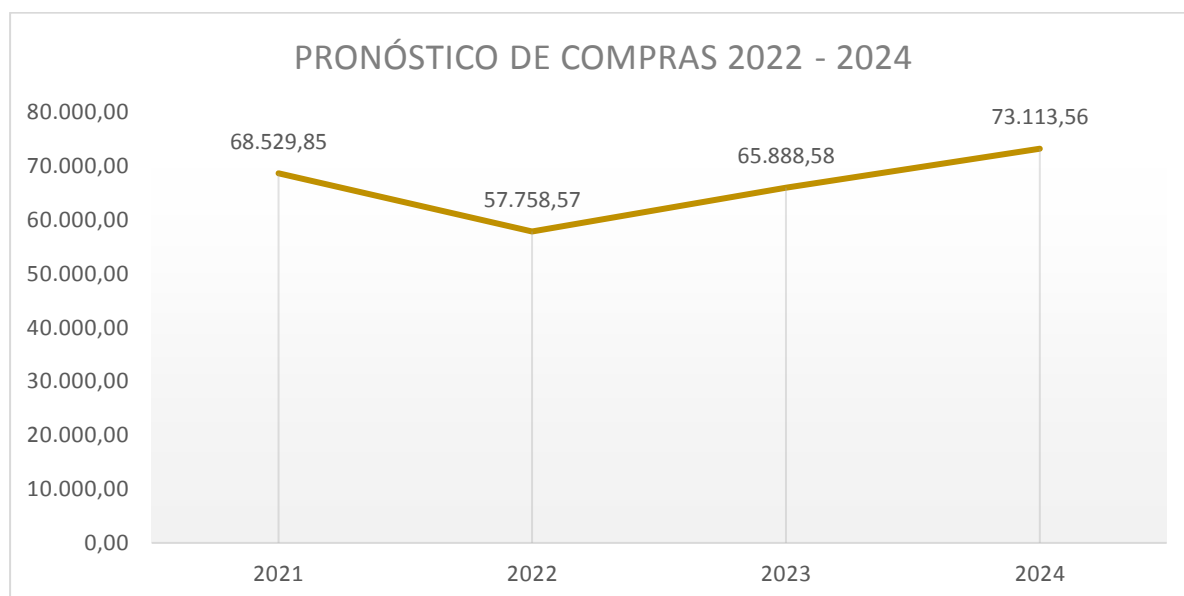
$$\text{compras enero 2022} = \text{compras 2022} \times \% \text{ mensual enero}$$

$$\text{compras enero 2022} = 63.763,35 \times 11,60\%$$

$$\text{compras enero 2022} = 7.396,55$$

Tabla 42*Resumen de Pronóstico de Compras mensual del comercial “Mil Maravillas” 2022 – 2024*

MESES	Compras Reales 2021	% mensual	Pronóstico de Compras Mensuales 2022	% mensual	Pronóstico de Compras Mensuales 2023	% mensual	Pronóstico de Compras Mensuales 2024
BASE	68.529,85		57.758,56		65.888,59		73.113,58
Enero	7.949,46	11,60%	6.699,99	11,60%	7.643,08	11,60%	8.481,18
Febrero	4.187,18	6,11%	3.529,05	6,11%	4.025,78	6,11%	4.467,24
Marzo	4.262,56	6,22%	3.592,58	6,22%	4.098,27	6,22%	4.547,66
Abril	6.969,49	10,17%	5.874,05	10,17%	6.700,87	10,17%	7.435,65
Mayo	5.304,21	7,74%	4.470,51	7,74%	5.099,78	7,74%	5.658,97
Junio	3.460,76	5,05%	2.916,81	5,05%	3.327,37	5,05%	3.692,24
Julio	5.948,39	8,68%	5.013,44	8,68%	5.719,13	8,68%	6.346,26
Agosto	7.079,13	10,33%	5.966,46	10,33%	6.806,29	10,33%	7.552,63
Septiembre	4.797,09	7,00%	4.043,10	7,00%	4.612,20	7,00%	5.117,95
Octubre	5.722,24	8,35%	4.822,84	8,35%	5.501,70	8,35%	6.104,98
Noviembre	8.456,58	12,34%	7.127,41	12,34%	8.130,65	12,34%	9.022,22
Diciembre	4.392,76	6,41%	3.702,33	6,41%	4.223,46	6,41%	4.686,58
TOTAL	68.529,85		57.758,57		65.888,58		73.113,56

Figura 7*Pronóstico de Compras 2022 - 2024*

Nota. La figura muestra la representación gráfica del Pronóstico de Compras del año 2022 – 2024.

Interpretación

Al calcular el pronóstico de compras mediante un Inventario Final esperado, se pudo determinar que la empresa obtendrá compras de \$ 57.758,57 el año 2022, esto se debe principalmente a que la empresa buscará aplicar una estrategia de venta de la mercadería acumulada en su inventario por medio de promociones y descuentos, así como de una mayor selectividad en la adquisición de productos con alta demanda y margen de ganancia, lo que ha

permitido reducir las compras en comparación con el año anterior; para el año 2023, se estima que el valor proyectado de compras aumentará a \$ 65.888,58, debido al incremento en el volumen de ventas, lo que exigirá un aumento en el volumen de compras para satisfacer la demanda proyectada; finalmente, para el año 2024 se espera un valor de \$73.113,56 en compras, así mismo considerando un incremento proporcional en función del aumento de las ventas. Estas proyecciones permitirán a la empresa continuar con sus operaciones de manera eficiente y obtener una rentabilidad por ello. Igualmente, la empresa podrá cumplir con sus obligaciones sin inconvenientes en los siguientes períodos económicos.

ENTRADAS Y SALIDAS DE EFECTIVO

Una vez que se han determinado las ventas mensuales proyectadas se procede al desarrollo del Programa de Entradas de Efectivo Proyectadas en el cual se ha considerado que la empresa “Mil Maravillas”, debería implementar como política que las ventas en efectivo se deben efectuar en un 90% y las ventas a crédito en un 10%, estas ventas a crédito además solo deben ser proporcionadas solamente a clientes recurrentes, en los que la empresa haya depositado su confianza, con el objetivo de evitar cuentas incobrables, ocasionando una pérdida para la misma. Es importante destacar que esta política, evita tener un exceso de cuentas incobrables, y le permite a la empresa tener un bajo riesgo en problemas de liquidez

Para registrar el valor de cuentas por cobrar se calcula el 10% del valor de las ventas del mes anterior. Entonces, el total de las entradas de efectivo de cada mes corresponde a la suma del ingreso de las ventas al contado del mes actual más las cuentas por cobrar del mes anterior. Las cuentas por cobrar del mes de diciembre serán pagadas en el mes de enero del próximo año, por lo que este valor debe ir en el Estado de Situación Financiera correspondiente.

El cálculo del programa de entradas de efectivo de los diferentes años se encuentra detallado en anexos (Anexo 6).

Tabla 43

Resumen del Programa de Entradas de Efectivo del comercial “Mil Maravillas” Proyección 2022 - 2024

CUENTAS	VENTAS REALES 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024
Ventas	84.973,52	95.170,34	106.590,78	119.381,68
CONTADO 90%		85.653,31	95.931,71	107.443,52
CRÉDITO 10% COBRADAS		8.574,84	9.603,82	10.756,28
CRÉDITO 10% POR COBRAR		942,19	1.055,25	1.181,88
TOTAL		95.170,34	106.590,78	119.381,68

Para el desarrollo del Programa de Salidas de Efectivo se determinó que la empresa comercial "Mil Maravillas" calculará el valor con base al periodo de pago esperado, ya que la empresa ha mantenido valores alto de endeudamiento en el año base, por lo que se espera disminuir progresivamente en un 9% en el primer año, del 30% en el segundo, y del 40% en el tercero estableciendo un plan de acción que incluirá una estrategia de aumento en las ventas y margen de ganancia, así como una reducción en los gastos operativos, los cálculos se detallan en los anexos (Anexo 11)

CÁLCULO DE LOS PORCENTAJES PARA DETERMINAR EL PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO EN RELACIÓN CON LAS VENTAS PRONOSTICADAS

Para efectuar el programa de salidas del efectivo es necesario calcular los porcentajes de incremento de cada cuenta de gastos que interviene en el Estado de Resultados, se aplica el método de porcentaje de ventas que consiste en calcular los gastos en relación con las ventas totales del año base. Mientras que para el Arriendo se mantiene el valor fijo para los años proyectados. Los cálculos mensuales detallados se encuentran en los anexos (Anexo 9).

$$\% \text{ de Incremento} = \frac{\text{Rubro}}{\text{Ventas Totales año 2021}} \times 100$$

Tabla 44

Porcentaje del rubro gasto con respecto a las Ventas

RUBROS	GASTOS	VENTAS 2021	% de Incremento
Honorarios Profesionales	420,00	84.973,52	0,49%
Fletes y correo	312,34	84.973,52	0,37%
Impuestos municipales	71,42	84.973,52	0,08%
Suministros y materiales	25,57	84.973,52	0,03%
Imprenta y reproducción	165,08	84.973,52	0,19%
Seguridad y vigilancia	125,00	84.973,52	0,15%
IVA que se carga al gasto	71,10	84.973,52	0,08%
Otros Gastos	25,97	84.973,52	0,03%
Gastos Financieros	64,98	84.973,52	0,08%

Para elaborar el cálculo de los Gastos de Personal en donde constan los Sueldos y Salarios, Aporte Patronal, Décimo Tercer Sueldo, Décimo Cuarto Sueldo, Vacaciones, Desahucio, Aporte Patronal y Fondo de Reserva, el porcentaje de incremento se determinó con base al salario básico unificado (SBU) establecido por el Ministerio de Trabajo para los años 2022 - 2023. Los cálculos de incremento porcentual del salario de los diferentes años junto a los cálculos de cada cuenta por cada mes se encuentran detallados en anexos (Anexo 7 y 8)

Tabla 45*Resumen del Programa de Salidas de Gastos de Personal 2022-2024*

CUENTAS	Gastos 2021	GASTO PRONOSTICADO 2022	GASTO PRONOSTICADO 2023	GASTO PRONOSTICADO 2024
Sueldos y salarios	7.381,32	7.842,60	8.303,88	8.765,16
Décimo tercer sueldo	615,12	653,52	691,92	730,32
Décimo cuarto sueldo	600,00	637,56	675,12	712,68
Aportes Patronal	896,76	952,80	1.008,84	1.064,88
Fondos de reserva	615,12	653,52	691,92	730,32
TOTAL	10.108,32	10.740,00	11.371,68	12.003,36

Tabla 46*Resumen del Programa de Salidas de Gastos en Función de las Ventas 2022-2024*

CUENTAS	Gastos 2021	GASTO PRONOSTICADO 2022	GASTO PRONOSTICADO 2023	GASTO PRONOSTICADO 2024
Honorarios Profesionales	420,00	470,39	526,86	590,08
Arriendos	7.500,00	7.500,00	7.500,00	7.500,00
Fletes y correo	312,34	349,83	391,81	438,81
Impuestos municipales	71,42	80,01	89,58	100,35
Suministros y materiales	25,57	28,64	32,09	35,93
Imprenta y reproducción	165,08	184,88	207,07	231,93
Seguridad y vigilancia	125,00	139,99	156,79	175,62
IVA que se carga al gasto	71,10	79,64	89,20	99,88
Otros Gastos	25,97	29,09	32,59	36,47
Gastos Financieros	64,98	72,77	81,51	91,30
TOTAL	8.781,46	8.935,24	9.107,50	9.300,37

DETERMINACIÓN DEL ESTADO DE FLUJO DEL EFECTIVO POR EL MÉTODO DIRECTO CLASIFICADO

Una vez realizados los programas de entradas y salidas de efectivo, se procede a construir el flujo del efectivo para el periodo 2022-2024, el cual permite observar en los períodos analizado las necesidades de efectivo de la empresa y su origen, la forma en que se financiarán las inversiones necesarias, cómo se resolverán los déficits temporales de efectivo para capital de trabajo, y de qué manera se utilizarán los excedentes temporales de efectivo que pueda tener el negocio.

Para desarrollar el flujo de efectivo se aplicó el método directo mediante la presentación clasificada, ya que el método directo se caracteriza por mostrar de manera clara y directa las entradas y salidas de efectivo más comunes durante un período determinado, además con la presentación clasificada se catalogan ordenadamente en tres grupos, teniendo en cuenta si son movimientos de operación, inversión o financiación según su naturaleza; independientemente de si son entradas o salidas

Es necesario tener en cuenta que el estado de flujo de efectivo no puede ser evaluado o preparado de manera aislada, sino que debe ser proyectado juntamente con el estado de resultados y el estado de situación financiera pronosticado debido a la interdependencia que existe entre estos tres estados, para ello se usó los pronósticos elaborados anteriormente y una proyección de cuentas del estado de situación financiera detalladas en los anexos (anexo 10, 11, 12 y 13).

Primero, se elaboró el estado de resultados para los años proyectados; segundo, se elaboró la hoja de trabajo del estado de flujo de efectivo para cada año proyectado a partir de los estados financieros del año base con los valores proyectados, con el fin de determinar su variación y clasificar los flujos netos de efectivo estado de flujo de efectivo; finalmente, se elabora el estado de situación financiera proyectado.

ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA

Para la elaboración del Estado de Resultados Proforma, se parte de los ingresos de los periodos anteriores, para proyectar este estado se ha considerado los costos y gastos los cuales aumentan en relación con los ingresos pronosticados.

A continuación, se muestra el Estado de Resultados Proforma para los próximos tres años:

Tabla 47*Estado de Resultados Proyectado del comercial "Mil Maravillas" 2022 - 2024*

CÓDIGO	CUENTA	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024
4	INGRESOS				
41	INGRESOS OPERACIONALES				
41.35	VENTAS GENERALES	84.973,52	106.130,01	106.590,78	119.381,68
41.35.50	Ventas	84.973,52	95.170,34	106.590,78	119.381,68
	Ingresos por Impuestos Diferidos		10.959,67		
	TOTAL INGRESOS	84.973,52	106.130,01	106.590,78	119.381,68
5	GASTOS				
51	COSTOS				
51.01	COSTO DE VENTAS	67.978,82	72.057,53	76.380,97	80.963,84
51.01.01	Costo de Ventas	67.978,82	72.057,53	76.380,97	80.963,84
52.01	GASTOS				
52.01	GASTO EN VENTAS				
52.01.01	Gastos de personal	7.381,32	7.842,60	8.303,88	8.765,16
52.01.01.01	Sueldos y salarios	7.381,32	7.842,60	8.303,88	8.765,16
52.01.02	Otros beneficios sociales	1.215,12	1.291,08	1.367,04	1.443,00
52.01.02.01	Décimo tercer sueldo	615,12	653,52	691,92	730,32
52.01.02.02	Décimo cuarto sueldo	600,00	637,56	675,12	712,68
52.01.03	Aportes a la seguridad social	1.511,88	1.606,32	1.700,76	1.795,20
52.01.03.01	Aportes Patronal	896,76	952,80	1.008,84	1.064,88
52.01.03.02	Fondos de reserva	615,12	653,52	691,92	730,32
52.01.04	Honorarios Comisiones y Dietas	420,00	470,39	526,86	590,08
52.01.04.01	Honorarios Profesionales	420,00	470,39	526,86	590,08
52.01.05	Arrendamiento de bienes inmuebles	7.500,00	7.500,00	7.500,00	7.500,00
52.01.05.01	Arriendos	7.500,00	7.500,00	7.500,00	7.500,00
52.01.07	Transporte	312,34	349,83	391,81	438,81
52.01.07.01	Fletes y correo	312,34	349,83	391,81	438,81
52.01.08	Impuestos Contribuciones y Otros	1.770,89	1.799,36	3.540,56	5.588,73
51.01.08.01	Impuestos municipales	71,42	80,01	89,58	100,35
51.01.08.05	Impuesto a la Renta	1.699,47	963,71	1.122,07	1.313,60
51.01.08.25	Gasto por Impuesto Diferido		755,64	2.328,91	4.174,78
52.01.09	Depreciaciones	415,00	415,00	415,00	415,00
52.01.09.05	Depreciación Muebles y Enseres	400,00	400,00	400,00	400,00
52.01.09.10	Depreciación Equipos de Oficina	15,00	15,00	15,00	15,00
52.01.10	Otros Gastos	412,72	462,24	517,74	579,83
52.01.10.01	Suministros y materiales	25,57	28,64	32,09	35,93
52.01.10.02	Imprenta y reproducción	165,08	184,88	207,07	231,93
52.01.10.05	Seguridad y vigilancia	125,00	139,99	156,79	175,62
52.01.10.08	IVA que se carga al gasto	71,10	79,64	89,20	99,88
52.01.10.10	Otros Gastos	25,97	29,09	32,59	36,47
52.03	GASTOS FINANCIEROS	64,98	72,77	81,51	91,30
52.03.01	Gastos Financieros	64,98	72,77	81,51	91,30
	TOTAL EGRESOS	88.983,07	93.867,12	100.726,13	108.170,95
	Utilidad/Pérdida del ejercicio	-4.009,55	12.262,89	5.864,65	11.210,73

Interpretación

El Estado de Resultados de la empresa indica que las ventas proyectadas aumentarán, alcanzando \$95.170,34 para el año 2022 y \$119.381,68 para el último año 2024. Asimismo, se observa un aumento en los costos y gastos, los cuales alcanzan \$93.867,12 en 2022 y \$108.170,95 en 2024. Finalmente, se prevé que la empresa genere utilidades de \$12.262,89 el primer año por medio de la aplicación de la amortización de pérdidas fiscales y finalmente \$11.210,73 en 2024.

HOJA DE TRABAJO DEL ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO POR EL MÉTODO DIRECTO

Se analizan las variaciones entre las partidas que componen el Estado de Situación Financiera correspondiente a los dos periodos. Estas variaciones se clasifican en actividades de operación, inversión y financiamiento, así como también las variaciones que no constituyen efectivo.

Tabla 48*Hoja de Trabajo para el Estado de Flujos de Efectivo Método Directo 2022*

**HOJA DE TRABAJO DEL PRESUPUESTO DE EFECTIVO
PERIODO: DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2022**

CUENTAS	2021	2022	VARIACION INICIAL	VARIACIÓN		TRANSACCIONES NO MONETARIAS		SALDOS AJUSTADOS FLUJO NETO	ACTIVIDADES			
				FUENTE	USO	DÉBITO	CRÉDITO		OP	INV	FIN	
Inventarios de Mercadería	55.131,57	40.832,60	-14.298,97	14.298,97	0,00			14.298,97	14.298,97			
Clientes	0,00	942,19	942,19	0,00	-942,19			-942,19	-942,19			
Crédito Tributario IVA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00			0,00	0,00			
Retención en la Fuente IVA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00			0,00	0,00			
Proveedores	67.936,32	52.143,14	-15.793,18	0,00	-15.793,18			-15.793,18	-15.793,18			
IVA por pagar	589,66	660,42	70,76	70,76	0,00			70,76	70,76			
Retenciones IVA por pagar	365,13	408,95	43,82	43,82	0,00			43,82	43,82			
Retención Fuente IR por pagar	531,59	595,38	63,79	63,79	0,00			63,79	63,79			
Impuesto a la renta por pagar	1.699,47	963,71	-735,76	0,00	-735,76	-963,71		-1.699,47	-1.699,47			
Aportes IESS por pagar	132,59	148,50	15,91	15,91				15,91	15,91			
Ventas		95.170,34	95.170,34	95.170,34				95.170,34	95.170,34			
Costos de ventas		72.057,53	72.057,53		-72.057,53			-72.057,53	-72.057,53			
Sueldos y salarios		7.842,60	7.842,60		-7.842,60			-7.842,60	-7.842,60			
Décimo tercer sueldo		653,52	653,52		-653,52			-653,52	-653,52			
Décimo cuarto sueldo		637,56	637,56		-637,56			-637,56	-637,56			
Aportes Patronal		952,80	952,80		-952,80			-952,80	-952,80			
Fondos de reserva		653,52	653,52		-653,52			-653,52	-653,52			
Honorarios Profesionales		470,39	470,39		-470,39			-470,39	-470,39			
Arriendos		7.500,00	7.500,00		-7.500,00			-7.500,00	-7.500,00			
Fletes y correo		349,83	349,83		-349,83			-349,83	-349,83			
Impuestos municipales		80,01	80,01		-80,01			-80,01	-80,01			
Impuesto a la Renta		963,71	963,71		-963,71	963,71		0,00	0,00			
Suministros y materiales		28,64	28,64		-28,64			-28,64	-28,64			
Imprenta y reproducción		184,88	184,88		-184,88			-184,88	-184,88			
Seguridad y vigilancia		139,99	139,99		-139,99			-139,99	-139,99			
IVA que se carga al gasto		79,64	79,64		-79,64			-79,64	-79,64			
Otros Gastos		29,09	29,09		-29,09			-29,09	-29,09			
Gastos Financieros		72,77	72,77		-72,77			-72,77	-72,77			
TOTAL										-504,02	0,00	0,00

Tabla 49*Hoja de Trabajo para el Estado de Flujos de Efectivo Método Directo 2023*

**HOJA DE TRABAJO DEL PRESUPUESTO DE EFECTIVO
PERIODO: DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2023**

CUENTAS	2022	2023	VARIACION INICIAL	VARIACIÓN		TRANSACCIONES NO MONETARIAS		SALDOS AJUSTADOS FLUJO NETO	ACTIVIDADES			
				FUENTE	USO	DÉBITO	CRÉDITO		OP	INV	FIN	
Inventarios de Mercadería	40.832,60	30.340,22	-10.492,38	10.492,38	0,00			10.492,38	10.492,38			
Clientes	942,19	1.055,25	113,06	0,00	-113,06			-113,06	-113,06			
Crédito Tributario IVA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00			0,00	0,00			
Retención en la Fuente IVA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00			0,00	0,00			
Proveedores	52.143,14	41.729,44	-10.413,70	0,00	-10.413,70			-10.413,70	-10.413,70			
IVA por pagar	660,42	739,67	79,25	79,25	0,00			79,25	79,25			
Retenciones IVA por pagar	408,95	458,02	49,07	49,07	0,00			49,07	49,07			
Retención Fuente IR por pagar	595,38	666,83	71,45	71,45	0,00			71,45	71,45			
Impuesto a la renta por pagar	963,71	1.122,07	158,36	158,36	0,00	-1.122,07		-963,71	-963,71			
Aportes IESS por pagar	148,50	166,32	17,82	17,82	0,00			17,82	17,82			
Ventas		106.590,78	106.590,78	106.590,78				106.590,78	106.590,78			
Costos de ventas		76.380,97	76.380,97		-76.380,97			-76.380,97	-76.380,97			
Sueldos y salarios		8.303,88	8.303,88		-8.303,88			-8.303,88	-8.303,88			
Décimo tercer sueldo		691,92	691,92		-691,92			-691,92	-691,92			
Décimo cuarto sueldo		675,12	675,12		-675,12			-675,12	-675,12			
Aportes Patronal		1.008,84	1.008,84		-1.008,84			-1.008,84	-1.008,84			
Fondos de reserva		691,92	691,92		-691,92			-691,92	-691,92			
Honorarios Profesionales		526,86	526,86		-526,86			-526,86	-526,86			
Arriendos		7.500,00	7.500,00		-7.500,00			-7.500,00	-7.500,00			
Fletes y correo		391,81	391,81		-391,81			-391,81	-391,81			
Impuestos municipales		89,58	89,58		-89,58			-89,58	-89,58			
Impuesto a la Renta		1.122,07	1.122,07		-1.122,07	1.122,07		0,00	0,00			
Suministros y materiales		32,09	32,09		-32,09			-32,09	-32,09			
Imprenta y reproducción		207,07	207,07		-207,07			-207,07	-207,07			
Seguridad y vigilancia		156,79	156,79		-156,79			-156,79	-156,79			
IVA que se carga al gasto		89,20	89,20		-89,20			-89,20	-89,20			
Otros Gastos		32,59	32,59		-32,59			-32,59	-32,59			
Gastos Financieros		81,51	81,51		-81,51			-81,51	-81,51			
TOTAL										8.950,13	0,00	0,00

Tabla 50

Hoja de Trabajo para el Estado de Flujos de Efectivo Método Directo 2024

**HOJA DE TRABAJO DEL PRESUPUESTO DE EFECTIVO
PERIODO: DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2024**

CUENTAS	2023	2024	VARIACION INICIAL	VARIACIÓN		TRANSACCIONES NO MONETARIAS		SALDOS AJUSTADOS FLUJO NETO	ACTIVIDADES			
				FUENTE	USO	DÉBITO	CRÉDITO		OP	INV	FIN	
Inventarios de Mercadería	30.340,22	22.489,96	-7.850,26	7.850,26	0,00			7.850,26	7.850,26			
Clientes	1.055,25	1.181,88	126,63	0,00	-126,63			-126,63	-126,63			
Crédito Tributario IVA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00			0,00	0,00			
Retención en la Fuente IVA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00			0,00	0,00			
Proveedores	41.729,44	27.823,78	-13.905,66	0,00	-13.905,66			-13.905,66	-13.905,66			
IVA por pagar	739,67	828,43	88,76	88,76	0,00			88,76	88,76			
Retenciones IVA por pagar	458,02	512,98	54,96	54,96	0,00			54,96	54,96			
Retención Fuente IR por pagar	666,83	746,85	80,02	80,02	0,00			80,02	80,02			
Impuesto a la renta por pagar	1.122,07	1.313,60	191,53	191,53	0,00	-1.313,60		-1.122,07	-1.122,07			
Aportes IESS por pagar	166,32	186,28	19,96	19,96	0,00			19,96	19,96			
Adquisición de Activos Fijos		4.150,00	4.150,00	0,00	-4.150,00			-4.150,00		-4.150,00		
Ventas		119.381,68	119.381,68	119.381,68				119.381,68	119.381,68			
Costos de ventas		80.963,84	80.963,84		-80.963,84			-80.963,84	-80.963,84			
Sueldos y salarios		8.765,16	8.765,16		-8.765,16			-8.765,16	-8.765,16			
Décimo tercer sueldo		730,32	730,32		-730,32			-730,32	-730,32			
Décimo cuarto sueldo		712,68	712,68		-712,68			-712,68	-712,68			
Aportes Patronal		1.064,88	1.064,88		-1.064,88			-1.064,88	-1.064,88			
Fondos de reserva		730,32	730,32		-730,32			-730,32	-730,32			
Honorarios Profesionales		590,08	590,08		-590,08			-590,08	-590,08			
Arriendos		7.500,00	7.500,00		-7.500,00			-7.500,00	-7.500,00			
Fletes y correo		438,81	438,81		-438,81			-438,81	-438,81			
Impuestos municipales		100,35	100,35		-100,35			-100,35	-100,35			
Impuesto a la Renta		1.313,60	1.313,60		-1.313,60	1.313,60		0,00	0,00			
Suministros y materiales		35,93	35,93		-35,93			-35,93	-35,93			
Imprenta y reproducción		231,93	231,93		-231,93			-231,93	-231,93			
Seguridad y vigilancia		175,62	175,62		-175,62			-175,62	-175,62			
IVA que se carga al gasto		99,88	99,88		-99,88			-99,88	-99,88			
Otros Gastos		36,47	36,47		-36,47			-36,47	-36,47			
Gastos Financieros		91,30	91,30		-91,30			-91,30	-91,30			
TOTAL										10.053,71	-4.150,00	0,00

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO POR EL MÉTODO DIRECTO CLASIFICADO

Luego de calcular los saldos ajustados de flujo neto y clasificar de acuerdo con su naturaleza en actividades de operación, inversión o financiamiento, se procede a elaborar el estado de flujo de efectivo bajo la estructura del método directo clasificado como se detalla a continuación:

Tabla 51

Estado de Flujos de Efectivo por el Método Directo 2022-2024

	2022	2023	2024
1. FLUJOS DE EFECTIVO DE ACTIVIDADES DE OPERACIÓN	-504,02	8.950,13	10.053,71
Cobros Procedentes de las Ventas de bienes y prestación de servicios	94.228,15	106.477,72	119.255,05
Ventas	95.170,34	106.590,78	119.381,68
Clientes	-942,19	-113,06	-126,63
Pagos a proveedores	-82.308,61	-85.210,02	-96.095,87
Inventarios de Mercadería	14.298,97	10.492,38	7.850,26
Proveedores	-15.793,18	-10.413,70	-13.905,66
IVA por pagar	70,76	79,25	88,76
Retenciones IVA compras	43,82	49,07	54,96
Retención Fuente IR por pagar	63,79	71,45	80,02
Costos de ventas	-72.057,53	-76.380,97	-80.963,84
Honorarios Profesionales	-470,39	-526,86	-590,08
Arriendos	-7.500,00	-7.500,00	-7.500,00
Fletes y correo	-349,83	-391,81	-438,81
Impuestos municipales	-80,01	-89,58	-100,35
Suministros y materiales	-28,64	-32,09	-35,93
Imprenta y reproducción	-184,88	-207,07	-231,93
Seguridad y vigilancia	-139,99	-156,79	-175,62
IVA que se carga al gasto	-79,64	-89,20	-99,88
Otros Gastos	-29,09	-32,59	-36,47
Gastos Financieros	-72,77	-81,51	-91,30
Pagos por cuenta a empleados	-10.724,09	-11.353,86	-11.983,40
Aportes IESS por pagar	15,91	17,82	19,96
Sueldos y salarios	-7.842,60	-8.303,88	-8.765,16
Décimo tercer sueldo	-653,52	-691,92	-730,32
Décimo cuarto sueldo	-637,56	-675,12	-712,68
Aportes Patronal	-952,80	-1.008,84	-1.064,88
Fondos de reserva	-653,52	-691,92	-730,32
Pago impuestos	-1.699,47	-963,71	-1.122,07
Impuesto a la renta por pagar	-1.699,47	-963,71	-1.122,07
2. FLUJOS DE EFECTIVO DE ACTIVIDADES DE INVERSIÓN	0,00	0,00	-4.150,00
Adquisición de Activos Fijos			-4.150,00
3. FLUJOS DE EFECTIVO DE ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN	0,00	0,00	0,00
(+/-) INCREMENTO (DISMINUCIÓN) NETO DE EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO	-504,02	8.950,13	5.903,71
(+) EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO INICIAL	1.275,36	771,34	9.721,47
(=) EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO FINAL	771,34	9.721,47	15.625,18

Tabla 52*Resumen del Estado de Flujos de Efectivo por el Método Directo 2022-2024*

	2022	2023	2024
(+) Total Flujo Actividad Operativa	-504,02	8.950,13	10.053,71
(+) Total Flujo Actividad Inversión	0,00	0,00	-4.150,00
(+) Total Flujo Actividad Financiamiento	0,00	0,00	0,00
= Flujo Neto	-504,02	8.950,13	5.903,71
(+) Efectivo y Equivalentes Inicial	1.275,36	771,34	9.721,47
(=) Efectivo y Equivalentes Final	771,34	9.721,47	15.625,18
(+) Financiamiento Total Requerido			
(=) Saldo del Efectivo Excedente	771,34	9.721,47	15.625,18

Interpretación

Después de analizar la proyección del Flujo de Efectivo de la empresa "Mil Maravillas", se puede concluir que, a pesar de que en el primer año el ingreso sea bajo, la empresa tiene la capacidad de generar excedentes de efectivo a partir de sus ventas de mercancías y aumentar su flujo de efectivo con el tiempo.

La proyección indica que la empresa tendrá un excedente de efectivo de \$771,34 en el año 2022, de \$9.721,4 en el año 2023 y de \$15.625,18 en el año 2024. A pesar de que el excedente en el primer año sea bajo, se espera que aumente en los años siguientes, lo que demuestra que la empresa tiene una visión a largo plazo en su planificación financiera.

Además, la empresa tiene la capacidad de generar una liquidez adecuada para cubrir sus obligaciones futuras contraídas con terceras personas, lo que se refleja en las variaciones positivas del presupuesto de efectivo durante los tres años de proyección. Esto demuestra que la empresa tiene una gestión financiera eficiente y que es capaz de afrontar los desafíos que puedan surgir en el futuro.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA

Bajo la información que proporciona en el Estado de Situación Financiera 2021 se elabora el Estado de Situación Financiera Proforma para los períodos 2022 – 2024, mediante el cálculo de porcentaje con base a las ventas pronosticadas para el periodo 2022 – 2024, los cálculos detallados se encuentran en los anexos (Anexos 11 al 14).

En lo relacionado con las cuentas del activo no corriente, estas se dan de baja por la finalización de su vida útil a mediados del año 2024, pero se adquiere nuevos activos fijos con precios similares a los anteriores, por lo que en el estado de situación financiera no se refleja

algún cambio; en cuanto a las depreciaciones acumuladas, se calcula el nuevo valor por los nuevos activos adquiridos, se detalla en anexos (Anexo 12)

En cuanto a la cuenta de Otros Activos, se debe a la aplicación de la amortización de las pérdidas de años anteriores por medio de la cuenta de Activos por Impuestos Diferidos, se detalla en anexos (Anexo 13)

. En el caso del Efectivo y Equivalente al efectivo se optó por calcular el porcentaje que corresponde el total para caja y bancos del anterior año y calcular en función con el flujo de efectivo proyectado (anexo 14).

A continuación, se muestra el Estado de Situación Financiera Proforma para los próximos tres años:

Tabla 53*Estado de Situación Financiera Proyectado del comercial "Mil Maravillas" 2022 - 2024*

CÓDIGO	CUENTA	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024
1	ACTIVO				
11	ACTIVO CORRIENTE	56.406,93	42.546,13	41.116,94	39.297,02
11.05	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	1.275,36	771,34	9.721,47	15.625,18
11.05.05	Caja General	713,51	431,53	5.438,72	8.741,58
11.05.10	Banco Guayaquil	561,85	339,81	4.282,75	6.883,60
11.15	INVENTARIOS	55.131,57	40.832,60	30.340,22	22.489,96
11.15.05	Inventario de Mercadería	55.131,57	40.832,60	30.340,22	22.489,96
11.20	CUENTAS POR COBRAR A CORTO PLAZO	0,00	942,19	1.055,25	1.181,88
11.20.05	Clientes	0,00	942,19	1.055,25	1.181,88
12	ACTIVO NO CORRIENTE	1.009,17	594,17	179,17	3.914,17
12.05	PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	4.150,00	4.150,00	4.150,00	4.150,00
12.05.05	Muebles y Enseres	4.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00
12.05.10	Equipos de Oficina	150,00	150,00	150,00	150,00
12.10	(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PLANTA Y EQUIPO	-3.140,83	-3.555,83	-3.970,83	-235,83
12.10.05	(-) Depreciación Acum Muebles y Enseres	-3.033,33	-3.433,33	-3.833,33	-233,33
12.10.10	(-) Depreciación Acum Equ Ofc	-107,50	-122,50	-137,50	-2,50
13	OTROS ACTIVOS	0,00	10.204,03	7.875,12	3.700,34
13.10	ACTIVOS DIFERIDOS	0,00	10.204,03	7.875,12	3.700,34
13.10.15	Activos por impuestos diferidos	0,00	10.204,03	7.875,12	3.700,34
	TOTAL ACTIVO	57.416,10	53.344,33	49.171,23	46.911,53
2	PASIVO				
21	PASIVO CORRIENTE	71.254,76	54.920,10	44.882,35	31.411,92
21.05	PROVEEDORES	67.936,32	52.143,14	41.729,44	27.823,78
21.05.05	Proveedores	67.936,32	52.143,14	41.729,44	27.823,78
21.10	IMPUESTOS TRIBUTARIOS	3.185,85	2.628,46	2.986,59	3.401,86
21.10.05	IVA por pagar	589,66	660,42	739,67	828,43
21.10.10	Retenciones IVA por pagar	365,13	408,95	458,02	512,98
21.10.20	Retención Fuente IR por pagar	531,59	595,38	666,83	746,85
21.10.30	Impuesto a la renta por pagar	1.699,47	963,71	1.122,07	1.313,60
21.20	OBLIGACIONES LABORALES	132,59	148,50	166,32	186,28
21.20.10	Aportes IESS por pagar	132,59	148,50	166,32	186,28
	TOTAL PASIVO	71.254,76	54.920,10	44.882,35	31.411,92
3	PATRIMONIO				
31	CAPITAL	30.000,00	30.000,00	30.000,00	30.000,00
31.05.05	Capital	30.000,00	30.000,00	30.000,00	30.000,00
33	RESULTADOS				
33.05	RESULTADOS ACUMULADOS	-39.829,11	-43.838,66	-31.575,77	-25.711,12
33.05.05	Utilidades Acumuladas			12.262,89	18.127,54
33.05.10	Pérdidas Acumuladas	-39.829,11	-43.838,66	-43.838,66	-43.838,66
33.10	RESULTADOS DEL EJERCICIO	-4.009,55	12.262,89	5.864,65	11.210,73
	Utilidad/pérdida de ejercicio	-4.009,55	12.262,89	5.864,65	11.210,73
	TOTAL PATRIMONIO	-13.838,66	-1.575,77	4.288,88	15.499,61
	TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO	57.416,10	53.344,33	49.171,23	46.911,53

Interpretación

El Estado de Situación Financiera proyectado para los próximos tres años de la empresa comercial "Mil Maravillas" muestra una clara tendencia positiva en su situación financiera. Durante los primeros años, los pasivos superaron a los activos, lo que resultó en un patrimonio neto negativo. Sin embargo, gracias a su capacidad para generar ganancias y administrar sus recursos de manera eficiente, la empresa logró revertir esta situación. Para el año 2022, el activo aumentó a \$53.344,33 por la aplicación del activo por impuesto diferido en la amortización de pérdidas, mientras que el pasivo descendió a \$54.920,10, lo que resultó en un patrimonio neto negativo muy bajo. Sin embargo, en los años siguientes la empresa mantuvo una tendencia positiva, con un activo que aumentó a \$ 46.911,53 y un pasivo de \$31.411,92 para el año 2024, logrando un patrimonio positivo de \$ 15.499,61. Esto indica una buena gestión de la empresa y una capacidad para generar ganancias y administrar sus recursos de manera efectiva.

PUNTO DE EQUILIBRIO

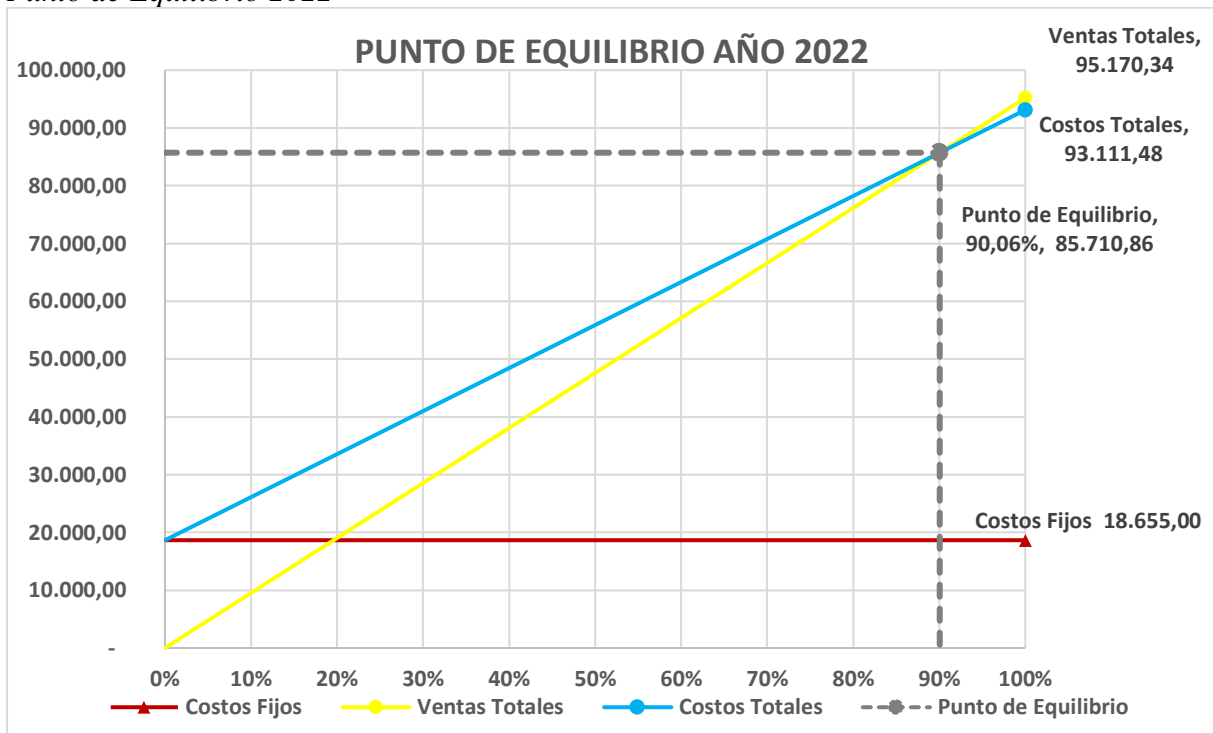
Los datos para el cálculo se obtuvieron en base al Estado de Resultados de los años proyectados 2022-2024. Los cálculos se encuentran en la parte de anexos (Anexo 15).

Tabla 54

Clasificación de los Costos Fijos y Costos Variables 2022

RUBROS	AÑO PROYECTADO 2022		
	VALOR	COSTO	
		FIJO	VARIABLE
VENTAS PROYECTADAS 2022	95.170,34		
Costos de ventas	72.057,53		72.057,53
Sueldos y salarios	7.842,60	7.842,60	
Décimo tercer sueldo	653,52	653,52	
Décimo cuarto sueldo	637,56	637,56	
Aportes Patronal	952,80	952,80	
Fondos de reserva	653,52	653,52	
Honorarios Profesionales	470,39		470,39
Arriendos	7.500,00	7.500,00	
Fletes y correo	349,83		349,83
Impuestos municipales	80,01		80,01
Impuesto a la Renta	963,71		963,71
Depreciación Muebles y Enseres	400,00	400,00	
Depreciación Equipos de Oficina	15,00	15,00	
Suministros y materiales	28,64		28,64
Imprenta y reproducción	184,88		184,88
Seguridad y vigilancia	139,99		139,99
IVA que se carga al gasto	79,64		79,64
Otros Gastos	29,09		29,09
Gastos Financieros	72,77		72,77
TOTAL	93.111,48	18.655,00	74.456,48

Figura 8
Punto de Equilibrio 2022



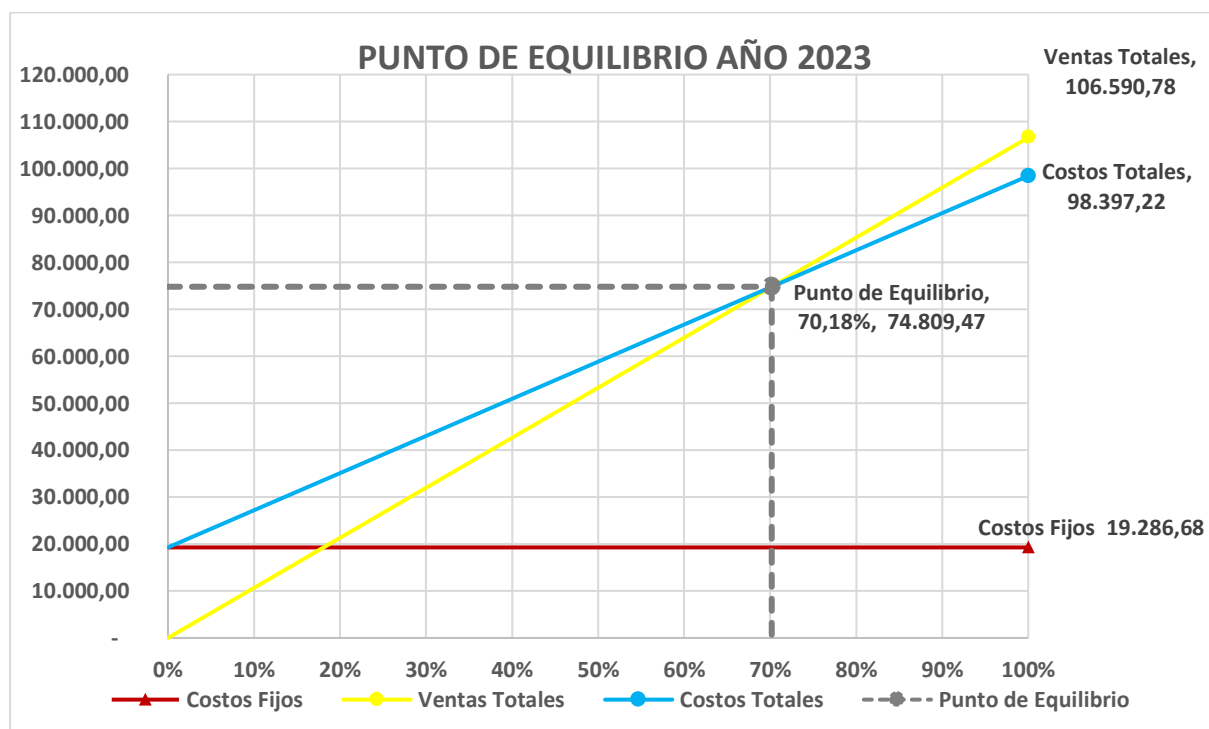
Nota. La figura muestra la representación gráfica del Punto de Equilibrio del año 2022.

Interpretación

Luego de la aplicación del punto de equilibrio en la empresa, se determinó que en el año 2022 se tiene un costo total de \$93.111,81, resultado de la suma de los costos fijos de \$18.655,00 y los costos variables de \$74.456,48; ventas totales de \$ 95.170,34. Dando como resultado que la empresa necesita trabajar con un 90,06% de su capacidad instalada para obtener un equilibrio financiero y generar ingresos mínimos de \$ 85.710,84, con el fin de cubrir sus costos y gastos en su totalidad, para lo cual la propietaria deberá crear e implementar políticas que le permitan incrementar sus ventas para mantener e incrementar la solidez financiera.

Tabla 55*Clasificación de los Costos Fijos y Costos Variables 2023*

RUBROS	AÑO PROYECTADO 2023		
	VALOR	COSTO	
		FIJO	VARIABLE
VENTAS PROYECTADAS 2023	106.590,78		
Costos de ventas	76.380,97		76.380,97
Sueldos y salarios	8.303,88	8.303,88	
Décimo tercer sueldo	691,92	691,92	
Décimo cuarto sueldo	675,12	675,12	
Aportes Patronal	1.008,84	1.008,84	
Fondos de reserva	691,92	691,92	
Honorarios Profesionales	526,86		526,86
Arriendos	7.500,00	7.500,00	
Fletes y correo	391,81		391,81
Impuestos municipales	89,58		89,58
Impuesto a la Renta	1.122,07		1.122,07
Depreciación Muebles y Enseres	400,00	400,00	
Depreciación Equipos de Oficina	15,00	15,00	
Suministros y materiales	32,09		32,09
Imprenta y reproducción	207,07		207,07
Seguridad y vigilancia	156,79		156,79
IVA que se carga al gasto	89,20		89,20
Otros Gastos	32,59		32,59
Gastos Financieros	81,51		81,51
TOTAL	98.397,22	19.286,68	79.110,54

Figura 9*Punto de Equilibrio 2023*

Nota. La figura muestra la representación gráfica del Punto de Equilibrio del año 2023.

Interpretación

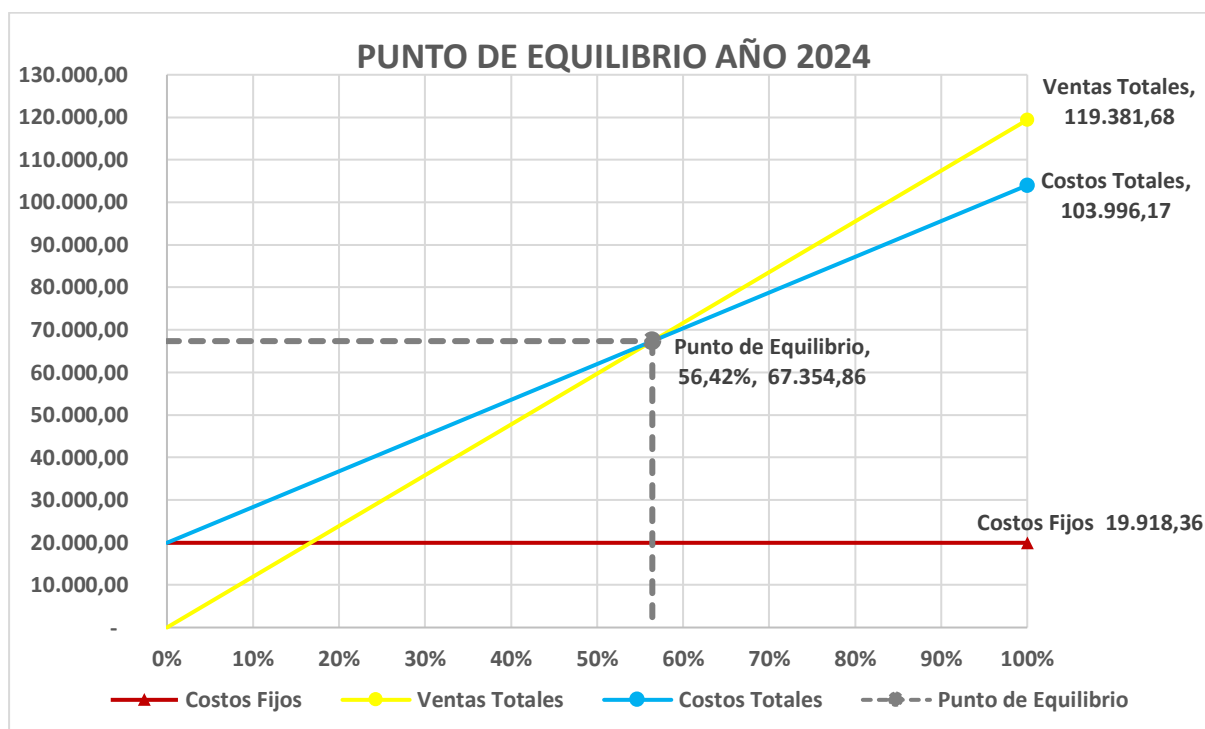
Luego de la aplicación del punto de equilibrio en la empresa, se determinó que en el año 2023 se tiene un costo total de \$98.397,22, resultado de la suma de los costos fijos de \$19.286,68 y los costos variables de \$79.110,54; ventas totales de \$106.590,78. Dando como resultado que la empresa necesita trabajar con un 70,18% de su capacidad instalada para obtener un equilibrio financiero y generar ingresos mínimos de \$74.809,47, con el fin de cubrir sus costos y gastos en su totalidad, para lo cual la propietaria deberá crear e implementar políticas que le permitan incrementar sus ventas para mantener e incrementar la solidez financiera.

Tabla 56

Clasificación de los Costos Fijos y Costos Variables 2024

RUBROS	AÑO PROYECTADO 2024		
	VALOR	COSTO	
		FIJO	VARIABLE
VENTAS PROYECTADAS 2023	119.381,68		
Costos de ventas	80.963,84		80.963,84
Sueldos y salarios	8.765,16	8.765,16	
Décimo tercer sueldo	730,32	730,32	
Décimo cuarto sueldo	712,68	712,68	
Aportes Patronal	1.064,88	1.064,88	
Fondos de reserva	730,32	730,32	
Honorarios Profesionales	590,08		590,08
Arriendos	7.500,00	7.500,00	
Fletes y correo	438,81		438,81
Impuestos municipales	100,35		100,35
Impuesto a la Renta	1.313,60		1.313,60
Depreciación Muebles y Enseres	400,00	400,00	
Depreciación Equipos de Oficina	15,00	15,00	
Suministros y materiales	35,93		35,93
Imprenta y reproducción	231,93		231,93
Seguridad y vigilancia	175,62		175,62
IVA que se carga al gasto	99,88		99,88
Otros Gastos	36,47		36,47
Gastos Financieros	91,30		91,30
TOTAL	103.996,17	19.918,36	84.077,81

Figura 10
Punto de Equilibrio 2024



Nota. La figura muestra la representación gráfica del Punto de Equilibrio del año 2024.

Interpretación

Luego de la aplicación del punto de equilibrio en la empresa, se determinó que en el año 2024 se tiene un costo total de \$103.996,17, resultado de la suma de los costos fijos de \$19.918,36 y los costos variables de \$84.077,81; ventas totales de \$119.381,68. Dando como resultado que la empresa necesita trabajar con un 56,42% de su capacidad instalada para obtener un equilibrio financiero y generar ingresos mínimos de \$ 67.354,86 con el fin de cubrir sus costos y gastos en su totalidad, para lo cual la propietaria deberá crear e implementar políticas que le permitan incrementar sus ventas para mantener e incrementar la solidez financiera.

7. Discusión

Luego de realizar una visita al local y de mantener una entrevista con la gerente-propietaria, se identificaron algunas falencias y debilidades en la gestión de la empresa. Se observó la falta de un análisis a los Estados Financieros que permita determinar las variaciones de la composición porcentual en la estructura económica y financiera. Debido a esto, las decisiones relacionadas con la adquisición y venta de mercadería se tomaban de manera tradicional o empírica sin considerar la información contable disponible. Además, no se aplicaban indicadores que permitieran conocer la liquidez, actividad, endeudamiento y rentabilidad generada en los dos años previos. Esto provocó una gestión inadecuada de los recursos financieros y una falla en la toma de decisiones contables, financieras y económicas en relación con la rotación de mercadería, nivel de endeudamiento y margen de utilidad.

Asimismo, se observó que la empresa no ha realizado una planeación financiera, lo que impedía evaluar y calcular las necesidades financieras futuras. Esta situación imposibilitaba conocer las posibles inversiones que permitirían un crecimiento empresarial, especialmente en el contexto actual después de atravesar una emergencia sanitaria mundial.

Con el objetivo de abordar las debilidades identificadas anteriormente, se llevó a cabo un diagnóstico financiero de la empresa correspondiente a los años 2020 y 2021. A partir de este diagnóstico, se pudo determinar que la empresa tenía compromisos con sus proveedores por un total de \$68.315,35 en 2020 y \$66.236,32 en 2021. Asimismo, se encontró que la empresa experimentó pérdidas en ambos años, siendo menor para el 2021 debido a un aumento en sus ventas del 30,77%, aunque no fue suficiente para cubrir todos los gastos del período. Por lo tanto, se sugiere que la empresa enfoque sus esfuerzos en reducir sus gastos y costos.

Además, la aplicación de indicadores financieros evidenció problemas de liquidez en la empresa, ya que depende totalmente de la venta de mercadería que tiene una rotación lenta. Se sugiere que se apliquen estrategias de marketing para mantener los inventarios en constante circulación y generar rentabilidad. La empresa también presenta un nivel de endeudamiento elevado, lo que aumenta su riesgo financiero. En cuanto a la rentabilidad, se refleja que la empresa tuvo pérdidas de \$8.963,54 en el 2020 y \$4.009,55 en 2021. Sin embargo, el aumento del nivel de ventas del 30,77% en 2021 evidencia un crecimiento por la reactivación económica posterior a la pandemia, lo que sugiere que la empresa podría generar utilidades en el futuro.

Con el fin de brindar una solución efectiva a la empresa, se elaboró un informe de diagnóstico financiero que contiene una síntesis de los resultados, conclusiones y recomendaciones, para que sirva de base para elaborar una planeación financiera que permita tomar decisiones encaminadas al mejoramiento y maximización de utilidades. Para ello, se establecieron objetivos junto con estrategias, políticas y recursos necesarios para su ejecución, comenzando con la proyección de ventas y compras para los próximos 3 años utilizando el método de incremento porcentual. A continuación, se elaboró el Presupuesto de Efectivo, que permite conocer las entradas y salidas de dinero que tendrá la empresa por sus operaciones, dando como resultado un saldo de efectivo excedente que aumentará a medida que transcurren los años. Finalmente, se desarrollaron los Estados Financieros Proforma que permiten conocer los posibles resultados en su estructura económica y financiera en los años proyectados, con el objetivo de aprovechar al máximo los recursos disponibles que servirán para brindar soluciones que contribuirán al mejoramiento de la empresa. En los Estados Financieros Proforma, se demuestra la efectividad de la estrategia propuesta, ya que se proyecta una utilidad del ejercicio de \$11.210,73 para el 2024, se reduce la deuda con proveedores a \$27.823,78 y se presenta un patrimonio positivo de \$15.499,61 lo que mejora el índice de apalancamiento total al incrementar el patrimonio y disminuir la participación del pasivo en la estructura económica de la empresa.

8. Conclusiones

Una vez concluido el Trabajo de Titulación denominado: “Análisis Financiero Propuesta de planeación financiera para los periodos 2022-2023-2024” se ha podido determinar las siguientes conclusiones:

- La estructura financiera de la empresa demuestra que el activo corriente mantiene un valor considerable para los dos años, para el 2020 es de \$57.526,65 equivalente a 97,58% y en el 2021 es de \$56.406,93 equivalente a 98,24%, debido a que depende prácticamente de sus existencias en los inventarios al ser una empresa de naturaleza comercial, así mismo los pasivos representan 68.779,93 equivalente a 116,67% en el año 2020 y \$71.254,76 equivalente a 124,10% para el año 2021, porcentaje que se debe a que los pasivos han cubierto a los activos en más del 100%, lo que significa que se encuentra en manos de terceros por su elevado nivel de endeudamiento con los a proveedores. En la estructura económica en el año 2020 se denota una pérdida del ejercicio de \$ 8.963,54 constituyendo el -13,79% y en el año 2021 con una pérdida de \$4.009,55 representado el -4,72%, lo que significa que las pérdidas se han disminuido de forma considerable por el aumento del nivel de las ventas, que no es suficiente para cubrir los egresos de la empresa.
- Posee poca capacidad de liquidez para cubrir sus deudas a corto plazo, debiendo recurrir a la venta de sus inventarios ya sea total o parcialmente para poder cumplir con sus obligaciones con terceros, además que mantiene una rotación de inventarios demasiado lenta, siendo esta 1 vez por cada año, por lo que la mercadería permanece mucho tiempo en stock o bodega, por ende el valor de los inventarios tardan en efectivizarse y la empresa no recupera su inversión en el corto tiempo, en relación con el endeudamiento de la empresa, la misma mantiene un nivel de endeudamiento bastante considerable, esto es debido a que los pasivos han cubierto a los activos en más del 100%, lo que pone en riesgo a la empresa, esto significa que está financiada con fondos ajenos, dando como resultados pérdidas del ejercicio en los dos años, ya que sus gastos son mayores que los ingresos producto de las ventas de mercadería.
- Se elaboró un informe de diagnóstico financiero donde se establece una síntesis de los resultados obtenidos manifestando conclusiones, recomendaciones como producto de la aplicación del análisis financiero, con el fin de que sirva de base para realizar la planeación financiera como herramienta para la adecuada toma de decisiones

encaminadas al mejoramiento y maximización de utilidades, por lo que fue posible plantear las conclusiones y posibles alternativas de solución dirigidas a la gerente propietario de la empresa.

- Se realizó el Presupuesto de Efectivo que permitió conocer las entradas y salidas de dinero mediante los diferentes presupuestos según los movimientos y actividades de la empresa, a fin de controlar dichos flujos, dando como resultado la existencia de un saldo de efectivo excedente que aumentará a medida que transcurren los años, esa así que para 2024 se tiene un flujo neto de \$15.625,18; Los Estados Financieros Proforma permitieron conocer los posibles resultados que se puedan presentar en un futuro para aprovechar al máximo los recursos disponibles, siendo así se prevén un aumento en las ventas proyectadas de \$119.381,68 para el último año 2024, pero también un incremento en los costos y gastos estimados en \$108.170,95, lo que generaría utilidades de \$11.210,73. A pesar de tener un patrimonio neto negativo en 2021, la empresa mantuvo una tendencia positiva en los años siguientes, logrando un patrimonio positivo de \$15.499,61 en 2024. Esto demuestra una gestión financiera sólida y sostenible, implementando medidas adecuadas para reducir la deuda y aumentar el patrimonio neto.

9. Recomendaciones

De acuerdo con las conclusiones planteadas al comercial “Mil Maravillas”, se plante las siguientes recomendaciones:

- Realizar un análisis a la estructura financiera cada año, con el fin de conocer la participación porcentual de los rubros en cada grupo y subgrupo dentro de la composición financiera y económica de la empresa, evidenciando las fortalezas y debilidades a tiempo, que permita tomar decisiones oportunas a la gerente propietaria, en cuanto al manejo adecuado de sus recursos.
- La empresa debe mejorar su capacidad de liquidez a través de la búsqueda de nuevos canales de venta, y la reducción de sus costos operativos. Es importante que se revisen y optimicen los procesos de gestión de inventarios para mejorar su rotación y reducir su tiempo de permanencia en stock. Además de buscar formas de reducir su nivel de endeudamiento a través de estrategias como la renegociación de plazos y condiciones de pago con sus proveedores, la búsqueda de nuevos proveedores con mejores condiciones.
- Debe aprovechar el informe de diagnóstico financiero como herramienta de planificación y toma de decisiones, y establecer objetivos claros y medibles que permitan mejorar la gestión financiera de la empresa. Es importante que se implementen medidas concretas para reducir el endeudamiento y mejorar la liquidez y rentabilidad.
- Tomar en cuenta el presupuesto de efectivo, el cual proveerá información sobre los excedentes esperados para los periodos económicos proyectados, además se recomienda considerar los Estados Financieros Proforma, los cuales brindan una visión futura de la situación económica y financiera de la empresa. Al tomar en cuenta estas proyecciones y las estrategias propuestas para incrementar las ventas, se podrán tomar decisiones acertadas y evitar gastos innecesarios que puedan aumentar las utilidades. Además, estos estados financieros permiten evaluar el éxito de las estrategias implementadas y maximizar la captación de efectivo a través del incremento de las ventas, cumpliendo así con los objetivos empresariales.

10. Bibliografía

- Abad, C. (6 de Abril de 2021). ¿Qué es una empresa y cuál es su importancia? *ALEPH*.
<https://aleph.org.mx/que-es-una-empresa-y-cual-es-su-importancia>
- BOLD. (s.f.). INDICADORES FINANCIEROS: QUÉ SON Y CUÁLES DEBERÍAS MONITOREAR EN TU EMPRESA. *BOLD Consulting Group*.
https://bold.com.ec/indicadores-financieros/#La_importancia_de_los_indicadores_financieros_para_la_gerencia
- Campo, A. (26 de Septiembre de 2017). ¿Qué es un analista financiero y cuáles son sus principales salidas en el mundo laboral? *IEBS*. <https://www.iebschool.com/blog/que-es-analista-financiero-oportunidades-laborales-finanzas/>
- Chu, M. (2018). *Finanzas para no financieros*. Ediciones de la U.
<https://bibliotecadigitaldebogota.gov.co/resources/3070769/>
- Editorial Grudemi. (2019). *Empresas comerciales*. Enciclopedia Económica:
<https://enciclopediaeconomica.com/empresas-comerciales/>
- Espejo, L., y López, G. (2018). *Contabilidad General Enfoque con Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF)*. Ediloja.
- Estupiñán, R. (2017). *Estados Financieros Básicos bajo NIC/NIIF* (3ra ed.). Ecoe Ediciones.
- Estupiñan, R. (2020). *Análisis financiero y de gestión* (3ra ed.). Ecoe Ediciones.
<https://books.google.com.ec/books?id=PIYkEAAAQBAJ&dq>
- EUROINNOVA. (2022). *La Importancia de la Matriz Foda y para qué sirve*. EUROINNOVA: INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION.
<https://www.euroinnova.edu.es/blog/importancia-de-la-matriz-foda>
- Gamboa, j., Ortega, X., Valderrama, E., y Ramon, S. (2017). auditoría financiera en el sector comercial y su incidencia en la toma de decisiones. *Revista Publicando*, 4(11 (2)), 776-789. <https://revistapublicando.org/revista/index.php/crv/article/view/733>
- García, E. (2020). *Empresa y administración*. Ediciones Paraninfo, S.A .

- García, I., y García, E. (2021). *Planes de Compliance para Administradores de Fincas y Comunidades de Propietarios*. Editorial Circulo Rojo. <https://books.google.com.ec/books?id=djc4EAAAQBAJ&dq>
- Garrido, S., y Romero, M. (2021). *Fundamentos de gestión de empresas* (2da ed.). Universitaria Ramón Areces.
- Gitman, L., y Zutter, C. (2016). *Principios de administración financiera* (14va ed.). PEARSON EDUCACIÓN.
- Guajardo, G., y Andrade, N. (2018). *Contabilidad financiera* (7ma ed.). MacGraw-Hill.
- León, M., Rivas, F., Cabrera, A., y González, M. (2020). *LA PLANIFICACIÓN Y CONTROL FINANCIERO DE LA EMPRESA. RETOS Y PERSPECTIVAS*. Ciencias Económicas.
- Marcillo, C., Aguilar, C., y Gutiérrez, N. (2021). Análisis financiero: una herramienta clave para la toma de decisiones de gerencia. *593 Digital Publisher CEIT*, 6(3), 87-106. <https://doi.org/https://doi.org/10.33386/593dp.2021.3.544>
- Molina, J., Oña, J., Tipan, M., y Topa, S. (2018). Análisis financiero en las empresas comerciales de Ecuador. *REVISTA DE INVESTIGACIÓN SIGMA*, 5(1), 8-28. <https://doi.org/https://doi.org/10.24133/sigma.v5i01.1202>
- Normas de Información Financiera. (2005). *NIF A-4, Características cualitativas de los estados financieros*. http://fcaenlinea1.unam.mx/anexos/1165/1165_u3_a5.pdf
- Ollague, J., Ramón, D., Soto, C., y Novillo, E. (2017). Indicadores financieros de gestión: análisis e interpretación desde una visión retrospectiva y prospectiva. *INNOVA Research Journal*, 2(8.1), 22-41. <https://doi.org/https://doi.org/10.33890/innova.v2.n8.1.2017.328>
- Ortiz, H. (2017). *Finanzas Básicas para no financieros: con normas internacionales con información financiera (NIIF)* (2ª ed.). CENGA Learning.
- Ortiz, H. (2018). *Análisis financiero aplicado, bajo NIIF* (16va ed.). Universidad Externado de Colombia.
- Páez, I. (2020). *La importancia de realizar un diagnóstico financiero de una empresa*. ACTUARIA. <https://actuaria.com.ec/es/importancia-de-realizar-un-diagnostico-financiero-de-una-empresa/>

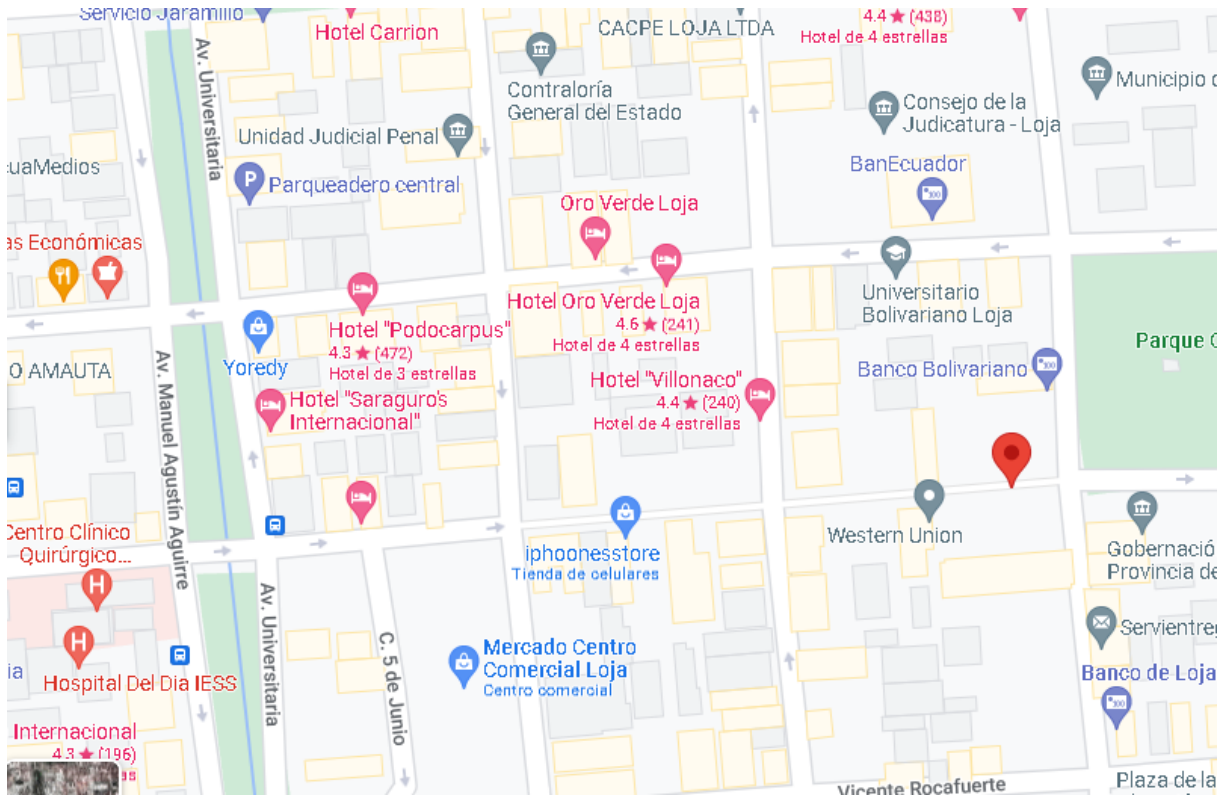
- Parra, H., Díaz, M., y López, L. (2022). *Presupuestos : enfoque para la planeación financiera* (2da ed.). Pearson Educación.
- Pérez, J. (2020). *Cómo Realizar un Diagnóstico Financiero*. Universidad de Santiago.
- Prieto, A. (2018). *Operación contable en los procesos de negocios* (2da ed.). Pearson Education.
- Puente, M., Viñán, J., y Aguilar, J. (2017). *Planeación Financiera y Presupuestaria*. Dirección de Publicaciones.
- Pursell, S. (2023). *Análisis FODA de una empresa: qué es, cómo se hace y ejemplos*. HubSpot. <https://blog.hubspot.es/marketing/analisis-foda>
- Raeburn, A. (2021). *Análisis FODA: qué es y cómo usarlo*. asana. <https://asana.com/es/resources/swot-analysis>
- Reglamento de Inversiones del Código Orgánico de la Producción. (2018). <https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2019/05/Literal-3.-Reglamentodel-Codigo-Organico-de-la-Produccion-Comercio-e-Inversiones-COPCI.pdf>
- Robertson, B. (2021). *Análisis Corporativo Financiero Una guía completa para principiantes para analizar el riesgo financiero corporativo, los estados de cuenta, las declaraciones, relaciones de datos y los informes*. Amazon Digital Services LLC.
- Robertson, B. (2021). *Análisis Corporativo Financiero Métodos y técnicas avanzadas para el análisis de estados financieros, informes y mercados*. Amazon Digital Services LLC.
- Román, J. (2018). *Estados Financieros Básicos* (9na ed.). Ediciones Fiscales ISEF.
- Ruiz, M. (3 de Mayo de 2021). MEFE y MEFI, herramientas para análisis estratégico. *Ruizbarroeta*. <https://milagrosruizbarroeta.com/mefe-y-mefi-herramientas-para-analisis-estrategico/>
- Ruiz, V. (27 de Febrero de 2019). La importancia del analista de riesgos financieros en la empresa. *Emprende Pyme*. <https://www.emprendepyme.net/la-importancia-del-analista-de-riesgos-financieros-en-la-empresa.html>
- SAP Concur. (2021). Planeación financiera: ¿Cómo optimizarla? *SAP Concur Team*. <https://www.concur.com.mx/blog/article/planeacion-financiera-optimizarla-mx>

- Servicio de Rentas Internas. (2021). *Régimen Simplificado para Emprendedores y Negocios Populares*. <http://www.sri.gob.ec/nl/rimpe>
- Sy Corvo, H. (20 de Octubre de 2020). Empresas comerciales: características, tipos, ejemplos. *Lifeder*. <https://www.lifeder.com/empresa-comercial/>
- Torres, F. (2022). Importancia de la Planeación Financiera para las Empresas. *IEDGE BUSINESS SCHOOL*. <https://www.iedge.eu/francisco-torres-importancia-de-la-planeacion-financiera-para-las-empresas>
- Valle, A. (2020). La planificación financiera una herramienta clave para el logro de los objetivos empresariales. *Universidad y Sociedad*, 12(3), 160-166. http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202020000300160
- Zapata, P. (2020). *Contabilidad General: Con base en las normas internacionales con información financiera* (9va ed.). Alphaeditorial.

11. Anexos

Anexo 1

Ubicación Geográfica



Anexo 2

Registro Único de Contribuyentes



Certificado
Registro Único de Contribuyentes

Apellidos y nombres CABRERA MEDINA NURY DEL CISNE		Número RUC 1104220817001
Estado ACTIVO	Régimen REGIMEN MICROEMPRESARIAL	Artesano No registra
Fecha de registro 11/03/2014	Fecha de actualización 31/07/2020	
Inicio de actividades 11/03/2014	Reinicio de actividades No registra	Cese de actividades No registra
Jurisdicción ZONA 7 / LOJA / LOJA		Obligado a llevar contabilidad SI
Tipo PERSONAS NATURALES	Agente de retención SI	Contribuyente especial NO

Domicilio tributario

Ubicación geográfica

Provincia: LOJA **Cantón:** LOJA **Parroquia:** EL SAGRARIO

Dirección

Calle: 10 DE AGOSTO **Número:** 156-36 **Intersección:** BOLIVAR **Número de piso:** 0
Referencia: DIAGONAL AL PARQUE CENTRAL

Medios de contacto

Celular: 0985088917 **Email:** nury_cm20@hotmail.com **Teléfono domicilio:** 072576088

Actividades económicas

- G46412401 - VENTA AL POR MAYOR DE ARTÍCULOS DE BAZAR EN GENERAL.
- G47590501 - VENTA AL POR MENOR DE ELECTRODOMÉSTICOS EN ESTABLECIMIENTOS ESPECIALIZADOS: REFRIGERADORAS, COCINAS, MICROONDAS, ETCÉTERA.
- G47640001 - VENTA AL POR MENOR DE JUEGOS Y JUGUETES DE TODOS LOS MATERIALES EN ESTABLECIMIENTOS ESPECIALIZADOS.

Establecimientos

Abiertos

1

Cerrados

0

Obligaciones tributarias

- 1031 - DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE
- 2011 DECLARACION DE IVA
- ANEXO TRANSACCIONAL SIMPLIFICADO
- 1024 IMPUESTO A LA RENTA REGIMEN IMPOSITIVO PARA MICROEMPRESAS

i Las obligaciones tributarias reflejadas en este documento están sujetas a cambios. Revise periódicamente sus obligaciones tributarias en www.sri.gob.ec.

1/2

www.sri.gob.ec

Apellidos y nombres
CABRERA MEDINA NURY DEL CISNE

Número RUC
1104220817001

Números del RUC anteriores

No registra



Código de verificación: CATRCR2021002446470
Fecha y hora de emisión: 17 de noviembre de 2021 20:18
Dirección IP: 10.1.2.142

Validez del certificado: El presente certificado es válido de conformidad a lo establecido en la Resolución No. NAC-DGERCGC15-00000217, publicada en el Tercer Suplemento del Registro Oficial 462 del 19 de marzo de 2015, por lo que no requiere sello ni firma por parte de la Administración Tributaria, mismo que lo puede verificar en la página transaccional SRI en línea y/o en la aplicación SRI Móvil.

Anexo 3

Estados Financieros de la Empresa Comercial "Mil Maravillas" 2020 – 2021

M I L M A R A V I L L A S

BALANCE GENERAL

Moneda: DOLARES

A: DICIEMBRE/2021

1	ACTIVO		
11	ACTIVO CORRIENTE		56.406,93
11.05	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	1.275,38	
11.05.05	Caja	713,51	
11.05.10	BANCO GUAYAQUIL	561,85	
11.10	CUENTAS Y DCTOS POR COBRAR CUENTES		
11.11	OTRAS CUENTAS POR COBRAR		
11.12	SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS		
11.13	CUENTAS POR COBRAR VARIAS		
11.15	INVENTARIOS	55.131,57	
11.15.05	Inventario IVA 12%	55.131,57	
12	ACTIVO NO CORRIENTE		1.009,17
12.05	PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	4.150,00	
12.05.05	MUEBLES Y ENSERES	4.000,00	
12.05.10	EQUIPOS DE OFICINA	150,00	
12.10	(-) DEPRECIACION ACUMULADA PLAN	-3.140,83	
12.10.05	(-) DEPRECIACION ACUM MUEBLE Y EN	-3.033,33	
12.10.10	(-) DEPRECIACION ACUM EQU.OFC	-107,50	
	TOTAL ACTIVOS		57.416,10
2	PASIVOS		
21	PASIVO CORRIENTE		71.254,76
21.05	PROVEEDORES	67.936,32	
21.05.05	Proveedores	67.936,32	

CIFA FECHA: 12/04/2022 HORA: 07:11:15

PAG

M I L M A R A V I L L A S
BALANCE GENERAL
 Moneda: DOLARES

A: DICIEMBRE/2021

21.10	IMPUESTOS TRIBUTARIOS		3.185,85
21.10.05	IVA por pagar	589,66	
21.10.10	Retenciones IVA por pagar	365,13	
21.10.20	Retención Fuente IR por pagar	531,59	
21.10.30	Impuesto a la renta por pagar	1.699,47	
21.15	PROVISIONES		
21.20	OBLIGACIONES LABORALES		132,59
21.20.10	Aporte IESS por pagar	132,59	
22	PASIVO NO CORRIENTE		0,00
22.05	OBLIGACIONES FINANCIERAS LP		
	TOTAL PASIVOS		71.254,76
3	PATRIMONIO		
31	CAPITAL		30.000,00
31.05	CAPITAL PERSONA NATURAL		30.000,00
31.05.05	Capital	30.000,00	
33	RESULTADOS		-43.838,66
33.05	RESULTADOS ACUMULADOS		-39.829,11
33.05.10	Pérdidas Acumuladas	-39.829,11	
33.10	RESULTADOS DEL EJERCICIO		-4.009,55
33.10.10	Pérdida del ejercicio	-4.009,55	
	TOTAL PATRIMONIO		-13.838,66
	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO		57.416,10

CIFA FECHA: 12/04/2022 HORA: 07:11:15

PAG

MIL MARAVILLAS

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

Moneda: DOLARES

A: DICIEMBRE/2021

4	INGRESOS		
41	INGRESOS OPERACIONALES		
41.35	VENTAS GENERALES		84.973,52
41.35.50	Ventas	84.973,52	
	TOTAL INGRESOS		84.973,52
5	GASTOS		
51	COSTOS		
51.01	COSTO DE VENTAS		67.978,82
51.01.01	Costo de Ventas	67.978,82	
52	GASTOS OPERATIVOS		
52.01	GASTO EN VENTAS		
52.01.01	Gasto de personal		7.381,32
52.01.01.01	Sueldos y salarios	7.381,32	
52.01.02	Otros beneficios sociales		1.215,12
52.01.02.01	Décimo tercer sueldo	615,12	
52.01.02.02	Décimo cuarto sueldo	600,00	
52.01.03	Aportes a la seguridad social		1.511,88
52.01.03.01	Aporte Patronal	896,76	
52.01.03.02	Fondos de reserva	615,12	
52.01.04	Honorarios Comisiones y Dietas		420,00
52.01.04.01	Honorarios Profesionales	420,00	
52.01.05	Arrendamiento de bienes inmuebles		7.500,00
52.01.05.01	Arriendos	7.500,00	

CIFA FECHA: 12/04/2022 HORA: 07:11:53

PAG

M I L M A R A V I L L A S

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

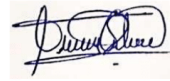
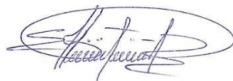
Moneda: DOLARES

A: DICIEMBRE/2021

52.01.06	Mantenimientos y Reparaciones		
52.01.07	Transporte		312,34
52.01.07.01	Fletes y correo	312,34	
52.01.08	Impuestos Contribuciones y Otros		1.770,89
52.01.08.01	Impuestos municipales	71,42	
52.01.08.05	Impuesto a la Renta	1.699,47	
52.01.09	Depreciaciones		415,00
52.01.09.05	Depreciaciones Muebles y Enseres	400,00	
52.01.09.10	Depreciaciones Equipos de Oficina	15,00	
52.01.10	Otros Gastos		412,72
52.01.10.01	Suministros y materiales	25,57	
52.01.10.02	Imprenta y reproducción	165,08	
52.01.10.02	Seguridad y vigilancia	125,00	
52.01.10.02	IVA que se carga al gasto	71,10	
52.01.10.02	Otros Gastos	25,97	
52.02	GASTOS ADMINISTRATIVOS		
52.03	GASTOS FINANCIEROS		64,98
52.03.01	Gastos Financieros	64,98	
52.04	GASTOS NO DEDUCIBLES		
	TOTAL EGRESOS		88.983,07
	Pérdida del ejercicio		-4.009,55

CIFA FECHA: 12/04/2022 HORA: 07:11:53

PAG



COMERCIAL "MIL MARAVILLAS

CABRERA MEDINA NURY DEL CISNE

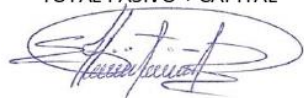
LOJA - ECUADOR

BALANCE GENERAL DE LA EMPRESA

Desde 01/01/2020

Hasta 31/12/2020

Código de cuenta	Descripcion de la cuenta	Subtotales	Totales
1	ACTIVO		58950,82
11	ACTIVO CORRIENTE		57.526,65
11.05	Caja		1.508,41
11.05.05	Caja general	1.508,41	
11.15	INVENTARIOS		54.580,54
11.15.05	Inventarios de Mercaderia IVA 12%	54.580,54	
11.20	CUENTAS POR COBRAR A CORTO PLAZO		1.437,70
11.20.10	OTRAS CUENTAS POR COBRAR		1.437,70
11.20.10.15	Credito Tributario IVA	1.423,60	
11.20.10.20	Retencion en la Fuente IVA	14,10	
11.20.10.25	Credito Tributario IR	0,00	
12	ACTIVO NO CORRIENTE		1.424,17
12.05	MUEBLES Y ENSERES		4.000,00
12.05.05	Muebles y Enseres	4.000,00	
12.10	EQUIPOS DE OFICINA		150,00
12.10.10	Equipo de Oficina	150,00	
12.90	DEPRECIACION ACUMULADA		-2.725,83
12.90.10	Muebles y Enseres	-2.633,33	
12.90.15	Equipo de oficina	-92,50	=====
			58.950,82
2	Pasivos		68.779,93
21	PASIVO CORRIENTE		68.779,93
21.05	PROVEEDORES		68.315,35
21.05.05	Proveedores no Relacionados	68.315,35	
21.10	IMPUESTOS TRIBUTARIOS		331,71
21.10.10	Retenciones IVA Compras	206,00	
21.10.20	Retencion Fuente IR compras	125,71	
21.20	OBLIGACIONES LABORALES		132,87
21.20.05	15% Utilidad Trabajadores	0,00	
21.20.10	Aportes IESS por pagar	132,87	=====
			68.779,93
3	PATRIMONIO		-9.829,11
31	CAPITAL		30.000,00
31.30	Capital de personas naturales		30.000,00
31.30.40	Capital	30.000,00	
36	Resultados del ejercicio		-39.829,11
36.05.10	Resultado del ejercicio -- Utilidad/Perdida	-8.963,54	
36.05.20	Pérdida Acumulada Ejercicios Anterio	-30.865,57	=====
			-9.829,11
	TOTAL PASIVO + CAPITAL		58.950,82



Ing. Maria Granda
CONTADORA



Lic. Nury Cabrera
PROPIETARIA

Anexo 4

Entrevista



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
Facultad Jurídica, Social y Administrativa
Carrera de Contabilidad y Auditoria

Entrevista

Solicito comedidamente responder las siguientes interrogantes con la finalidad de conocer la situación económica financiera de la empresa, las mismas que son para fines académicos para con ello poder desarrollar el trabajo de titulación denominado: “Análisis Financiero en la empresa comercial “Mil Maravillas” de la ciudad de Loja, periodos 2020-2021. Propuesta de planeación financiera para los periodos 2022-2023-2024.”

Dirigida a la gerente-propietaria del Comercial “Mil Maravillas”

1. ¿En qué año fue fundada la empresa?
2. ¿La empresa cuenta con una misión y visión establecida?
3. ¿Cuál es la cantidad de empleados que actualmente trabajan en la empresa?
4. ¿Cuáles son los productos que tienen mayor demanda por parte de los clientes?
5. ¿La empresa tiene un organigrama que muestra la estructura y los distintos departamentos que la conforman?
6. ¿La empresa ha llevado a cabo un análisis financiero vertical y horizontal en los últimos años?
7. ¿Está al tanto de los beneficios que aportan las herramientas financieras para conocer la situación y estructura económico-financiera de la empresa?

Anexo 5

Historial de Compras y Ventas de la Empresa Comercial "Mil Maravillas" 2021

Loja, 20 de Enero de 2023

Lic. Nury del Cisne Cabrera Medina
GERENTE PROPIETARIA DEL COMERCIAL "MIL MARAVILLAS"

CERTIFICA:

Que los valores presentados a continuación reposan en los archivos del comercial "Mil Maravillas"

MESES	VENTAS REALES	COSTO DE VENTAS REALES	COMPRAS REALES
Enero 2021	7.486,17	5.567,47	7.949,46
Febrero	7.656,11	6.145,29	4.187,18
Marzo 2021	6.857,36	5.506,28	4.262,56
Abril 2021	6.670,42	5.417,91	6.969,49
Mayo 2021	7.299,23	5.866,57	5.304,21
Junio 2021	6.840,37	5.485,89	3.460,76
Julio 2021	6.593,95	5.363,53	5.948,39
Agosto 2021	6.169,08	5.370,33	7.079,13
Septiembre 2021	6.474,98	5.519,88	4.797,09
Octubre 2021	6.653,42	5.390,72	5.722,24
Noviembre 2021	7.860,05	6.124,89	8.456,58
Diciembre 2021	8.412,38	6.220,06	4.392,76
TOTAL	84.973,52	67.978,82	68.529,85

Certifico y Autorizo al interesado hacer uso del presente conforme a sus intereses personales.

Atentamente,



f) Nury del Cisne Cabrera Medina
Gerente Propietaria

Anexo 6

*Cálculo del Programa de Entradas de Efectivo de la Empresa Comercial “Mil Maravillas”
2022 – 2024*

CUENTAS	MESES PROYECTADOS 2022					
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
VENTAS	8.384,51	8.574,84	7.680,24	7.470,87	8.175,14	7.661,21
CONTADO 90%	7.546,06	7.717,36	6.912,22	6.723,78	7.357,63	6.895,09
CRÉDITO 90%		838,45	857,48	768,02	747,09	817,51
TOTAL	7.546,06	8.555,81	7.769,70	7.491,80	8.104,72	7.712,60

CUENTAS	MESES PROYECTADOS 2022						
	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
VENTAS	7.385,22	6.909,37	7.251,98	7.451,83	8.803,26	9.421,87	
CONTADO 90%	6.646,70	6.218,43	6.526,78	6.706,65	7.922,93	8.479,68	85.653,31
CRÉDITO 90%	766,12	738,52	690,94	725,20	745,18	880,33	8.574,84
TOTAL	7.412,82	6.956,95	7.217,72	7.431,85	8.668,11	9.360,01	94.228,15

CUENTAS	MESES PROYECTADOS 2023					
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
VENTAS	9.390,65	9.603,82	8.601,87	8.367,37	9.156,16	8.580,56
CONTADO 90%	8.451,59	8.643,44	7.741,68	7.530,63	8.240,54	7.722,50
CRÉDITO 90%		939,06	960,38	860,19	836,74	915,62
TOTAL	8.451,59	9.582,50	8.702,06	8.390,82	9.077,28	8.638,12

CUENTAS	MESES PROYECTADOS 2023						
	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
VENTAS	8.271,45	7.738,49	8.122,22	8.346,05	9.859,65	10.552,49	
CONTADO 90%	7.444,31	6.964,64	7.310,00	7.511,45	8.873,69	9.497,24	95.931,71
CRÉDITO 90%	858,06	827,14	773,85	812,22	834,60	985,96	9.603,82
TOTAL	8.302,37	7.791,78	8.083,85	8.323,67	9.708,29	10.483,20	105.535,53

CUENTAS	MESES PROYECTADOS 2024					
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
VENTAS	10.517,53	10.756,28	9.634,09	9.371,45	10.254,90	9.610,23
CONTADO 90%	9.465,78	9.680,65	8.670,68	8.434,31	9.229,41	8.649,21
CRÉDITO 90%		1.051,75	1.075,63	963,41	937,14	1.025,49
TOTAL	9.465,78	10.732,40	9.746,31	9.397,72	10.166,55	9.674,70

CUENTAS	MESES PROYECTADOS 2024						
	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
VENTAS	9.264,02	8.667,11	9.096,89	9.347,58	11.042,81	11.818,79	
CONTADO 90%	8.337,62	7.800,40	8.187,20	8.412,82	9.938,53	10.636,91	107.443,52
CRÉDITO 90%	961,02	926,40	866,71	909,69	934,76	1.104,28	10.756,28
TOTAL	9.298,64	8.726,80	9.053,91	9.322,51	10.873,29	11.741,19	118.199,80

	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024
mes de Diciembre	9.421,87	10.552,49	11.818,79
(x) %	10%	10%	10%
(=) Cuentas por cobrar	942,19	1.055,25	1.181,88

Anexo 7

Cálculo de Porcentaje de Incremento Salarial

SALARIO BÁSICO UNIFICADO	
Salario Básico Unificado del año 2021	400,00
Salario Básico Unificado del año 2022	425,00
Salario Básico Unificado del año 2023	450,00

Porcentaje de incremento año 2022

$$\% \text{ Sueldo Básico} = \frac{\text{SUELDO 2022} - \text{SUELDO 2021}}{\text{SUELDO 2021}} \times 100$$

$$\% \text{ Sueldo Básico} = \frac{425,00 - 400,00}{400,00} \times 100$$

$$\% \text{ Sueldo Básico} = 6,25\%$$

Porcentaje de incremento año 2023

$$\% \text{ Sueldo Básico} = \frac{\text{SUELDO 2023} - \text{SUELDO 2022}}{\text{SUELDO 2022}} \times 100$$

$$\% \text{ Sueldo Básico} = \frac{450,00 - 425,00}{425,00} \times 100$$

$$\% \text{ Sueldo Básico} = 5,88\%$$

Porcentaje de incremento año 2024

DATOS	VALOR	VARIACIÓN
Salario Básico Unificado del año 2021	400,00	
Salario Básico Unificado del año 2022	425,00	25,00
Salario Básico Unificado del año 2023	450,00	25,00
Total		50,00
Promedio		25,00

$$\% \text{ Sueldo Básico} = \frac{\text{SUELDO 2024} - \text{SUELDO 2023}}{\text{SUELDO 2023}} \times 100$$

$$\% \text{ Sueldo Básico} = \frac{475,00 - 450,00}{450,00} \times 100$$

$$\% \text{ Sueldo Básico} = 5,56\%$$

Anexo 8

Cálculo del Programa de Salidas de Gastos de Personal 2022-2024

2022

MESES	Sueldos y salarios			Décimo tercer sueldo			Décimo cuarto sueldo		
	GASTOS	%	GASTO PRONOSTICADO	GASTOS	%	GASTO PRONOSTICADO	GASTOS	%	GASTO PRONOSTICADO
Enero	615,11	6,25%	653,55	51,26	6,25%	54,46	50,00	6,25%	53,13
Febrero	615,11	6,25%	653,55	51,26	6,25%	54,46	50,00	6,25%	53,13
Marzo	615,11	6,25%	653,55	51,26	6,25%	54,46	50,00	6,25%	53,13
Abril	615,11	6,25%	653,55	51,26	6,25%	54,46	50,00	6,25%	53,13
Mayo	615,11	6,25%	653,55	51,26	6,25%	54,46	50,00	6,25%	53,13
Junio	615,11	6,25%	653,55	51,26	6,25%	54,46	50,00	6,25%	53,13
Julio	615,11	6,25%	653,55	51,26	6,25%	54,46	50,00	6,25%	53,13
Agosto	615,11	6,25%	653,55	51,26	6,25%	54,46	50,00	6,25%	53,13
Septiembre	615,11	6,25%	653,55	51,26	6,25%	54,46	50,00	6,25%	53,13
Octubre	615,11	6,25%	653,55	51,26	6,25%	54,46	50,00	6,25%	53,13
Noviembre	615,11	6,25%	653,55	51,26	6,25%	54,46	50,00	6,25%	53,13
Diciembre	615,11	6,25%	653,55	51,26	6,25%	54,46	50,00	6,25%	53,13
TOTAL	7.381,32		7.842,60	615,12		653,52	600,00		637,56

MESES	Aportes Patronal			Fondos de reserva		
	GASTOS	%	GASTO PRONOSTICADO	GASTOS	%	GASTO PRONOSTICADO
Enero	74,73	6,25%	79,40	51,26	6,25%	54,46
Febrero	74,73	6,25%	79,40	51,26	6,25%	54,46
Marzo	74,73	6,25%	79,40	51,26	6,25%	54,46
Abril	74,73	6,25%	79,40	51,26	6,25%	54,46
Mayo	74,73	6,25%	79,40	51,26	6,25%	54,46
Junio	74,73	6,25%	79,40	51,26	6,25%	54,46
Julio	74,73	6,25%	79,40	51,26	6,25%	54,46
Agosto	74,73	6,25%	79,40	51,26	6,25%	54,46
Septiembre	74,73	6,25%	79,40	51,26	6,25%	54,46
Octubre	74,73	6,25%	79,40	51,26	6,25%	54,46
Noviembre	74,73	6,25%	79,40	51,26	6,25%	54,46
Diciembre	74,73	6,25%	79,40	51,26	6,25%	54,46
TOTAL	896,76		952,80	615,12		653,52

2023

MESES	Sueldos y salarios			Décimo tercer sueldo			Décimo cuarto sueldo		
	Gastos	%	GASTO PRONOSTICADO	Gastos	%	GASTO PRONOSTICADO	Gastos	%	GASTO PRONOSTICADO
Enero	653,55	5,88%	691,99	54,46	5,88%	57,66	53,13	5,88%	56,26
Febrero	653,55	5,88%	691,99	54,46	5,88%	57,66	53,13	5,88%	56,26
Marzo	653,55	5,88%	691,99	54,46	5,88%	57,66	53,13	5,88%	56,26
Abril	653,55	5,88%	691,99	54,46	5,88%	57,66	53,13	5,88%	56,26
Mayo	653,55	5,88%	691,99	54,46	5,88%	57,66	53,13	5,88%	56,26
Junio	653,55	5,88%	691,99	54,46	5,88%	57,66	53,13	5,88%	56,26
Julio	653,55	5,88%	691,99	54,46	5,88%	57,66	53,13	5,88%	56,26
Agosto	653,55	5,88%	691,99	54,46	5,88%	57,66	53,13	5,88%	56,26
Septiembre	653,55	5,88%	691,99	54,46	5,88%	57,66	53,13	5,88%	56,26
Octubre	653,55	5,88%	691,99	54,46	5,88%	57,66	53,13	5,88%	56,26
Noviembre	653,55	5,88%	691,99	54,46	5,88%	57,66	53,13	5,88%	56,26
Diciembre	653,55	5,88%	691,99	54,46	5,88%	57,66	53,13	5,88%	56,26
TOTAL	7.842,60		8.303,88	653,52		691,92	637,56		675,12

MESES	Aportes Patronal			Fondos de reserva		
	Gastos	%	GASTO PRONOSTICADO	Gastos	%	GASTO PRONOSTICADO
Enero	79,40	5,88%	84,07	54,46	5,88%	57,66
Febrero	79,40	5,88%	84,07	54,46	5,88%	57,66
Marzo	79,40	5,88%	84,07	54,46	5,88%	57,66
Abril	79,40	5,88%	84,07	54,46	5,88%	57,66
Mayo	79,40	5,88%	84,07	54,46	5,88%	57,66
Junio	79,40	5,88%	84,07	54,46	5,88%	57,66
Julio	79,40	5,88%	84,07	54,46	5,88%	57,66
Agosto	79,40	5,88%	84,07	54,46	5,88%	57,66
Septiembre	79,40	5,88%	84,07	54,46	5,88%	57,66
Octubre	79,40	5,88%	84,07	54,46	5,88%	57,66
Noviembre	79,40	5,88%	84,07	54,46	5,88%	57,66
Diciembre	79,40	5,88%	84,07	54,46	5,88%	57,66
TOTAL	952,80		1.008,84	653,52		691,92

2024

MESES	Sueldos y salarios			Décimo tercer sueldo			Décimo cuarto sueldo		
	Gastos	%	GASTO PRONOSTICADO	Gastos	%	GASTO PRONOSTICADO	Gastos	%	GASTO PRONOSTICADO
Enero	691,99	5,56%	730,43	57,66	5,56%	60,86	56,26	5,56%	59,39
Febrero	691,99	5,56%	730,43	57,66	5,56%	60,86	56,26	5,56%	59,39
Marzo	691,99	5,56%	730,43	57,66	5,56%	60,86	56,26	5,56%	59,39
Abril	691,99	5,56%	730,43	57,66	5,56%	60,86	56,26	5,56%	59,39
Mayo	691,99	5,56%	730,43	57,66	5,56%	60,86	56,26	5,56%	59,39
Junio	691,99	5,56%	730,43	57,66	5,56%	60,86	56,26	5,56%	59,39
Julio	691,99	5,56%	730,43	57,66	5,56%	60,86	56,26	5,56%	59,39
Agosto	691,99	5,56%	730,43	57,66	5,56%	60,86	56,26	5,56%	59,39
Septiembre	691,99	5,56%	730,43	57,66	5,56%	60,86	56,26	5,56%	59,39
Octubre	691,99	5,56%	730,43	57,66	5,56%	60,86	56,26	5,56%	59,39
Noviembre	691,99	5,56%	730,43	57,66	5,56%	60,86	56,26	5,56%	59,39
Diciembre	691,99	5,56%	730,43	57,66	5,56%	60,86	56,26	5,56%	59,39
TOTAL	8.303,88		8.765,16	691,92		730,32	675,12		712,68

MESES	Aportes Patronal			Fondos de reserva		
	Gastos	%	GASTO PRONOSTICADO	Gastos	%	GASTO PRONOSTICADO
Enero	84,07	5,56%	88,74	57,66	5,56%	60,86
Febrero	84,07	5,56%	88,74	57,66	5,56%	60,86
Marzo	84,07	5,56%	88,74	57,66	5,56%	60,86
Abril	84,07	5,56%	88,74	57,66	5,56%	60,86
Mayo	84,07	5,56%	88,74	57,66	5,56%	60,86
Junio	84,07	5,56%	88,74	57,66	5,56%	60,86
Julio	84,07	5,56%	88,74	57,66	5,56%	60,86
Agosto	84,07	5,56%	88,74	57,66	5,56%	60,86
Septiembre	84,07	5,56%	88,74	57,66	5,56%	60,86
Octubre	84,07	5,56%	88,74	57,66	5,56%	60,86
Noviembre	84,07	5,56%	88,74	57,66	5,56%	60,86
Diciembre	84,07	5,56%	88,74	57,66	5,56%	60,86
TOTAL	1.008,84		1.064,88	691,92		730,32

Anexo 9

Cálculo del Programa de Salidas de Efectivo por Gastos en Función de las Ventas 2022-2024

MESES	Pronóstico de Ventas Mensuales 2022	Honorarios Profesionales		Arriendos		Fletes y correo	
		%	GASTO PRONOSTICADO	%	GASTO PRONOSTICADO	%	GASTO PRONOSTICADO
Enero	8.384,51	0,49%	41,44		625,00	0,37%	30,82
Febrero	8.574,84	0,49%	42,38		625,00	0,37%	31,52
Marzo	7.680,24	0,49%	37,96		625,00	0,37%	28,23
Abril	7.470,87	0,49%	36,93		625,00	0,37%	27,46
Mayo	8.175,14	0,49%	40,41		625,00	0,37%	30,05
Junio	7.661,21	0,49%	37,87		625,00	0,37%	28,16
Julio	7.385,22	0,49%	36,50		625,00	0,37%	27,15
Agosto	6.909,37	0,49%	34,15		625,00	0,37%	25,40
Septiembre	7.251,98	0,49%	35,84		625,00	0,37%	26,66
Octubre	7.451,83	0,49%	36,83		625,00	0,37%	27,39
Noviembre	8.803,26	0,49%	43,51		625,00	0,37%	32,36
Diciembre	9.421,87	0,49%	46,57		625,00	0,37%	34,63
TOTAL	95.170,34		470,39		7.500,00		349,83

MESES	Pronóstico de Ventas Mensuales 2022	Impuestos municipales		Suministros y materiales		Imprenta y reproducción	
		%	GASTO PRONOSTICADO	%	GASTO PRONOSTICADO	%	GASTO PRONOSTICADO
Enero	8.384,51	0,08%	7,05	0,03%	2,52	0,19%	16,29
Febrero	8.574,84	0,08%	7,21	0,03%	2,58	0,19%	16,66
Marzo	7.680,24	0,08%	6,46	0,03%	2,31	0,19%	14,92
Abril	7.470,87	0,08%	6,28	0,03%	2,25	0,19%	14,51
Mayo	8.175,14	0,08%	6,87	0,03%	2,46	0,19%	15,88
Junio	7.661,21	0,08%	6,44	0,03%	2,31	0,19%	14,88
Julio	7.385,22	0,08%	6,21	0,03%	2,22	0,19%	14,35
Agosto	6.909,37	0,08%	5,81	0,03%	2,08	0,19%	13,42
Septiembre	7.251,98	0,08%	6,10	0,03%	2,18	0,19%	14,09
Octubre	7.451,83	0,08%	6,26	0,03%	2,24	0,19%	14,48
Noviembre	8.803,26	0,08%	7,40	0,03%	2,65	0,19%	17,10
Diciembre	9.421,87	0,08%	7,92	0,03%	2,84	0,19%	18,30
TOTAL	95.170,34		80,01		28,64		184,88

MESES	Pronóstico de Ventas Mensuales 2022	Seguridad y vigilancia		IVA que se carga al gasto		Otros Gastos	
		%	GASTO PRONOSTICADO	%	GASTO PRONOSTICADO	%	GASTO PRONOSTICADO
Enero	8.384,51	0,15%	12,33	0,08%	7,02	0,03%	2,56
Febrero	8.574,84	0,15%	12,61	0,08%	7,17	0,03%	2,62
Marzo	7.680,24	0,15%	11,30	0,08%	6,43	0,03%	2,35
Abril	7.470,87	0,15%	10,99	0,08%	6,25	0,03%	2,28
Mayo	8.175,14	0,15%	12,03	0,08%	6,84	0,03%	2,50
Junio	7.661,21	0,15%	11,27	0,08%	6,41	0,03%	2,34
Julio	7.385,22	0,15%	10,86	0,08%	6,18	0,03%	2,26
Agosto	6.909,37	0,15%	10,16	0,08%	5,78	0,03%	2,11
Septiembre	7.251,98	0,15%	10,67	0,08%	6,07	0,03%	2,22
Octubre	7.451,83	0,15%	10,96	0,08%	6,24	0,03%	2,28
Noviembre	8.803,26	0,15%	12,95	0,08%	7,37	0,03%	2,69
Diciembre	9.421,87	0,15%	13,86	0,08%	7,88	0,03%	2,88
TOTAL	95.170,34		139,99		79,64		29,09

MESES	Pronóstico de Ventas Mensuales 2022	Gastos Financieros		TOTAL DE SALIDA DE GASTOS
		%	GASTO PRONOSTICADO	
Enero	8.384,51	0,08%	6,41	751,44
Febrero	8.574,84	0,08%	6,56	754,31
Marzo	7.680,24	0,08%	5,87	740,82
Abril	7.470,87	0,08%	5,71	737,67
Mayo	8.175,14	0,08%	6,25	748,29
Junio	7.661,21	0,08%	5,86	740,54
Julio	7.385,22	0,08%	5,65	736,37
Agosto	6.909,37	0,08%	5,28	729,20
Septiembre	7.251,98	0,08%	5,55	734,36
Octubre	7.451,83	0,08%	5,70	737,38
Noviembre	8.803,26	0,08%	6,73	757,76
Diciembre	9.421,87	0,08%	7,20	767,09
TOTAL	95.170,34		72,77	8.935,24

MESES	Pronóstico de Ventas Mensuales 2023	Honorarios Profesionales		Arriendos		Fletes y correo	
		%	GASTO PRONOSTICADO	%	GASTO PRONOSTICADO	%	GASTO PRONOSTICADO
Enero	9.390,65	0,49%	46,42	8,83%	625,00	0,37%	34,52
Febrero	9.603,82	0,49%	47,47	8,83%	625,00	0,37%	35,30
Marzo	8.601,87	0,49%	42,52	8,83%	625,00	0,37%	31,62
Abril	8.367,37	0,49%	41,36	8,83%	625,00	0,37%	30,76
Mayo	9.156,16	0,49%	45,26	8,83%	625,00	0,37%	33,66
Junio	8.580,56	0,49%	42,41	8,83%	625,00	0,37%	31,54
Julio	8.271,45	0,49%	40,88	8,83%	625,00	0,37%	30,40
Agosto	7.738,49	0,49%	38,25	8,83%	625,00	0,37%	28,44
Septiembre	8.122,22	0,49%	40,15	8,83%	625,00	0,37%	29,86
Octubre	8.346,05	0,49%	41,25	8,83%	625,00	0,37%	30,68
Noviembre	9.859,65	0,49%	48,73	8,83%	625,00	0,37%	36,24
Diciembre	10.552,49	0,49%	52,16	8,83%	625,00	0,37%	38,79
TOTAL	106.590,78		526,86		7.500,00		391,81

MESES	Pronóstico de Ventas Mensuales 2023	Impuestos municipales		Suministros y materiales		Imprenta y reproducción	
		%	GASTO PRONOSTICADO	%	GASTO PRONOSTICADO	%	GASTO PRONOSTICADO
Enero	9.390,65	0,08%	7,89	0,03%	2,83	0,19%	18,24
Febrero	9.603,82	0,08%	8,07	0,03%	2,89	0,19%	18,66
Marzo	8.601,87	0,08%	7,23	0,03%	2,59	0,19%	16,71
Abril	8.367,37	0,08%	7,03	0,03%	2,52	0,19%	16,26
Mayo	9.156,16	0,08%	7,70	0,03%	2,76	0,19%	17,79
Junio	8.580,56	0,08%	7,21	0,03%	2,58	0,19%	16,67
Julio	8.271,45	0,08%	6,95	0,03%	2,49	0,19%	16,07
Agosto	7.738,49	0,08%	6,50	0,03%	2,33	0,19%	15,03
Septiembre	8.122,22	0,08%	6,83	0,03%	2,44	0,19%	15,78
Octubre	8.346,05	0,08%	7,01	0,03%	2,51	0,19%	16,21
Noviembre	9.859,65	0,08%	8,29	0,03%	2,97	0,19%	19,15
Diciembre	10.552,49	0,08%	8,87	0,03%	3,18	0,19%	20,50
TOTAL	106.590,78		89,58		32,09		207,07

MESES	Pronóstico de Ventas Mensuales 2023	Seguridad y vigilancia		IVA que se carga al gasto		Otros Gastos	
		%	GASTO PRONOSTICADO	%	GASTO PRONOSTICADO	%	GASTO PRONOSTICADO
Enero	9.390,65	0,15%	13,81	0,08%	7,86	0,03%	2,87
Febrero	9.603,82	0,15%	14,13	0,08%	8,04	0,03%	2,94
Marzo	8.601,87	0,15%	12,65	0,08%	7,20	0,03%	2,63
Abril	8.367,37	0,15%	12,31	0,08%	7,00	0,03%	2,56
Mayo	9.156,16	0,15%	13,47	0,08%	7,66	0,03%	2,80
Junio	8.580,56	0,15%	12,62	0,08%	7,18	0,03%	2,62
Julio	8.271,45	0,15%	12,17	0,08%	6,92	0,03%	2,53
Agosto	7.738,49	0,15%	11,38	0,08%	6,48	0,03%	2,37
Septiembre	8.122,22	0,15%	11,95	0,08%	6,80	0,03%	2,48
Octubre	8.346,05	0,15%	12,28	0,08%	6,98	0,03%	2,55
Noviembre	9.859,65	0,15%	14,50	0,08%	8,25	0,03%	3,01
Diciembre	10.552,49	0,15%	15,52	0,08%	8,83	0,03%	3,23
TOTAL	106.590,78		156,79		89,20		32,59

MESES	Pronóstico de Ventas Mensuales 2023	Gastos Financieros		TOTAL DE SALIDA DE GASTOS
		%	GASTO PRONOSTICADO	
Enero	9.390,65	0,08%	7,18	766,62
Febrero	9.603,82	0,08%	7,34	769,83
Marzo	8.601,87	0,08%	6,58	754,72
Abril	8.367,37	0,08%	6,40	751,19
Mayo	9.156,16	0,08%	7,00	763,08
Junio	8.580,56	0,08%	6,56	754,40
Julio	8.271,45	0,08%	6,33	749,74
Agosto	7.738,49	0,08%	5,92	741,70
Septiembre	8.122,22	0,08%	6,21	747,49
Octubre	8.346,05	0,08%	6,38	750,86
Noviembre	9.859,65	0,08%	7,54	773,69
Diciembre	10.552,49	0,08%	8,07	784,14
TOTAL	106.590,78		81,51	9.107,50

MESES	Pronóstico de Ventas Mensuales 2024	Honorarios Profesionales		Arriendos		Fletes y correo	
		%	GASTO PRONOSTICADO	%	GASTO PRONOSTICADO	%	GASTO PRONOSTICADO
Enero	10.517,53	0,49%	51,99	8,83%	625,00	0,37%	38,66
Febrero	10.756,28	0,49%	53,17	8,83%	625,00	0,37%	39,54
Marzo	9.634,09	0,49%	47,62	8,83%	625,00	0,37%	35,41
Abril	9.371,45	0,49%	46,32	8,83%	625,00	0,37%	34,45
Mayo	10.254,90	0,49%	50,69	8,83%	625,00	0,37%	37,69
Junio	9.610,23	0,49%	47,50	8,83%	625,00	0,37%	35,32
Julio	9.264,02	0,49%	45,79	8,83%	625,00	0,37%	34,05
Agosto	8.667,11	0,49%	42,84	8,83%	625,00	0,37%	31,86
Septiembre	9.096,89	0,49%	44,96	8,83%	625,00	0,37%	33,44
Octubre	9.347,58	0,49%	46,20	8,83%	625,00	0,37%	34,36
Noviembre	11.042,81	0,49%	54,58	8,83%	625,00	0,37%	40,59
Diciembre	11.818,79	0,49%	58,42	8,83%	625,00	0,37%	43,44
TOTAL	119.381,68		590,08		7.500,00		438,81

MESES	Pronóstico de Ventas Mensuales 2024	Impuestos municipales		Suministros y materiales		Imprenta y reproducción	
		%	GASTO PRONOSTICADO	%	GASTO PRONOSTICADO	%	GASTO PRONOSTICADO
Enero	10.517,53	0,08%	8,84	0,03%	3,16	0,19%	20,43
Febrero	10.756,28	0,08%	9,04	0,03%	3,24	0,19%	20,90
Marzo	9.634,09	0,08%	8,10	0,03%	2,90	0,19%	18,72
Abril	9.371,45	0,08%	7,88	0,03%	2,82	0,19%	18,21
Mayo	10.254,90	0,08%	8,62	0,03%	3,09	0,19%	19,92
Junio	9.610,23	0,08%	8,08	0,03%	2,89	0,19%	18,67
Julio	9.264,02	0,08%	7,79	0,03%	2,79	0,19%	18,00
Agosto	8.667,11	0,08%	7,28	0,03%	2,61	0,19%	16,84
Septiembre	9.096,89	0,08%	7,65	0,03%	2,74	0,19%	17,67
Octubre	9.347,58	0,08%	7,86	0,03%	2,81	0,19%	18,16
Noviembre	11.042,81	0,08%	9,28	0,03%	3,32	0,19%	21,45
Diciembre	11.818,79	0,08%	9,93	0,03%	3,56	0,19%	22,96
TOTAL	0,00		100,35		35,93		231,93

MESES	Pronóstico de Ventas Mensuales 2024	Seguridad y vigilancia		IVA que se carga al gasto		Otros Gastos	
		%	GASTO PRONOSTICADO	%	GASTO PRONOSTICADO	%	GASTO PRONOSTICADO
Enero	10.517,53	0,15%	15,47	0,08%	8,80	0,03%	3,21
Febrero	10.756,28	0,15%	15,82	0,08%	9,00	0,03%	3,29
Marzo	9.634,09	0,15%	14,17	0,08%	8,06	0,03%	2,94
Abril	9.371,45	0,15%	13,79	0,08%	7,84	0,03%	2,86
Mayo	10.254,90	0,15%	15,09	0,08%	8,58	0,03%	3,13
Junio	9.610,23	0,15%	14,14	0,08%	8,04	0,03%	2,94
Julio	9.264,02	0,15%	13,63	0,08%	7,75	0,03%	2,83
Agosto	8.667,11	0,15%	12,75	0,08%	7,25	0,03%	2,65
Septiembre	9.096,89	0,15%	13,38	0,08%	7,61	0,03%	2,78
Octubre	9.347,58	0,15%	13,75	0,08%	7,82	0,03%	2,86
Noviembre	11.042,81	0,15%	16,24	0,08%	9,24	0,03%	3,37
Diciembre	11.818,79	0,15%	17,39	0,08%	9,89	0,03%	3,61
TOTAL	119.381,68		175,62		99,88		36,47

MESES	Pronóstico de Ventas Mensuales 2024	Gastos Financieros		TOTAL DE SALIDA DE GASTOS
		%	GASTO PRONOSTICADO	
Enero	10.517,53	0,08%	8,04	783,61
Febrero	10.756,28	0,08%	8,23	787,21
Marzo	9.634,09	0,08%	7,37	770,29
Abril	9.371,45	0,08%	7,17	766,33
Mayo	10.254,90	0,08%	7,84	779,65
Junio	9.610,23	0,08%	7,35	769,93
Julio	9.264,02	0,08%	7,08	764,71
Agosto	8.667,11	0,08%	6,63	755,71
Septiembre	9.096,89	0,08%	6,96	762,19
Octubre	9.347,58	0,08%	7,15	765,97
Noviembre	11.042,81	0,08%	8,44	791,53
Diciembre	11.818,79	0,08%	9,04	803,24
TOTAL	119.381,68		91,30	9.300,37

Anexo 10

Cálculo del Estado de Situación Financiera en Base a las Ventas Pronosticadas

Para elaborar los estados de situación financiera proyectado para los años 2022-2024, se toma como base el estado de situación financiera del año 2021, para pronosticar estos valores se realizó en base a las ventas pronosticadas, y se reflejan en cada rubro de los pasivos

$$\% \text{ BASE} = \frac{\text{RUBRO}}{\text{VENTAS 2021}} \times 100$$
$$\text{CUENTA PRONOSTICADA} = \text{Ventas Pronosticadas} \times \% \text{ BASE}$$

VENTAS PRONOSTICADAS	VALOR
VENTAS 2021	84.973,52
VENTAS 2022	95.170,34
VENTAS 2023	106.590,78
VENTAS 2024	119.381,68

CUENTA	AÑO 2021	VENTAS PRONOSTICADAS	% BASE	VALOR PROYECTADO 2022
IVA por pagar	589,66	95.170,34	0,69%	660,42
Retenciones IVA compras	365,13	95.170,34	0,43%	408,95
Retención Fuente IR por pagar	531,59	95.170,34	0,63%	595,38
Aportes IESS por pagar	132,59	95.170,34	0,16%	148,50

CUENTA	AÑO 2022	VENTAS PRONOSTICADAS	% BASE	VALOR PROYECTADO 2023
IVA por pagar	660,42	106.590,78	0,69%	739,67
Retenciones IVA compras	408,95	106.590,78	0,43%	458,02
Retención Fuente IR por pagar	595,38	106.590,78	0,63%	666,83
Aportes IESS por pagar	148,50	106.590,78	0,16%	166,32

CUENTA	AÑO 2023	VENTAS PRONOSTICADAS	% BASE	VALOR PROYECTADO 2024
IVA por pagar	739,67	119.381,68	0,69%	828,43
Retenciones IVA compras	458,02	119.381,68	0,43%	512,98
Retención Fuente IR por pagar	666,83	119.381,68	0,63%	746,85
Aportes IESS por pagar	166,32	119.381,68	0,16%	186,28

Anexo 11

Cálculo de Proveedores en Base al Periodo Promedio de Pago Esperado

EMPRESA COMERCIAL “MIL MARAVILLAS”
PRONÓSTICO DE PROVEEDORES EN BASE AL PERIODO DE PAGO ESPERADO
De Enero a Diciembre 2021-2024

	AÑO BASE 2021	AÑO PROYECTADO 2022	AÑO PROYECTADO 2023	AÑO PROYECTADO 2024
Compras	68.529,85	57.758,56	65.888,59	73.113,58
% disminución anual		9%	30%	40%
Periodo de pago	356,88	325,00	228,00	137,00
Proveedores Esperado	67.936,32	52.143,14	41.729,44	27.823,78

Anexo 12

Cálculo de las Depreciaciones de Propiedad, Planta y Equipo

Propiedad, Planta y Equipo	LRTI		Uso efectivo del bien
	% Depreciación	Años de vida útil	
Muebles y Enseres	10%	10	7 años 7 meses
Equipos de Oficina	10%	10	7 años 2 meses

Propiedad, Planta y Equipo	Costo histórico	Depreciación Acumulada	Valor en libros
Muebles y Enseres	4.000,00	3.033,33	966,67
Equipos de Oficina	150,00	107,50	42,50

Por lo tanto, para poder hacer uso de este escudo fiscal es necesario considerar la depreciación de la propiedad, planta y equipo con un valor residual del 0% para ocupar al 100% la capacidad de la depreciación.

Depreciación de Muebles y Enseres

Valor histórico: 4.000,00

$$\text{Depreciación anual} = \frac{\text{Valor actual} - \text{Valor residual}}{\text{Años de vida útil}}$$

$$\text{Depreciación anual} = \frac{4.000,00 - (4.000,00 * 0\%)}{10}$$

$$\text{Depreciación anual} = 400,00$$

Depreciación de Equipos de Oficina

Valor histórico: 150,00

$$\text{Depreciación anual} = \frac{\text{Valor actual} - \text{Valor residual}}{\text{Años de vida útil}}$$

$$\text{Depreciación anual} = \frac{150,00 - (150,00 * 0\%)}{10}$$

$$\text{Depreciación anual} = 15,00$$

Es importante tomar en cuenta que la vida útil de los activos fijos de Muebles y Enseres junto al Equipo de Oficina acaba en los meses de mayo y octubre del último año proyectado respectivamente, por lo que la empresa decide adquirir nuevos activos fijos por un precio similar y se calcula el nuevo valor de la depreciación acumulada de los activos

Propiedad, Planta y Equipo	Costo histórico	Depreciación Acumulada	Valor en libros
Muebles y Enseres	4.000,00	233,33	3.766,67
Equipos de Oficina	150,00	2,50	147,50

Anexo 13

Cálculo de la Amortización de Pérdidas Fiscales e Impuesto a la Renta

PROYECCIONES PRELIMINARES DEL ESTADO DE RESULTADOS			
	2022	2023	2024
(+) VENTAS	95.170,34	106.590,78	119.381,68
(-) COSTO DE VENTAS	72.057,53	76.380,97	80.963,84
(=) UTILIDAD BRUTA	23.112,81	30.209,81	38.417,84
(-) GASTOS	20.090,24	20.894,18	21.718,73
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	3.022,57	9.315,63	16.699,11

CONCILIACIÓN TRIBUTARIA			
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	3.022,57	9.315,63	16.699,11
(-) INGRESOS EXENTOS	0,00	0,00	0,00
(+) GASTOS NO DEDUCIBLES LOCALES	0,00	0,00	0,00
(+) GASTOS NO DEDUCIBLES DEL EXTERIOR	0,00	0,00	0,00
UTILIDAD FISCAL	3.022,57	9.315,63	16.699,11

Cálculo del impuesto diferido por amortización de la pérdida acumulada en años anteriores:

Información Fiscal				
Porcentaje de Impuesto a la Renta	25%	25%	25%	25%
		2022	2023	2024
Utilidad/Pérdida	-43.838,66	3.022,57	9.315,63	16.699,11
Amortización de Pérdidas Tributarias		755,64	2.328,91	4.174,78
Impuesto Diferido	-10.959,67	755,64	2.328,91	4.174,78

Registro contable del impuesto diferido y el consumo del mismo en períodos futuros:

	-x-	Débito	Crédito
01/01/2022	Activo por impuesto diferido	10.959,67	
	Ingreso por impuesto diferido		10.959,67
	-x-		
31/12/2022	Gasto por impuesto diferido	755,64	
	Activo por impuesto diferido		755,64
	-x-		
31/12/2023	Gasto por impuesto diferido	2.328,91	
	Activo por impuesto diferido		2.328,91
	-x-		
31/12/2024	Gasto por impuesto diferido	4.174,78	
	Activo por impuesto diferido		4.174,78

Los cálculos del Impuesto a la Renta para los años del 2022 - 2024 se los realiza de acuerdo con la tabla RIMPE – EMPRENDEDOR

IMPUESTO A LA RENTA RIMPE - EMPRENDEDOR			
Limite interior	Límite superior	Impuesto a la fracción básica	Tipo Marginal (%)
0	20.000	60,00	0,00%
20.001	50.000	60,00	1,00%
50.001	75.000	360,00	1,25%
75.001	100.000	672,50	1,50%
100.001	200.000	1.047,50	1,75%
200.001	300.000	2.797,52	2,00%

Cálculo para el pago del Impuesto a la Renta			
Conciliación Tributaria	2022	2023	2024
Ingresos Brutos Gravados	95.170,34	106.590,78	119.381,68
(-) devoluciones o descuentos			
(+/-) impuestos diferidos	755,64	2.328,91	4.174,78
(-) límite inferior	75.001,00	100.001,00	100.001,00
(=) valor excedente	19.413,70	4.260,87	15.205,90
(x) Tipo Marginal (%)	1,50%	1,75%	1,75%
(=) Impuesto Tipo Marginal	291,21	74,57	266,10
(+) Impuesto a la Fracción Básica	672,50	1.047,50	1.047,50
Impuesto a la Renta	963,71	1.122,07	1.313,60

RESUMEN DE PROYECCIONES DEL ESTADO DE RESULTADOS

	2022	2023	2024
VENTAS	95.170,34	106.590,78	119.381,68
COSTO DE VENTAS	72.057,53	76.380,97	80.963,84
(=) UTILIDAD BRUTA	23.112,81	30.209,81	38.417,84
GASTOS	20.090,24	20.894,18	21.718,73
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	3.022,57	9.315,63	16.699,11
IMPUESTOS A LAS GANANCIAS	9.240,32	-3.450,98	-5.488,38
(-) Impuesto a la Renta	963,71	1.122,07	1.313,60
(+) Ingreso por Impuesto Diferido	10.959,67		
(-) Gasto por Impuesto Diferido	755,64	2.328,91	4.174,78
(=) Utilidad Neta Contable	12.262,89	5.864,65	11.210,73

Anexo 14*Cálculo del Efectivo y Equivalente al Efectivo*

Los cálculos del Efectivo y Equivalente al Efectivo se dividen en Caja y Bancos, por lo cual se ha calcula el porcentaje que pertenece a cada uno de ellos para luego multiplicar con el valor total de cada año proyectado.

	AÑO BASE 2021		AÑO PROYECTADO 2022		AÑO PROYECTADO 2023		AÑO PROYECTADO 2024	
Efectivo y Equivalente al Efectivo	1.275,36	100%	771,34		9.710,14		15.573,10	
Caja General	713,51	55,95%	431,53		5.432,41		8.712,49	
Banco Guayaquil	561,85	44,05%	339,81		4.277,73		6.860,61	

Anexo 15*Cálculo del Punto de Equilibrio 2022 – 2024*

EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS			EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA		
			AÑO 2022		
PE =	$1 - \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Costos Variables} + \text{Ventas Totales}}$		PE =	$\frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costos Variables}}$	x 100
	$1 - \frac{18.655,00}{74.456,48 + 95.170,34}$			$\frac{18.655,00}{95.170,34 - 74.456,48}$	x 100
PE =	85.710,86		PE =	90,06%	
			AÑO 2023		

$$\text{PE} = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas Totales}}}$$

$$\text{PE} = \frac{19.286,68}{1 - \frac{79.110,54}{106.590,78}}$$

$$\text{PE} = 74.809,47$$

$$\text{PE} = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costos Variables}} \times 100$$

$$\text{PE} = \frac{19.286,68}{106.590,78 - 79.110,54} \times 100$$

$$\text{PE} = 70,18\%$$

AÑO 2024

$$\text{PE} = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas Totales}}}$$

$$\text{PE} = \frac{19.918,36}{1 - \frac{84.077,81}{119.381,68}}$$

$$\text{PE} = 67.354,86$$

$$\text{PE} = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costos Variables}} \times 100$$

$$\text{PE} = \frac{19.918,36}{119.381,68 - 84.077,81} \times 100$$

$$\text{PE} = 56,42\%$$

Anexo 16

Oficio de Designación del Director del Trabajo de Titulación

Presentada el día de hoy, 11 de mayo del 2022, a las 10:00 horas. Lo certifica; Secretaria Abogada de la Facultad Jurídica Social y Administrativa de la Universidad Nacional de Loja.

ENA REGINA
PELAEZ
SORIA

Firmado digitalmente por ENA REGINA PELAEZ SORIA
Fecha: 2022.05.11 15:52:50 -05'00'

Dra. Ena Regina Peláez Soria Mg. Sc.

SECRETARIA ABOGADA DE LA FACULTAD JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

Loja, 11 de mayo del 2022, a las 10:00 horas, Atendiendo la petición que antecede, de conformidad a lo establecido en el **Art. 228**, del Reglamento de Régimen Académico de la UNL vigente; una vez emitido el informe favorable de estructura, coherencia y pertinencia del proyecto por parte del Licenciado: **Carlos Nelson Cobos Suárez Mg. Sc.** se designa al Licenciado: **Carlos Nelson Cobos Suárez Mg. Sc** Docente de la Carrera de Contabilidad y Auditoría de la Facultad Jurídica Social y Administrativa, como **DIRECTOR** del proyecto del trabajo de titulación con el tema: **ANÁLISIS A LOS ESTADOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA COMERCIAL MIL MARAVILLAS DE LA CIUDAD DE LOJA, PERIODOS 2020-2021** de autoría del Sr. **Franklin Steven Bravo Quizhpe**. Se le recuerda que conforme lo establecido en el Art. 228 antes mencionado. Usted en su calidad de directora del trabajo de integración curricular o de titulación "será responsable de asesorar y monitorear con pertinencia y rigurosidad científico-técnica la ejecución del proyecto y de revisar oportunamente los informes de avance, los cuales serán devueltos al aspirante con las observaciones, sugerencias y recomendaciones necesarias para asegurar la calidad de la investigación. Cuando sea necesario, visitará y monitoreará el escenario donde se desarrolle el trabajo de integración curricular o de titulación". **NOTIFÍQUESE para que surta efecto legal.**

DUNIA MARITZA
YAGUACHE MAZA

Firmado digitalmente por DUNIA MARITZA YAGUACHE MAZA
Fecha: 2022.05.11 18:55:14 -05'00'

Dra. Dunia Maritza Yaguache Maza Mg. Sc.

DIRECTORA CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

Loja, 11 de mayo del 2022, a las 17:00 horas Notifiqué con el decreto que antecede al Licenciado. Carlos Nelson Cobos Suárez Mg. Sc., para que en unidad de acto den constancia de lo actuado:

Firmado electrónicamente por:
CARLOS NELSON
COBOS SUAREZ

Lic. Carlos Nelson Cobos Suárez Mg. Sc.
DIRECTOR DEL PROYECTO

ENA REGINA
PELAEZ
SORIA

Firmado digitalmente por ENA REGINA PELAEZ SORIA
Fecha: 2022.05.11 15:53:01 -05'00'

Dra. Ena Regina Peláez Soria Mg. Sc.
SECRETARIA ABOGADA

Firmado electrónicamente por:
FREDDY PATRICIO
OCHOA RUILOVA

C.c. :Freddy P. Ochoa R.
C.c.- Franklin Steven Bravo Quizhpe

Anexo 17

Certificación de Aprobación del Trabajo de Titulación



UNL

Universidad
Nacional
de Loja

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
Facultad Jurídica, Social y Administrativa

CERTIFICACION DE APROBACION DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR O DE TITULACIÓN

Conforme lo establecido en el Art. 231 del Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja vigente, que textualmente en su parte pertinente dice: **“Aprobación de la Unidad de Integración Curricular o de Titulación.** La Unidad de Integración Curricular o de Titulación, está conformada por la asignatura denominada trabajo o unidad de integración curricular. A la culminación de las labores académicas de la asignatura denominada Trabajo o Unidad de Integración Curricular o de Titulación, el director del trabajo de integración curricular o de titulación, emitirá el certificado individual de culminación, con el cual el docente de la asignatura de integración curricular o trabajo de titulación calificará la aprobación del trabajo de integración curricular o de titulación el que, junto con las calificaciones logradas en el desarrollo de la asignatura, determinará la acreditación o no de la Unidad. En el certificado dejará sentada la razón de las posibles variaciones o modificaciones menores que se han realizado por ser indispensables para asegurar el buen desarrollo de la investigación...”, En mi calidad de director del trabajo de integración curricular **CERTIFICO:**

Que, el señor estudiante Franklin Steven Bravo Quizhpe, con C.C. N° 1313837997 ha culminado a satisfacción el trabajo de titulación denominado **“ANÁLISIS FINANCIERO EN LA EMPRESA COMERCIAL “MIL MARAVILLAS” DE LA CIUDAD DE LOJA, PERIODOS 2020-2021. PROPUESTA DE PLANEACION FINANCIERA PARA LOS PERIODOS 2022-2023-2024”**, Por lo manifestado dejo sentada razón de que dicho trabajo ha sido revisado y que el estudiante ha realizado los cambios sugeridos en su debido tiempo, por lo que me permito certificar que el presente Trabajo de Titulación está desarrollado en su totalidad (100%)

Es todo cuanto puedo certificar en honor a la verdad, a fin de que, de así considerarlo pertinente, el señor/a docente de la asignatura de integración curricular o trabajo de titulación; proceda a la calificación y aprobación del mismo; y, conjuntamente con las calificaciones logradas en el desarrollo de la asignatura, determine la acreditación o no de la Unidad de Integración Curricular o de Titulación, del mencionado estudiante.

Loja, 02 de septiembre del 2022



Firmado electrónicamente por:
**CARLOS NELSON
COBOS SUAREZ**

Mgs. Sc. Carlos Nelson Cobos Suárez
**DIRECTOR DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN
CURRICULAR O DE TITULACIÓN**

C.C. Sr. Franklin Steven Bravo Quizhpe
Expediente De Estudiante
Archivo

Anexo 18

Certificado de la Traducción Abstract

CERTIFICACIÓN DE TRADUCCIÓN

Loja, 16 de mayo de 2023

Lic. Junior Roberto Pinta Villano
DOCENTE DEL IDIOMA INGLÉS

CERTIFICO:

En mi calidad de traductor del idioma inglés, con capacidades que pueden ser probadas a través de la Certificación de Conocimiento de Inglés, nivel B2, que la traducción del Resumen (Abstract) del Trabajo de Integración Curricular denominado: “**Análisis Financiero en la empresa comercial “Mil Maravillas” de la ciudad de Loja, periodos 2020-2021. Propuesta de planeacion financiera para los periodos 2022-2023-2024**” de la autoría del señor estudiante **Franklin Steven Bravo Quizhpe**, con C.I. 1313837997 es correcta y completa, según las normas internacionales de traducción de textos.

Es cuanto puedo certificar en honor a la verdad, facultando al interesado **Franklin Steven Bravo Quizhpe** hacer uso legal del presente, según estime conveniente.

Atentamente,



Lic. Junior Roberto Pinta Villano
DOCENTE DEL IDIOMA INGLÉS