



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

FACULTAD JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

“DIAGNÓSTICO Y PLANEACIÓN FINANCIERA A LA
EMPRESA SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY DE
LA CIUDAD DE LOJA, PERÍODO 2019-2023”

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

AUTORA:

Rosa Estefani Rogel Quito

DIRECTORA:

CPA. Econ. Rosario Enith Moreno Alvear MAE.

1859

LOJA-ECUADOR

2021

CPA. ECON. ROSARIO ENITH MORENO ALVEAR MAE. DOCENTE DE LA CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DE LA FACULTAD JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA Y DIRECTORA DE TESIS

CERTIFICA:

Que la tesis titulada “DIAGNÓSTICO Y PLANEACIÓN FINANCIERA A LA EMPRESA SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY DE LA CIUDAD DE LOJA, PERÍODO 2019 - 2023” elaborada por la egresada Rosa Estefani Rogel Quito, previa a optar el Grado y Título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría Contador Público Auditor ha sido realizada bajo mi dirección y luego de haber revisado su contenido teórico-práctico, autorizo su presentación ante el respectivo tribunal de grado.

Loja, 10 de marzo de 2021



Firmado electrónicamente por:
**ROSARIO ENITH
MORENO ALVEAR**

CPA. Econ. Rosario Enith Moreno Alvear MAE.
DIRECTORA DE TESIS

AUTORÍA

Yo, Rosa Estefani Rogel Quito, declaro ser autora de la presente tesis denominada “DIAGNÓSTICO Y PLANEACIÓN FINANCIERA A LA EMPRESA SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY DE LA CIUDAD DE LOJA, PERÍODO 2019 - 2023” y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus Representantes Jurídicos de posibles reclamos o acciones legales, por el contenido de la misma.

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

Autora: Rosa Estefani Rogel Quito

Firma:

Cedula: 1104693153

Fecha: 10 de marzo de 2021

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

Yo, Rosa Estefani Rogel Quito, declaro ser la autora de la tesis titulada “Diagnóstico Y Planeación Financiera A La Empresa Super Boutique Del Calzado Yoredy De La Ciudad De Loja, Período 2019 - 2023” , como requisito para optar el grado de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría CPA, autorizo al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos, muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Digital Institucional. Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en el RDI, en las redes de información del país y del exterior, con las cuales tenga convenio la Universidad.

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

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los diez días del mes de marzo del dos mil veinte y uno, firma la autora.

Firma:

Autora: Rosa Estefani Rogel Quito

Cédula: 1104693153

Dirección: Loja, Cda. Daniel Álvarez

Correo Electrónico: estefani.chochita@gmail.com

Celular: 0990819584

DATOS COMPLEMENTARIOS

Directora de Tesis: CPA. Econ. Rosario Enith Moreno Alvear MAE.

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

Miembro del Tribunal: Dra. Yolanda Celi Vivanco Mg. Sc

Miembro del Tribunal: Lic. Carlos Nelson Cobos Suarez Mg. Sc

DEDICATORIA

El presente trabajo de tesis lo dedico principalmente a Dios, quien con su infinita bondad y misericordia ha permitido que logre este objetivo tan anhelado de mi formación profesional. A mis amados padres Samuel y María por ser el pilar fundamental en mi vida que con su ejemplo de superación, dedicación, consejos, sacrificio y apoyo incondicional hicieron posible que culmine con éxito mi carrera universitaria, mi tesis y obtenga mi título profesional. A mis hermanos Samuel, Josué, Jorge y Mateo, a Medardo gracias por estar a mi lado y apoyarme, a familiares quienes de una u otra manera me brindaron su apoyo para que culmine con éxito mis estudios.

Rosa Estefani

AGRADECIMIENTO

Mi gratitud eterna a la Universidad Nacional de Loja, a la Facultad Jurídica, Social y Administrativa, a la Carrera de Contabilidad y Auditoría, a las autoridades y personal docente, quienes con dedicación, responsabilidad y experiencia académica me impartieron sus sabias enseñanzas, sus valiosos conocimientos y me brindaron su apoyo en todos los momentos de mi formación profesional.

De manera especial a la CPA. Econ. Rosario Enith Moreno Alvear MAE Directora de la Tesis, quien con sus conocimientos y perseverancia ha sabido guiarme de manera acertada para la realización y culminación de la presente tesis.

Finalmente agradezco al Sr. Amílcar Vicente Ruiz Jiménez Gerente-Propietario de la Empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy y a todo su personal, quienes no escatimaron esfuerzo alguno en proporcionarme la información necesaria para el desarrollo y culminar con éxito este trabajo.

LA AUTORA

a. TÍTULO

**“DIAGNÓSTICO Y PLANEACIÓN FINANCIERA A LA EMPRESA SUPER
BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY DE LA CIUDAD DE LOJA, PERÍODO
2019-2023”**

b. RESUMEN

El presente trabajo de tesis denominado Diagnóstico y Planeación Financiera se lo efectuó en la Empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy”, de acuerdo a lo estipulado en el Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja, como requisito previo a optar el grado de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría Contador Público Auditor.

El trabajo de tesis inicia con la recopilación de información fidedigna de los Estados Financieros proporcionados por el propietario de la empresa para luego proceder con la aplicación de un Diagnóstico Financiero con el propósito de conocer la situación real de sus recursos de esa manera saber los niveles de liquidez, endeudamiento, actividad y rentabilidad a través de la aplicación de indicadores financieros para luego realizar la planeación financiera mediante el método de porcentajes de ventas para elaborar así los pronósticos, presupuestos de ingresos y gastos hasta llegar a los Estados Financieros perdiendo de esa manera conocer la situación futura de la empresa.

Para dar cumplimiento al primer objetivo específico planteado se realizó un diagnóstico financiero mediante la aplicación de indicadores financieros para determinar su situación económica – financiera dando como resultado que la rotación de sus inventarios es baja en ambos años, especialmente en el año 2018 con una rotación de 2.21 veces al año lo que demuestra que la empresa debe realizar promociones para que la mercadería tenga salida. Luego se presenta un informe del diagnóstico que comprende una síntesis de los resultados obtenidos, conclusión y recomendación que sirven de guía para el propietario para mejorar el desempeño de la empresa.

El segundo objetivo se identifica las necesidades de fondos que va a tener la empresa a lo largo del periodo de la planeación financiera con las fuentes disponibles para su financiación mediante

el desarrollo del presupuesto de efectivo el cual se determina que la empresa para los cinco años proyectados tendrá excedentes de efectivo siendo para el año 2019 se obtuvo un valor de \$72.202,36 para el 2020 un valor de \$138.281,22 en el 2021 subió a \$206.681,90 en el 2022 es de \$276.327,15 y el año 2023 el más representativo con un valor de \$347.712,14.

El tercer objetivo se elaboró los pronósticos de ventas y compras para los cinco años siendo así para el año 2019 se obtuvo unas ventas de \$523.656,05 para el 2020 las ventas bajaron debido al confinamiento que atravesó el país obteniendo unas ventas de \$484.905,50 en el año 2021 las ventas suben de nuevo a un valor de \$504.786,62 para el año 2022 se obtiene un valor de \$512.358,42 y para el año 2023 las ventas son de \$524.142,67 y sus compras para el año 2019 son de \$416.848,22 en el año 2020 sus compras igualmente bajan a 386.001,45 para el año 2021 sus compras suben a \$401.827,51 en el 2022 sus compras son de \$407.854,93 y para el año 2023 se obtuvo un valor de \$417.235,59 cuyos resultados surgieron aplicando los porcentajes de las proyecciones económicas que realiza el Banco Mundial de esa manera generar una base de datos proyectados para determinar las entradas y salidas del dinero con el fin de prever la futura disponibilidad del efectivo.

Para dar cumplimiento al último objetivo planteado se desarrolló los estados financieros proforma para los años 2019-2023 para reflejar las estimaciones esperadas de todos los activos, pasivos y resultados con el fin de brindar una perspectiva de las condiciones financieras futuras que pueda llegar a tener la empresa.

ABSTRACT

This thesis work called Diagnosis and Financial Planning was carried out at the Super Boutique del Calzado Yoredy Company”, in accordance with the provisions of the Regulations of the Academic Regime of the National University of Loja, as a prerequisite to opting for the degree of Engineering in Accounting and Auditing Public Accountant Auditor.

The thesis work begins with the compilation of reliable information from the financial statements provided by the owner of the company and then proceed with the application of a financial diagnosis in order to know the real situation of its resources in that way to know the levels of liquidity, indebtedness, activity and profitability through the application of financial indicators and then carry out financial planning through the method of sales percentages to prepare forecasts, budgets for income and expenses until reaching the Financial Statements, thus losing knowledge the future situation of the company.

To comply with the first specific objective set, a financial diagnosis was carried out by applying financial indicators to determine its economic-financial situation, resulting in low inventory turnover in both years, especially in 2018 with a turnover of 2.21 times a year, which shows that the company must carry out promotions so that the merchandise can be sold. Then a diagnosis report is presented that includes a synthesis of the results obtained, a conclusion and a recommendation that serve as a guide for the owner to improve the performance of the company.

The second objective is to identify the funding needs that the company will have throughout the financial planning period with the sources available for its financing through the development of

the cash budget which is determined that the company for the five projected years will have cash surpluses being for the year 2019 a value of \$ 72,202.36 was obtained for 2020 a value of \$ 138,281.22 in 2021 it rose to \$ 206,681.90 in 2022 it is \$ 276,327.15 and the year 2023 the most representative with a value of \$ 347,712.14.

The third objective was elaborated the forecasts of sales and purchases for the five years being thus for the year 2019 sales of \$ 523,656.05 were obtained for 2020 the sales fell due to the confinement that the country went through, obtaining sales of \$ 484,905.50 in In the year 2021, sales rise again to a value of \$ 504,786.62 for the year 2022, a value of \$ 512,358.42 is obtained and for the year 2023, sales are of \$ 524,142.67 and its purchases for the year 2019 are of \$ 416,848 , 22 in the year 2020 their purchases also fell to 386,001.45 for the year 2021 their purchases rose to \$ 401,827.51 in 2022 their purchases were \$ 407,854.93 and for the year 2023 a value of \$ 417,235.59 was obtained whose results They arose by applying the percentages of the economic projections made by the World Bank in this way to generate a projected database to determine the inflows and outflows of money in order to anticipate the future availability of cash.

To comply with the last proposed objective, the pro forma financial statements for the years 2019-2023 were developed to reflect the expected estimates of all assets, liabilities and results in order to provide a perspective of the future financial conditions that the company may have. business.

c. INTRODUCCIÓN

El Diagnóstico y Planeación Financiera es de vital importancia para toda empresa, les permite conocer la situación actual y con ello proyectarse hacia el futuro minimizando el riesgo, aprovechar las oportunidades y recursos con los que se cuenta financieramente, para tener una visión de las posibles inversiones que puedan realizar en periodos futuros. De ahí, la gran relevancia que tiene al realizar el diagnóstico y planeación financiera, por ser una herramienta que busca mantener el equilibrio financiero y económico en todos los niveles de la empresa así lograr alcanzar sus objetivos y metas a corto, mediano plazo, facilitando la oportuna toma de decisiones.

Con el desarrollo de la tesis “DIAGNÓSTICO Y PLANEACIÓN FINANCIERA A LA EMPRESA SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY DE LA CIUDAD DE LOJA, PERÍODO 2019-2023”, se pretende brindar un aporte al gerente propietario con alternativas válidas que servirán para planificar la optimización de sus recursos de tal forma que le ayude significativamente al desarrollo económico - financiero de la empresa y a la correcta toma de decisiones.

El presente trabajo de tesis se enmarca según lo establecido en el Reglamento de Régimen Académico vigente en la Universidad Nacional de Loja y su estructura es la siguiente: **Título**, denominado: “**DIAGNÓSTICO Y PLANEACIÓN FINANCIERA A LA EMPRESA SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY DE LA CIUDAD DE LOJA, PERÍODO 2019-2023**”; **Resumen** que comprende una visión global del tema investigado que se presenta en castellano y en inglés; **Introducción** la cual describe la importancia del tema, el aporte de la empresa y la estructura del trabajo de tesis; **Revisión de Literatura** en la que se presentan conceptos básicos que sustentan el desarrollo y estructuración del presente trabajo de tesis; **Materiales y Métodos** representan aquellos recursos tanto humanos como materiales que

facilitaron la realización del trabajo, así como aquellos métodos que permitieron contar con las directrices necesarias para realizar el trabajo de tesis completo; **Resultados** comprende el contexto empresarial: reseña histórica, base legal, misión, visión. Además, se desarrolla el Diagnóstico Financiero y el proceso de la Planeación Financiera que comprende el pronóstico de ventas y compras, presupuesto de efectivo y la elaboración de los estados financieros proforma; **Discusión** que es donde se realiza un análisis de todo lo que se ejecutó en el Diagnóstico y en la Planeación Financiera dando cumplimiento al objetivo general y específicos planteados. Finalmente se dan a conocer los puntos sobresalientes a través de **Conclusiones** que se plantean en base a los resultados obtenidos y **Recomendaciones** son las posibles soluciones a problemas existentes en la empresa las mismas que servirán de aporte para que su gerente propietario tome los correctivos adecuados que encaminen su negocio hacia el éxito; **Bibliografía** comprende un listado donde se anotó todas las fuentes de consulta que permitieron la elaboración adecuada y fundamentada del presente trabajo de tesis; los **Anexos** que son el respaldo del trabajo; **Índice** en el cual contempla toda la estructura del trabajo de tesis.

d. REVISIÓN DE LITERATURA

Diagnóstico Financiero

Es la fase de la gestión financiera que consiste en analizar la situación económico-financiera de la empresa con el fin de evaluar el comportamiento de las variables que intervienen en el desarrollo de la actividad empresarial, y detectar los elementos que pudieran afectar el cumplimiento de los objetivos perseguidos. (Cibrán, Prado, Crespo, & Huarte, 2013)

De acuerdo a Garcia (2014) establece que el diagnóstico financiero puede entenderse el estudio que se hace de la información que proporciona la contabilidad y la información disponible, para tratar de determinar la situación financiera de una empresa o de un área específica de ésta. Aunque la información contenida en los estados financieros es la que en primera instancia ayuda a conocer algo sobre la empresa, no quiere decir que sea concluyente en un estudio de la situación financiera de la misma. La contabilidad muestra cifras históricas, hechos cumplidos, que no necesariamente determinan lo que sucederá en el futuro. Se hace necesario, por lo tanto, recurrir a otro tipo de información cuantitativa y cualitativa que complemente la contable y permita conocer con precisión la situación del negocio.

Como se mencionó anteriormente, un adecuado diagnóstico financiero debe tener en cuenta aspectos cualitativos que indiquen cual es el objeto social, la ventaja comparativa y la estructura de la organización, cual es el sector en el que se encuentra y quienes son la competencia, así como la situación económica, política y social del país.

Fundamentos del diagnóstico financiero

Para el autor Ortiz (2005) expresa que el diagnóstico se justifica al conceptuar que sus resultados permiten a la dirección conocer los factores controlables y los no controlables que

afectan la vida empresarial en frentes como la competitividad, la creación de valor, el prestigio institucional y el cumplimiento de la misión.

El diagnóstico recoge la información particular a las decisiones que promueven los resultados y tiene en cuenta la utilización y destinación de los recursos, al entenderse que la explotación apropiada de los medios materiales y del potencial intelectual se refleja en los resultados alcanzados. El diagnóstico se efectúa a partir de una secuencia lógica y con el aporte de indicadores diseñados a partir de la información interna generada por la acción empresarial y de información externa relacionada con las ejecutorias de la competencia y con datos propios del comportamiento económico y social de la nación.

Fases del proceso del diagnóstico

Es conveniente establecer un orden en el proceso de evaluación que permita avanzar en un propósito y elaborar un informe adecuado a las necesidades de los distintos usuarios.

Según Gil (2004) dentro del proceso de análisis podemos diferenciar fases o etapas que facilitan el desarrollo del objeto de evaluación. Algunas de estas fases son:

- **Identificación de la empresa objeto de estudio:** supone la recolección de datos relativos a la distribución industrial y geográfica de las actividades desempeñadas, estructura de la propiedad, cotización en mercados organizados, edad de la empresa, antecedentes de la entidad, etc.
- **Selección de las variables que van a ser utilizadas en el análisis:** el analista debe seleccionar minuciosamente las variables que midan mejor el aspecto o aspectos empresariales que pretende analizar.
- **Búsqueda y obtención de información:** una vez identificada la empresa o empresas a analizar y seleccionadas las variables que van a ser utilizadas en el análisis, es necesario

recoger la información que nos permita calcular el valor de dichas variables de la manera más eficiente y ordenada como sea posible. Dependiendo de las magnitudes necesarias para realizar los cálculos de las variables, el analista acudirá a una u otra fuente de información.

- **Evaluación de la información con el objeto de contrastar su fiabilidad y validez:** la información obtenida en la etapa anterior debe ser contrastada y verificada ya que de otra forma los resultados que de ella se deriven carecerán de valor alguno. Para ello es preciso consultar fuentes de información distintas a las utilizadas para su obtención y revisar los informes emitidos por especialistas independientes (como son los auditores).
- **Preparación de la información para el análisis:** verificada y aceptada la validez de la información obtenida, en la mayoría de los casos, el analista necesita someter dicha información a un proceso de transformación que le llevará a aplicar los ajustes y reclasificaciones que considere oportunos con el fin de disponer de información con la que se puedan calcular directamente las diferentes variables seleccionadas en la segunda etapa del proceso de análisis.
- **Aplicación de las técnicas adecuadas:** a partir de la información transformada y conocidas las variables necesarias se procede a la aplicación de la técnica o las técnicas que el analista considere en cada momento más apropiadas para la consecución del objetivo propuesto (análisis de la liquidez, solvencia, rentabilidad, etc.)
- **Análisis e interpretación de los resultados obtenidos:** la información obtenida tras la aplicación de cada una de las técnicas consideradas debe ser analizada e interpretada con el fin de que resulte de utilidad para la toma de decisiones de los usuarios interesados.
- **Redacción del informe:** los resultados obtenidos con el análisis, convenientemente interpretados y reflejados en conclusiones parciales, deben presentarse en un informe

detallado, en el cual es preciso incluir también la conclusión final derivada de las correspondientes conclusiones parciales. Al informe se le debe adjuntar la información que ha sido utilizada en el análisis, tanto la original como la transformada, con el fin de facilitar a los usuarios la comprobación de los datos (pp. 14-16).

Análisis Financiero

“El análisis financiero es un método para determinar las consecuencias financieras de las decisiones de negocios, aplicando diversas técnicas que permiten seleccionar la información relevante, realizar mediciones y obtener conclusiones” (Fornero, 2017, p.7)

Córdoba (2012) define al análisis financiero como:

Un proceso de recopilación, interpretación y comparación de datos cuantitativos y cualitativos, y de hechos históricos y actuales de una empresa. Su propósito es obtener un diagnóstico sobre el estado real de la compañía, permitiéndole con ello una adecuada toma de decisión.

Sus fundamentos y objetivos giran en torno a la obtención de medidas y relaciones cuantitativas, para la toma de decisiones a través de la aplicación de instrumentos y técnicas matemáticas sobre cifras y datos suministrados por la contabilidad, transformándolos para su debida interpretación.

El proceso de análisis financiero se fundamenta en la aplicación de herramientas y de un conjunto de técnicas que se aplican a los estados financieros, y demás datos complementarios, con el propósito de obtener medidas y relaciones cuantitativas que señalen el comportamiento, no solo del ente económico sino también de algunas de sus variables más significativas e importantes.

El análisis financiero se desarrolla en distintas etapas y su proceso cumple diversos objetivos como:

- La conversión de datos, que puede considerarse como su función más importante.
- Herramienta de selección, de previsión o predicción.
- Las fundamentales funciones de diagnóstico y evaluación.

Las técnicas de análisis financiero contribuyen, por lo tanto, a la obtención de las metas asignadas a cualquier sistema gerencial de administración financiera, al dotar al gerente del área de indicadores y otras herramientas que permiten realizar un seguimiento permanente y tomar decisiones acerca de cuestiones, tales como:

- Supervivencia.
- Evitar riesgos de pérdida o insolvencia.
- Competir eficientemente.
- Maximizar la participación en el mercado.
- Minimizar los costos.
- Maximizar las utilidades.
- Agregar valor a la empresa.
- Mantener un crecimiento uniforme en utilidades.
- Maximizar el valor unitario de las acciones.

Objetivos.

A partir de los Estados Financieros que registran transacciones pasadas como evidencia del funcionamiento de un negocio, lo cual puede ser útil para predecir el comportamiento futuro de este, con el análisis financiero, los analistas financieros buscan responder fundamentalmente dos preguntas: ¿cuál es la rentabilidad de la empresa? y ¿está la compañía en buena condición financiera? Para adicionalmente:

- Evaluar los resultados de la actividad realizada.

- Poner de manifiesto las reservas internas existentes en la empresa.
- Aumentar la productividad del trabajo.
- Emplear de forma eficiente los medios que representan los activos fijos y los inventarios.
- Disminuir el costo de los servicios y lograr la eficiencia planificada.
- El estudio de toda información acerca de cómo está encaminada la dirección del trabajo en la empresa (pp.94-96).

Razones Financieras

Son instrumentos, herramientas o fórmulas que determinan la posición financiera de una empresa, los cuales utilizan información contable que proporcionan los estados financieros; con la finalidad de analizar, comparar e interpretar aquella información, para proporcionar resultados técnicos y que la gerencia tome decisiones adecuadas (Soto et al., 2017).

Córdoba (2012) establece que:

Las razones financieras evalúan el rendimiento de la empresa a partir del análisis de las cuentas del Estado de Resultados y del Balance General, no es solo con la aplicación de una fórmula a la información financiera para calcular una razón determinada sino además con la interpretación del valor de la razón.

Las razones financieras, para una mejor interpretación y análisis, han sido clasificadas de múltiples maneras, las más comunes son las siguientes:

- Razones de Liquidez
- Razones de Actividad
- Razones de Endeudamiento
- Razones de Rentabilidad

Razones de liquidez.

Son aquellas que evalúan la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones a corto plazo. Implica, por lo tanto, la habilidad para convertir activos en efectivo; las razones de liquidez reflejan la capacidad de una empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo conforme se vencen, a partir de ellas se pueden obtener muchos elementos de juicio sobre la solvencia de efectivo actual de la empresa y su capacidad para permanecer solvente en caso de situaciones adversas.

Entre las razones de liquidez se tienen:

- **Capital de trabajo neto.** El capital de trabajo se refiere a los activos circulantes, es la inversión que una empresa hace en activos a corto plazo (efectivo, valores negociables, inventarios y cuentas por cobrar). El capital de trabajo neto son los activos circulantes menos los pasivos circulantes. Mide la liquidez de una empresa, calculada así:

Fórmula:

$$\text{Capital de Trabajo} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

Estándar: Mayor que 1

- **Razón circulante:** Determina la capacidad de la empresa para cumplir sus obligaciones a corto plazo, se supone que mientras mayor sea la razón, mayor será la capacidad de la empresa para pagar sus deudas. Sin embargo, esta razón debe ser considerada como una medida simple de liquidez, ya que no considera la liquidez de los componentes individuales de los activos circulantes.

En general, una empresa que tenga activos circulantes integrados principalmente por efectivo y cuentas por cobrar circulantes tiene más liquidez que una empresa cuyos activos circulantes consisten básicamente de inventarios, se expresa de la manera siguiente:

Fórmula:

$$\text{Razón circulante} = \text{Activo Circulante} / \text{Pasivo Circulante}$$

Estándar: 1,5 y 2

- **Prueba ácida.** Es la razón circulante, excepto por que excluye el inventario, el cual generalmente es el menos líquido de los Activos circulantes, esta razón se concentra en el efectivo, los valores negociables y las cuentas por cobrar en relación con las obligaciones circulantes, por lo que proporciona una medida más correcta de la liquidez que la razón circulante. Calculada así:

Fórmula:

$$\text{Prueba ácida} = (\text{Activo Circulante} - \text{Inventario}) / \text{Pasivo Circulante}$$

Estándar: 0,5 a 1 en una empresa comercial puede considerarse satisfactoria**Razones de Actividad.**

Son las que establecen la efectividad con la que se están usando los recursos de la empresa. Estas razones, llamadas también indicadores de rotación, miden el grado de eficiencia con el cual una empresa emplea las diferentes categorías de activos que posee o utiliza en sus operaciones, teniendo en cuenta su velocidad de recuperación, expresando el resultado mediante índices o número de veces.

Las razones de actividad miden la velocidad con que diversas cuentas se convierten en ventas o efectivo, entre las cuales se tienen:

- **Rotación de inventarios:** Señala el número de veces que las diferentes clases de inventarios rotan durante un período de tiempo determinado o en otras palabras, el número de veces en que dichos inventarios se convierten en efectivo o cuentas por cobrar. Este indicador es

calculado para cada clase de inventario: materia prima, productos en proceso, productos terminados, mercancía para la venta, repuestos y materiales, entre los más comunes; en cuyo caso, el factor costo debe ser adaptado a las circunstancias, ya sea materia prima consumida, costo de producción, costo de ventas o consumos, según se trate de una u otra clase de inventario; y el inventario promedio debe ser representativo.

Mide la actividad o liquidez del inventario de una empresa, así:

Fórmula:

$$\text{Rotación de inventarios} = \text{Costo de ventas} / \text{Inventario}$$

- **Promedio de reposición de inventarios:** indica el número de días en que la empresa repone los inventarios, con el fin de dar debida atención a nuevas ventas.

Fórmula:

$$\text{Promedio de reposición de inventarios} = 360 \text{ días} / \text{Rotación de Inventario}$$

- **Rotación de cuentas por pagar:** La rotación de cuentas por pagar es semejante a la rotación de cuentas por cobrar. Sirve para calcular el número de veces que las cuentas por pagar; se convierten en efectivo en el curso del año.

Fórmula:

$$\text{Rotación de cuentas por pagar} = \text{Compras anuales} / \text{promedio de cuentas por pagar}$$

- **Período promedio por pagar:** Es la cantidad promedio de tiempo que se requiere para liquidar las cuentas por pagar, así:

Fórmula:

$$\begin{aligned} \text{Período promedio de pago} &= \text{Cuentas por Pagar} / \text{Compras promedio por día} \\ &= \text{Cuentas por Pagar} / (\text{Compras Anuales} / 360). \end{aligned}$$

- **Rotación de activos.** Indica la eficiencia con la que la empresa utiliza sus activos para generar ventas, así:

Fórmula:

$$\text{Rotación de activos} = \text{Ventas} / \text{Activos}$$

Este indicador establece la eficiencia en el empleo de los activos por parte de la administración, en su tarea de generación de ventas. Existen tantas clases de relaciones como cuentas del activo existan en un catálogo contable.

Razones de endeudamiento.

Razones de estructura de capital y solvencia, que miden el grado en el cual la empresa ha sido financiada mediante deudas. Estas razones indican el monto del dinero de terceros, que se utiliza para generar utilidades; estas son de gran importancia ya que comprometen a la empresa en el transcurso del tiempo, entre las cuales se tienen:

- **Nivel de endeudamiento.** Mide la proporción del total de activos aportados por los acreedores de la empresa, así:

Fórmula:

$$\text{Nivel de endeudamiento} = (\text{Pasivo Total} / \text{Activo Total}) * 100$$

- **Leverage.** Es un indicador del nivel de endeudamiento de una organización en relación a sus activos o patrimonio. Este indicador mide hasta qué punto está comprometido el patrimonio de los propietarios de la empresa con respecto a sus acreedores, es la proporción con que el

patrimonio y los acreedores participan en el financiamiento de los activos Dependiendo del tipo de pasivo considerado, el leverage puede ser:

Fórmulas:

- $\text{Leverage total} = (\text{Total pasivo} / \text{patrimonio}) * 100$
- $\text{Leverage financiero} = \text{Pasivo con entidades financieras} / \text{patrimonio}$
- $\text{Leverage corriente} = \text{Pasivo corriente} / \text{Patrimonio}$

Razones de rentabilidad.

Miden la eficiencia de la administración a través de los rendimientos generados sobre las ventas y sobre la inversión. Las razones de rentabilidad, también llamadas de rendimiento se emplean para controlar los costos y gastos en que debe incurrir y así convertir las ventas en ganancias o utilidades (pp. 99-105).

Zapata Sánchez (2011) establece las siguientes razones de rentabilidad:

- **Margen neto de utilidad:** demuestra el porcentaje de las utilidades que la empresa ha generado luego de haber deducido los gastos operativos y no operativos, es decir la utilidad luego de impuestos y participaciones.

Fórmula:

$$\text{Margen neto de utilidad} = (\text{utilidad neta} / \text{ventas netas}) * 100\%$$

- **Margen Bruto de utilidad sobre ventas:** esta razón indica el porcentaje de utilidades que la empresa genera en sus ventas, luego de haber deducido el costo de ventas de la mercadería facturada.

Fórmula:

$$\text{Margen neto de utilidad sobre ventas} = (\text{utilidad bruta en ventas} / \text{ventas netas}) * 100\%$$

- **Rentabilidad sobre el capital:** este es un índice de valor en el mercado que indica el rendimiento obtenido durante el periodo en relación con los aportes de capital.

Fórmula:

$$\text{Rentabilidad sobre capital} = (\text{utilidad neta} / \text{capital}) * 100\%$$

- **Rentabilidad sobre el patrimonio:** esta razón de rendimiento es más justa que la anterior, toda vez que la utilidad neta se relaciona con todos los haberes patrimoniales. Denota el porcentaje de rentabilidad obtenido en relación con la inversión total acumulada. (pp. 420-421).

Fórmula:

$$\text{Rentabilidad sobre el patrimonio} = (\text{utilidad neta} / \text{patrimonio}) * 100\%$$

Informe

Sánchez (2005) establece:

Un informe financiero es aquel documento en el cual, mediante comentarios, explicaciones, sugerencias, gráficas, etc., hace accesible a su cliente los conceptos y las cifras del contenido de los estados financieros que fueron objeto de su estudio.

Características del Informe

Se debe de realizar una adecuada presentación, de tal manera que capte la atención del lector por lo que el informe requiere ser realizado de la siguiente forma:

- **Completo.** - Presentación de datos favorables como desfavorables.
- **Lógicamente desarrollado.** - El trabajo debe de estar dividido en etapas, cada una permitiendo el desarrollo de los temas siguientes de forma natural y lógica

- **Claro y preciso.** - Los hechos deben de estar asentados concisamente, conclusiones y recomendaciones accesibles y justas, las soluciones deben de ser viables para un mismo problema.
- **Concreto.** - No debe de contener material extraño al problema y que se deben de referir a casos específicos y determinados del negocio, deben de evitarse abstracciones y generalizaciones.
- **Oportuno.** - La utilidad de un informe depende de la oportunidad con que se estén proporcionando los resultados, por lo anterior la información debe de ser siempre oportuna, ya que un informe extemporáneo ocasiona una situación falsa de apreciaciones inmediatas produciendo desorientación para la toma de decisiones, ya que estas pueden afectar periodos largos y cortos.

Partes del Informe

Cubierta. - Es la parte externa principal está destinada para;

- El nombre de la empresa
- Denominación de tratarse de un trabajo de interpretación de estados
- financieros o el tema que corresponda.
- La fecha o periodo a que correspondan los estados.

Antecedentes. - Esta sección es donde consta el trabajo realizado del Diagnóstico Financiero y está destinado generalmente para lo siguiente:

- Mención y alcance del trabajo realizado.
- Breve historia de la empresa, desde su constitución hasta la fecha del informe.
- Breve descripción de las características mercantiles, jurídicas y financieras de la empresa.
- Breve descripción de las características mercantiles, jurídicas y financieras de la empresa.
- Objetivos que persigue el trabajo realizado.

- Firma del responsable.

Estados Financieros. - En esta parte se presentan los estados financieros de la cooperativa, generalmente en forma sintética y comparativa, procurando que la terminología sea totalmente accesible a los usuarios de la información.

Gráficas. - Generalmente este informe contiene una serie de gráficas que propenden aún más la comprensión de los conceptos y las cifras del contenido de los estados financiero, queda a juicio del analista decidir el número de gráficas y la forma de las mismas.

Comentarios, Conclusiones y Recomendaciones. - Aquí se agrupa en forma ordenada, clara y accesible los diversos comentarios que fórmula el responsable del informe; así mismo las conclusiones y recomendaciones que juzgue pertinente presentar (p.3).

Planeación

“Planeación es un proceso administrativo que consiste en analizar las diferentes estrategias y cursos de acción, teniendo en cuenta una evaluación del entorno organizacional presente y futuro” (zonaeconomica, 2015)

Importancia

La planeación es importante porque reduce la incertidumbre y minimiza el riesgo, ya que a través de este proceso se prevén los cambios y se señala cómo se va a reaccionar en caso de que lleguen, disminuyendo considerablemente los riesgos que afecten de forma negativa a la institución (Gerencia, 2015, párr. 4).

Ventajas

- La planeación permite utilizar mejor los recursos de la empresa; aunque consume tiempo y dinero, sus beneficios son mayores.

- La planeación permite aprovechar las oportunidades que se presenten en el corto, mediano y largo plazos y, por tanto, anticiparse a las acciones de los competidores de la empresa.
- La planeación permite reducir la incertidumbre, el riesgo y los efectos del cambio (Hernández & Martínez , 2011, pág. 172)

Planeación financiera

Estupiñan (como se citó en Córdoba, 2012) establece que la planeación financiera es un proceso en el que se proyectan objetivos y planes de la empresa a corto, mediano y largo plazo, incluyendo el presupuesto de inversión, de financiación y de ingresos, costos y gastos de un período; coordinándose todas las proyecciones conjuntamente con el cash flow mensual, para ir efectuando la comparación con ejecuciones, y así analizar sus variaciones, determinando responsabilidades y proponiendo los cambios necesarios y en general, si son posibles para poder adoptar alternativas de inversión y de financiación.

Córdoba (2012) establece:

La planeación financiera procura conservar el equilibrio económico de la empresa en todos sus niveles, incluyendo el área operativa y estratégica. La estructura operativa se desarrolla en función de su implicación con la estratégica. La planeación financiera es la encargada de aportar una estructura acorde a la base de negocio de la empresa, mediante la implementación de una contabilidad analítica y del diseño de los estados financieros, con lo cual se define el rumbo que tiene que seguir una organización para alcanzar sus objetivos estratégicos, mediante un accionar armónico de todos sus integrantes y funciones (p.119).

Cuando nos referimos a la Planeación Financiera intuitivamente quizá pensamos en un modelo de proyecciones financieras que arroje los estados financieros de resultados, balance y flujos de recursos con sus respectivos indicadores. Sin embargo, aquella comprende todo un conjunto de

actividades, las cuales se desarrollan principalmente en el nivel estratégico tanto de negocio como funcional y en menor grado, en el nivel operativo. El proceso de Planeación Financiera ha sido y seguirá siendo uno de los más importantes a llevar a cabo en cualquier tipo y tamaño de negocio.

Para Gitman (2012) la planeación financiera es un aspecto importante de las operaciones de la empresa porque brinda rutas que guían, coordinan y controlan las acciones de la empresa para lograr sus objetivos. Dos aspectos clave del proceso de planeación financiera son la planeación de efectivo y la planeación de utilidades. La planeación de efectivo implica la elaboración del presupuesto de caja de la empresa. La planeación de utilidades implica la elaboración de estados proforma. Tanto el presupuesto de caja como los estados pro forma son útiles para la planeación financiera interna, además los prestamistas existentes y potenciales siempre los exigen.

Clasificación

- Los **planes financieros a largo plazo (estratégicos)** establecen las acciones financieras planeadas de una empresa y el impacto anticipado de esas acciones durante periodos que varían de 2 a 10 años. Son comunes los planes estratégicos a cinco años y se revisan a medida que surge nueva información significativa. Por lo general, las empresas que están sujetas a un alto grado de incertidumbre operativa, ciclos de producción relativamente cortos, o ambas situaciones, acostumbran usar horizontes de planificación más cortos.

Los planes financieros a largo plazo forman parte de una estrategia integrada que, junto con los planes de producción y marketing, lleva a la empresa hacia metas estratégicas. (...) Estos planes reciben el apoyo de una serie de planes anuales de presupuestos y utilidades.

- Los **planes financieros a corto plazo (operativos)** especifican las acciones financieras a corto plazo y el impacto anticipado de esas acciones. Estos planes abarcan con frecuencia un periodo de 1 a 2 años. Las entradas clave incluyen el pronóstico de ventas y diversas formas de datos

operativos y financieros. Las salidas clave incluyen varios presupuestos operativos, el presupuesto de caja y los estados financieros proforma (...) nos centramos únicamente en la planificación de efectivo y utilidades desde la perspectiva del administrador financiero (p. 103).

Proceso para la planeación financiera

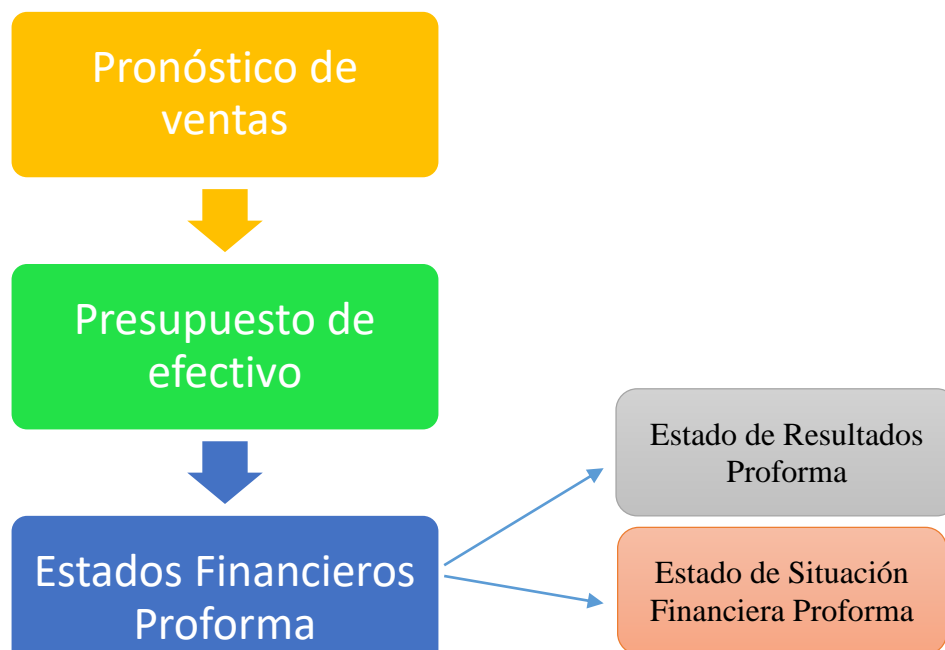


Figura 1. Proceso de la planeación financiera

Elaborado por: La Autora

Pronóstico Financiero

Córdoba (2012) define al pronóstico financiero como:

La acción de emitir un enunciado sobre lo que es probable que ocurra en el futuro, en el área financiera, basándose en análisis y en consideraciones de juicio a partir de eventos que se realizarán en un momento específico en el futuro y un grado de incertidumbre existen diferentes criterios para clasificar los métodos de pronóstico, como son los subjetivos o de opiniones, históricos y causales:

- **Métodos subjetivos o de opiniones.** Se basan en la opinión de expertos, tanto internos como externos a la empresa. Estos juicios deben estar fundamentados en hechos, apoyados en información inherente a su área de competencia. La información de los expertos se obtiene a través de encuestas, pruebas y otros métodos.
- **Métodos históricos.** Fundamentados en hechos pasados, correspondiendo la interpretación al que realiza el pronóstico.
- **Métodos causales.** Se basan en las causas que determinan los hechos, y entre ellos tenemos el modelo de correlación, el econométrico y el análisis de sensibilidad.
- **Método de Regresión Lineal.** También denominado *Diagrama de* esparcimiento, se encarga de calcular las relaciones promedias a lo largo de un período de tiempo, por lo que no depende tanto de los datos actuales de un punto en particular del tiempo y es generalmente, más exacto si se proyecta una tasa de crecimiento considerable o si el período de pronóstico abarca varios años (p. 119).

Presupuesto financiero

Corvo (2018) El presupuesto financiero es la predicción de los ingresos y gastos del negocio a corto y largo plazo. es una herramienta muy poderosa para lograr los objetivos a largo plazo del negocio. Mantiene informados a los accionistas y otros miembros de la organización sobre el funcionamiento de la empresa (párr.1).

Los presupuestos son documentos administrativos dentro de la función de planificación, que se computan por anticipado para proyectar en términos monetarios los ingresos, gastos e inversiones relacionados con el cumplimiento de determinadas funciones de la empresa dirigidas todas hacia el logro de objetivos, prefijados y que se cumplirán mediante la integración de un conjunto de esfuerzos en los cuales intervendrán recursos humanos, materiales y financieros.

Generalmente se preparan por períodos, que van de 1 a 5 años. El presupuesto cumple las siguientes funciones en una organización:

- El control financiero.
- Descubrir qué es lo que se está haciendo, comparando los resultados con sus los datos programados para verificar los logros o remediar las diferencias.
- Desempeñar los roles preventivos y correctivos dentro de la organización (Córdoba Padilla, 2012, p. 121).

Pronóstico de Ventas.

Gitman (2012) define:

La entrada clave en el proceso de la planificación financiera a corto plazo es el pronóstico de ventas de la empresa. De acuerdo con el pronóstico de ventas, el administrador financiero calcula los flujos de efectivo mensuales generados por los ingresos de ventas proyectadas y los desembolsos relacionados con la producción, el inventario y las ventas. El administrador también determina el nivel requerido de activos fijos y el monto de financiamiento (si lo hay) necesario para apoyar el nivel proyectado de ventas y producción. En la práctica, la obtención de buenos datos es el aspecto más difícil del pronóstico. El pronóstico de ventas se basa en un análisis de datos externos, internos o una combinación de ambos.

- Un **pronóstico externo** se basa en las relaciones observadas entre las ventas de la empresa y ciertos indicadores económicos externos clave, como el producto interno bruto (PIB), la construcción de nuevas viviendas, la confianza del consumidor y el ingreso personal disponible.
- Los **pronósticos internos** se basan en una encuesta, o consenso, de pronósticos de ventas obtenidos a través de los propios canales de ventas de la empresa. Por lo general, se les pide a

los vendedores de campo de la empresa que calculen cuántas unidades de cada tipo de productos esperan vender el año siguiente.

Método de Pronóstico de porcentajes.

Aunque los estados proforma y los presupuestos son muy útiles pueden ser complejos y su producción podría consumir mucho tiempo. Por ello los gerentes utilizan a menudo un método para crearlos más rápidamente: el método de pronóstico de porcentaje de ventas de las ventas.

El crecimiento de las ventas requiere inversiones adicionales en cuentas por cobrar, inventarios y activos fijos así que la compañía necesita financiamiento para crecer. Una parte del financiamiento a corto plazo se obtiene espontáneamente de las ventas adicionales, porque las cuentas por pagar y partidas acumuladas como salarios e impuestos aumentan naturalmente cuando las ventas aumentan.

Método histórico.

Consiste en tomar como referencia las ventas pasadas y analizar la tendencia, el pronóstico de ventas se proporcionará frecuentemente como la tasa de crecimiento de las ventas, en vez de como un monto monetario explícito de ventas. Ciertamente no es posible tener pronósticos de ventas perfectos ya que las ventas dependen del estado futuro incierto de la economía.

Considerar el método histórico para las proyecciones y más aún en los presupuestos de venta constituye un punto de partida favorable ya que la información de sucesos pasados al ser analizada, sirve de mucho para fijar los incrementos u objetivos de ventas que se desea alcanzar en el futuro.

Modelo de pronóstico de ventas.

Tabla 1

Método porcentaje sobre ventas

SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY		
MÉTODO PORCENTAJE SOBRE VENTAS DEL AÑO ANTERIOR VENTAS		
MESES	VENTAS REALES	%IP
Enero	Xxxx	Xxxx
Febrero	Xxxx	Xxxx
Marzo	Xxxx	Xxxx
Abril	Xxxx	Xxxx
Mayo	Xxxx	Xxxx
Junio	Xxxx	Xxxx

Fuente: Lawrence & Chad, (2012). Principios de Administración Financiera. México: Pearson

Elaborado por: La Autora

Fórmula

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

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

IP = Incremento porcentual

V(R) = Ventas del periodo real

PVM = Pronostico ventas mensuales

%IP = Porcentaje incremento porcentual

Tabla 2

<i>Incremento IP Enero</i>	<i>Incremento (IP) Febrero</i>
$IP = V(R) * \%IP$	$IP = V(R) * \%IP$
$IP = xxx * xxx$	$IP = xxx * xxx$
$IP = xxx$	$IP = xxx$
<i>Venta Pronóstico Enero</i>	<i>Venta Pronóstico Febrero</i>
$PVM = IP + V(R)$	$PVM = IP + V(R)$
$PVM = xxx + xxx$	$PVM = xxx + xxx$
$PVM = xxx$	$PVM = xxx$

Fuente: Lawrence & Chad, (2012). Principios de Administración Financiera. México: Pearson

Elaborado por: La Autora

Tabla 3

Método porcentaje sobre ventas

SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY		
METODO PORCENTAJE SOBRE VENTAS DEL AÑO ANTERIOR VENTAS		
MESES	IP	PRÓNOSTICO
Enero	Xxxx	Xxxx
Febrero	Xxxx	Xxxx
Marzo	Xxxx	Xxxx
Abril	Xxxx	Xxxx
Mayo	Xxxx	Xxxx
Junio	Xxxx	Xxxx

Fuente: Lawrence & Chad, (2012). Principios de Administración Financiera. México: Pearson

Elaborado por: La Autora

Planeación del Efectivo

Elaboración del presupuesto de caja

Definición.

Ortiz (2011) establece que:

El presupuesto de caja es un estado financiero proforma que permite establecer, para un periodo futuro, el movimiento de efectivo, en cuanto a entradas, salidas y saldo al final de dicho periodo.

El flujo de caja proyectado permite apreciar, para el período analizado, entre otras cosas, cuáles serán las fuentes de efectivo de la empresa y cómo se utilizará dicho efectivo, cómo se financiarán las inversiones que requiera la empresa, cómo se cubrirán los faltantes temporales de efectivo para capital de trabajo y cómo se invertirán los excedentes temporales de caja que pueda llegar a tener el negocio, (...) puede prepararse por períodos mensuales, trimestrales, semestrales o anuales.

El flujo de caja tiene como propósitos primordiales lo siguiente:

- Presentar la información correspondiente a las entradas y salidas de efectivo de una empresa, durante un período determinado de tiempo.
- Evaluar la habilidad de la empresa para generar futuros flujos de efectivo.
- Prever las necesidades de efectivo y la manera de cubrirlas adecuada y oportunamente.
- Prever las necesidades de efectivo y la manera de cubrirlas adecuada y oportunamente.

Con independencia de la manera en que se presente, el flujo de caja tiene como elementos básicos los siguientes:

- El saldo inicial de caja, que corresponde al monto de efectivo con el cual se inicia el período
- contable y que debe tomarse del balance inicial, primer renglón del activo corriente.

- Las entradas de efectivo durante el período objeto de análisis, las cuales tienen como base el estado de resultados y los movimientos del balance.
- Las salidas de efectivo del período, cuyo soporte es el mismo del punto anterior.
- El flujo neto del período, el cual puede ser positivo o negativo, y que resulta de la diferencia entre entradas y salidas del período.
- El saldo final de caja, resultado de sumar el saldo inicial y el flujo neto del período (pp.339-340).

Entradas de efectivo.

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

Salidas de efectivo.

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

Compras en efectivo	Desembolsos en activos fijos
Pagos de cuentas por pagar	Pagos de intereses
Pagos de renta y arrendamiento	Pagos de dividendos en efectivo
Sueldos y salarios	Pagos del principal (préstamos)
Pagos de impuestos	Readquisición o retiros de acciones

Tabla 4*Presupuesto de caja*

**SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY
PRESUPUESTO DE CAJA**

DESCRIPCIÓN	ENERO	FEBRERO	...	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Entradas de efectivo	\$ <u>XXX</u>	<u>\$XXX</u>		<u>\$XXX</u>	<u>\$XXX</u>
(-) Desembolso de efectivo	<u>XXA</u>	<u>XXH</u>		<u>XXN</u>	<u>XXU</u>
Flujo de efectivo neto	<u>\$XXB</u>	<u>\$XXI</u>		<u>\$XXO</u>	<u>\$XXV</u>
(+) Efectivo inicial	<u>XXC</u>	<u>XXD</u>	<u>XXJ</u>	<u>XXP</u>	<u>XXQ</u>
Efectivo final	<u>\$XXD</u>	<u>\$XXJ</u>		<u>\$XXQ</u>	<u>\$XXW</u>
(-) Saldo de efectivo mínimo	<u>XXE</u>	<u>XXK</u>	...	<u>XXR</u>	<u>XXY</u>
Financiamiento total requerido		<u>\$XXL</u>		<u>\$XXS</u>	
Saldo del efectivo excedente	<u>\$XXF</u>				<u>\$XXZ</u>

Fuente: Lawrence & Chad, (2012). Principios de Administración Financiera. México: Pearson

Elaborado por: La Autora

Planeación de Utilidades

Estados financieros proforma

Mientras que la planeación de efectivo se centra en el pronóstico de flujos de efectivo, la planeación de las utilidades se basa en los conceptos de acumulación para proyectar la utilidad y la posición financiera general de la empresa. Los accionistas, los acreedores y la administración de la compañía prestan mucha atención a los estados financieros proforma, que son estados de resultados y balances generales proyectados. Los pasos básicos del proceso de la planeación financiera a corto plazo.

Se requieren dos entradas para elaborar los estados proforma: **1.** Los estados financieros del año anterior y **2.** El pronóstico de ventas del año siguiente.

Estado de resultados proforma.

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

El estado de resultados consiste en utilizar un método porcentual de ventas, el cual predice las ventas para luego establecer el costo de los bienes vendidos, costos de operación y gastos de intereses en forma de porcentaje de ventas proyectadas. Los porcentajes empleados tienen cierta probabilidad de ser los porcentajes de ventas de estos reglones en el año inmediato anterior.

El método del porcentaje de ventas es un método sencillo para desarrollar un estado de resultados pro forma. Pronostica las ventas y después expresa los diversos rubros del estado de resultados como porcentajes de las ventas proyectadas. Es probable que los porcentajes usados correspondan a los porcentajes de ventas de esos rubros en el año anterior.

Modelo Estado de Resultados Proforma.

**SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY
ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE
EXPRESADO EN DOLARES AMERICANOS**

DESCRIPCIÓN DE LA CUENTA	VALORES
Ventas	Xxxx
Costo de ventas	Xxxx
Utilidad Bruta en Ventas	Xxxx
GASTOS OPERACIONALES	
sueldos y salarios	Xxxx
Aportaciones al IESS	Xxxx
Décimo Tercer sueldo	Xxxx
Décimo Cuarto sueldo	Xxxx
Fondos de reserva	Xxxx
vacaciones	Xxxx
Depreciaciones	Xxxx
Publicidad	Xxxx
Útiles de Oficina	Xxxx
Mantenimiento y reparaciones	Xxxx
Transporte	Xxxx
Uniformes	Xxxx
Gastos Generales	Xxxx
Otros Gastos	Xxxx
TOTAL DE GASTOS OPERACIONALES	Xxxx
UTILIDAD OPERACIONAL	Xxxx

Estado de Balance General.

Es un balance de carácter conjetural que se practica para estimar la situación y los resultados probables de una empresa, con arreglo a las operaciones o planes en curso de realización.

Para calcular el balance general proforma se tiene en cuenta el cálculo de determinados niveles deseados de algunas partidas del balance y la estimación de otras, utilizando el financiamiento como cifra de compensación. Para la proyección del balance general se debe tener a mano la información:

- Balance general periodo anterior
- Estado de perdidas ganancia proyectado
- Presupuesto de caja

Una manera práctica de afrontar la proyección del balance general constara de los siguientes puntos:

- Tomar el último balance histórico el cual sirve como guía para establecer que renglones deben aparecer en el nuevo balance
- Con base en los rubros de balance histórico se observa cuáles de ellos se modifican de acuerdo con los registros del estado de pérdidas y ganancias o con los movimientos del presupuesto de caja.

Una norma que debe tomarse en cuenta es que todo ingreso o egreso contabilizado en pérdidas y ganancias debe pasar por el mismo valor al presupuesto de la caja o al balance general o repetirse entre los dos. Asimismo, los ingresos y egresos del presupuesto de caja que no han sido cargados a pérdidas y ganancias deben reflejarse en el balance general (pp. 104 – 118).

Modelo del Estado de Situación Financiera Proforma.

**SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY
PROYECCIÓN DE SITUACIÓN FINANCIERA
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL ...**

CUENTAS	VALORES
ACTIVO	
ACTIVO CORRIENTE	
Caja-Bancos	Xxxx
Cuentas por cobrar	Xxxx
Ir retenido	Xxxx
Crédito Tributario	Xxxx
Inv. Productos Terminados	Xxxx
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	Xxxx
ACTIVO FIJO	
Edificios	Xxxx
Muebles y enseres	Xxxx
Equipo de oficina	Xxxx
Equipo de computación	Xxxx
Vehículos	Xxxx
(-) Depreciación acumulada	Xxxx
TOTAL ACTIVO FIJO	Xxxx
TOTAL DEL ACTIVO	Xxxx
PASIVO	
PASIVO CORRIENTE	
Cuentas por pagar	Xxxx
IESS por pagar	Xxxx
Retenciones fuente por pagar	Xxxx
IVA retenido por pagar	Xxxx
TOTAL PASIVO CORRIENTE	Xxxx
PASIVO LARGO PLAZO	
Prestamos Inst. Financiera	Xxxx
TOTAL PASIVO LARGO PLAZO	Xxxx
TOTAL PASIVO	Xxxx
PATRIMONIO	
Utilidad/Perdida del Ejercicio	Xxxx
Capital Social	Xxxx
TOTAL PATRIMONIO	Xxxx
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	Xxxx

Sistema Dupont

Para Ortiz (2011) establece que una demostración de la forma como pueden integrarse algunos de los indicadores financieros la constituye el denominado Sistema Dupont. Este sistema correlaciona los indicadores de actividad con los indicadores de rendimiento, para tratar de establecer si el rendimiento de la inversión (utilidad neta/activo total) proviene primordialmente de la eficiencia en el uso de los recursos para producir ventas o del margen neto de utilidad que tales ventas generan.

El método parte de la descomposición del indicador de rendimiento del activo total, de la siguiente

manera:

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

La igualdad se produce al cancelar matemáticamente el factor ventas en la parte derecha. En el campo financiero esto quiere decir que, según el tipo de empresa, el rendimiento de la inversión puede originarse principalmente en el margen neto de las ventas o en la rotación del activo total (p. 182).

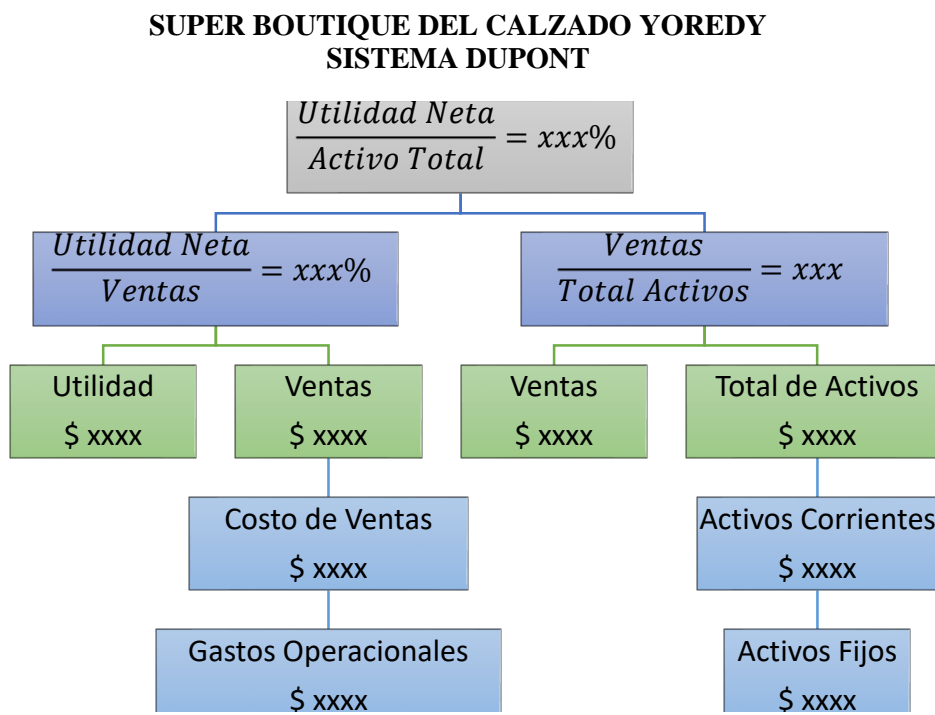


Figura 2. Sistema Dupont

e. MATERIALES Y MÉTODOS

Para la realización de la presente tesis se utilizaron materiales y métodos que permitieron la redacción de la información necesaria para el desarrollo del presente trabajo.

Materiales

Materiales de Oficina.

- Suministros de Oficina
- Esferográficos
- Borradores
- Carpetas
- Copias de documentos
- Calculadora

Equipo de computación.

- Computadora
- Flash Memory
- Impresora

Métodos

Científico

Se aplicó durante el desarrollo del trabajo de tesis, para la revisión de literatura el método permitió la búsqueda y recopilación de conceptos, cálculos para llevar a cabo el diagnóstico financiero y la planeación financiera en base a las distintas opiniones de los autores, logrando la vinculación de la teoría con la parte práctica del trabajo.

Deductivo

Se aplicó en la revisión de literatura, recopilando información bibliográfica que fundamenten de manera general aspectos teóricos en donde se exponga principios, definiciones y criterios amplios en relación al diagnóstico y planeación financiera para seguidamente establecer los Estados Financieros proforma; así mismo en la práctica se parte del diagnóstico financiero, tomando en cuenta los Estados Financieros base aplicando indicadores financieros con sus respectivas interpretaciones, y en la planeación financiera se elaboró los Pronósticos de ventas y compras para finalmente elaborar los Estados Financieros Proforma.

Inductivo

Se lo utilizó en la parte práctica de la tesis principalmente para obtener resultados más específicos como son la aplicación de los diferentes indicadores financieros de esa manera analizar particularmente los hechos económicos y financieros para con ello elaborar el informe de diagnóstico financiero; con respecto a la planeación financiera se partió de Estados Financieros reales para proyectar las entradas y salidas de efectivo para prever la situación económica y financiera que se obtendrá a futuro.

Analítico

Se realizó al momento de analizar e interpretar el Diagnóstico Financiero mediante los indicadores financieros para proceder al desarrollo del método porcentual para elaborar los diferentes pronósticos hasta llegar a los Estados Financieros Proforma con la finalidad de determinar la situación futura de la empresa.

Método Sintético

El método sintético sirvió para elaborar el informe del diagnóstico y planeación financiera de una forma detallada y resumida, de modo que permita al usuario de la información tener una visión

general de la situación económica y financiera de la empresa, así mismo se lo utilizó para la formulación de las conclusiones y recomendaciones como resultado final de la tesis las cuales contribuirán para que el propietario pueda adoptar las mejores decisiones para la optimización de los recursos disponibles.

Método Matemático

Este método se utilizó en el desarrollo de las fórmulas al realizar el diagnóstico aplicando los indicadores financieros y en las proyecciones de la planeación financiera para la obtención de porcentajes, como el incremento porcentual de ventas que sirve como base en el reconocimiento y formulación de los diferentes pronósticos y sus cambios.

f. RESULTADOS

Contexto Empresarial

La Empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy es una empresa privada creada 01 de abril del año 1989, inicia sus actividades comerciales con un solo local en la ciudad de Loja ubicada en las calles José Antonio Eguiguren y 18 de noviembre.

Así mismo se encuentra inscrita en el SRI, con Registro Único de Contribuyente RUC: 1704412459001 obligado a llevar contabilidad, cuenta con el permiso de funcionamiento respectivo otorgado por el Municipio de Loja. Su capital inicial fue de 10.000, capital que ha ido creciendo conforme a la economía en el mercado con las siguientes actividades económicas: la venta al por menor de calzado y prendas de vestir.

La administración de la empresa está a cargo del gerente propietario Sr. Amílcar Vicente Ruiz Jiménez, que tiene como prioridad la atención personalizada y esmerada al cliente, para obtener así una empresa segura en virtud de la calidad y variedad de productos que oferta a la ciudadanía. Actualmente el comercial cumple adecuadamente con todos los requisitos de constitución y se rige a las leyes y obligaciones tributarias, con afán, empeño, esfuerzo, dedicación. Día a día logran que la empresa se dé a conocer a la colectividad y de esta manera llegue a ser competitivo en el mercado regida por políticas como: la atención y servicio al cliente logrando posicionamiento a nivel local y provincial.

Base Legal

Para el normal funcionamiento de sus actividades económicas la empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy, se rige en las siguientes leyes y disposiciones legales:

- Constitución de la República del Ecuador
- Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno.

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

Misión

Cumplir las expectativas de nuestros clientes en las tendencias de la moda actual, con grandes beneficios; promociones, descuentos, flexibles planes de crédito, precios económicos, productos de calidad Premium, que garanticen su durabilidad y confort. (Empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy)

Visión

Ser los pioneros en la moda en Loja, promoviendo nuevas sucursales dentro y fuera del país, generando fuentes de trabajo y contribuir con el desarrollo del Ecuador. (Empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy)

SUPER BOUTIQUE DE CALZADO YOREDY**BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2017**

ACTIVO		
ACTIVO CORRIENTE		
Caja-Bancos	5.365,00	
Ir retenido	4.212,93	
Credito Tributario	14.889,06	
Inv. Productos Terminados	217.254,00	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		241.720,99
ACTIVO FIJO		
Edificios	86.123,02	
Muebles y enseres	14.111,48	
Equipo de computación	1.469,32	
Vehículos	34.260,00	
(-) Depreciacion acumulada	(78.795,86)	
TOTAL ACTIVO FIJO		57.167,96
TOTAL DEL ACTIVO		<u>298.888,95</u>
PASIVO		
PASIVO CORRIENTE		
Cuentas por pagar	80.268,05	
IESS por pagar	362,72	
Retenciones fuente por pagar	1.574,57	
Iva retenido por pagar	437,12	
TOTAL PASIVO CORRIENTE	82.642,46	
PASIVO LARGO PLAZO		
Prestamos Inst. Financiera	43.947,08	
TOTAL PASIVO LARGO PLAZO	43.947,08	
TOTAL PASIVO		126.589,54
PATRIMONIO		
Utilidad/Perdida del Ejercicio	22.905,67	-
Capital Social	149.393,74	
TOTAL PATRIMONIO		172.299,41
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		<u>298.888,95</u>

Loja, 31 de diciembre de 2017


Sr. Vicente Ruiz
GERENTE-PROPIETARIO

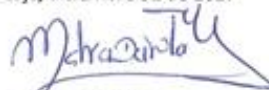

Lic. Melva Dávila
CONTADORA



SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY
ESTADO DE RESULTADOS
Al 31 DE DICIEMBRE DE 2017

VENTAS			549.614,16	
Ventas 12%		<u>549.614,16</u>		
Inv. Inicial	328.459,00			
Compras	<u>374.099,81</u>	702.558,81		
Inv. Final		<u>217.254,00</u>	<u>485.304,81</u>	
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS				64.309,35
GASTOS OPERACIONALES				
Sueldos y Salarios		17.425,00		
Aportaciones al IESS		2.117,14		
Decimo Tercer Sueldo		1.402,05		
Decimo Cuarto sueldo		1.254,11		
Fondos de reserva		399,84		
Depreciaciones		4.306,15		
Publicidad		2.541,79		
Utiles de oficina		2.316,96		
Mant. y reparaciones		5.791,47		
Transporte		571,17		
Uniformes		298,00		
Gastos generales		2.780,00		
Otros gastos		200,00		
TOTAL GASTOS				41.403,68
UTILIDAD OPERACIONAL				<u>22.905,67</u>

Loja, diciembre 31 de 2017



Lic. Melva Dávila
CONTADORA



Sr. Vicente Ruiz
GERENTE-PROPIETARIO



SUPER BOUTIQUE DE CALZADO YOREDY**BALANCE GENERAL**

AL 31 DE DICIEMBRE DE 2018

ACTIVO**ACTIVO CORRIENTE**

Caja-Bancos	8.245,00	
Cuentas por cobrar	1.945,02	
Ir retenido	4.140,96	
Credito Tributario	18.348,77	
Inv. Productos Terminados	185.962,30	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		218.642,05

ACTIVO FIJO

Edificios	86.123,02	
Muebles y enseres	14.111,48	
Equipo de oficina	1.972,00	
Equipo de computación	1.469,32	
Vehículos	34.260,00	
(-) Depreciacion acumulada	(83.149,88)	
TOTAL ACTIVO FIJO		54.785,94

TOTAL DEL ACTIVO**273.427,99****PASIVO****PASIVO CORRIENTE**

Cuentas por pagar	85.164,47	
IESS por pagar	373,91	
Retenciones fuente por pagar	568,63	
Iva retenido por pagar	180,43	
TOTAL PASIVO CORRIENTE	86.287,44	

PASIVO LARGO PLAZO

Prestamos Inst. Financiera	50.245,00	
TOTAL PASIVO LARGO PLAZO	50.245,00	

TOTAL PASIVO**136.532,44****PATRIMONIO**

Utilidad/Perdida del Ejercicio	27.971,60	
Capital Social	108.923,95	
TOTAL PATRIMONIO		136.895,55

TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO**273.427,99**

Loja, 31 de diciembre de 2018

Vicente Ruiz
Sr. Vicente Ruiz
GERENTE-PROPIETARIO

Melva Dávila
Lic. Melva Dávila
CONTADORA



SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY
ESTADO DE RESULTADOS
Al 31 DE DICIEMBRE DE 2018

VENTAS			476.050,95	
Ventas 12%		<u>476.050,95</u>		
Inv. Inicial	217.254,00			
Compras	<u>378.952,93</u>	596.206,93		
Inv. Final		<u>185.962,30</u>	<u>410.244,63</u>	
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS				65.806,32
GASTOS OPERACIONALES				
Sueldos y Salarios		18.979,06		
Aportaciones al IESS		2.214,83		
Decimo Tercer Sueldo		1.581,66		
Decimo Cuarto sueldo		1.388,61		
Fondos de reserva		756,49		
Vacaciones		418,54		
Depreciaciones		4.354,02		
Publicidad		2.488,58		
Utiles de oficina		1.328,50		
Mant. y reparaciones		917,82		
Transporte		584,20		
Uniformes		70,00		
Gastos generales		2.596,81		
Otros gastos		155,60		
TOTAL GASTOS				37.834,72
UTILIDAD OPERACIONAL				<u>27.971,60</u>

Loja, diciembre 31 de 2018

Melva Dávila

Lic. Melva Dávila
CONTADORA

V. Vicente Ruiz
Sr. Vicente Ruiz
GERENTE-PROPIETARIO



Super Boutique del calzado
"YOREDY"

Almicer Vicente Ruiz J.
RUC: 1791412459001
Calle 16-72 y 15 de Noviembre
Loja, Ecuador

Diagnóstico Financiero

A través de entrevistas no estructuradas al gerente y a la contadora de la empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy se conoció que no ha realizado ningún Diagnóstico Financiero al rendimiento de sus actividades que le permita conocer la situación de sus recursos ocasionando el desconocimiento del comportamiento financiero y económico impidiendo la acertada toma de decisiones. La empresa a su vez no realiza una Planeación Financiera, ni dispone de presupuestos de ingresos y de gastos que permita organizar el manejo del dinero de modo eficaz y conveniente. Por tal motivo se realiza el presente Diagnóstico Financiero para determinar la situación económica y financiera en que se encuentra para luego realizar la Planeación Financiera y proceder a proyectar las ventas y compras futuras que la empresa va a lograr, así mismo determinar las entradas y salidas de efectivo con el fin de prever la futura disponibilidad del dinero en base a ello poder tomar decisiones oportunas.

Es así que la realización del Diagnóstico se procederá a realizarlo mediante un análisis financiero en la cual se va aplicar las razones financieras para evaluar la situación económica financiera de la empresa.

Razón de liquidez

- Capital de Trabajo Neto

Tabla 5

Capital de trabajo neto

Capital de Trabajo = Activo Corriente - Pasivo Corriente	
AÑO 2017	AÑO 2018
CT=241.720,99 - 82.642,46 CT=159.078,53	CT= 218642,05 – 86.287,44 CT= 132.354,61

Fuente: Estados Financieros de la empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy

Elaborado por: La Autora

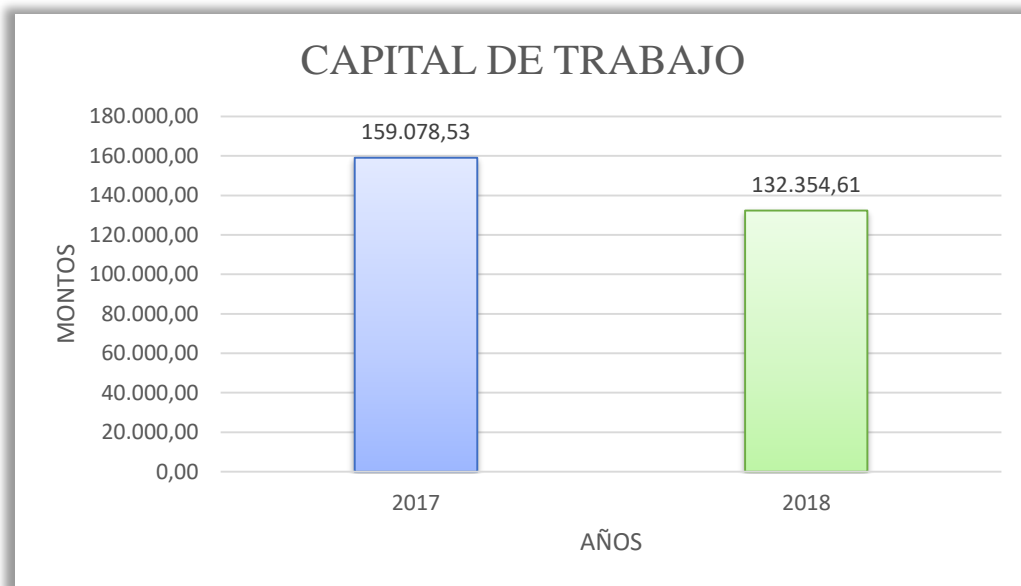


Figura 3. Capital de trabajo

Fuente: Estados Financieros de la empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy

Elaborado por: La Autora

Interpretación

Al aplicar el indicador se obtuvo que la empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy, reflejó un capital de trabajo de \$159.078,53 en el año 2017 y en el año 2018 se obtuvo un valor de \$132.354,61 lo que significa que la empresa es capaz de pagar sus obligaciones a corto plazo; cabe destacar que en el año 2017 al 2018 hubo una disminución de \$26.724,43 que representa un 16,80% esto se debe a que hubo una disminución en sus inventarios .

- Razón Corriente

Tabla 6

Razón corriente

Razón Corriente = Activo Corriente / Pasivo Corriente	
AÑO 2017	AÑO 2018
RC= 241.720,99 / 82.642,46 RC=2,92	RC= 218642,05/ 86.287,44 RC= 2,53

Fuente: Estados Financieros de la empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy

Elaborado por: La Autora

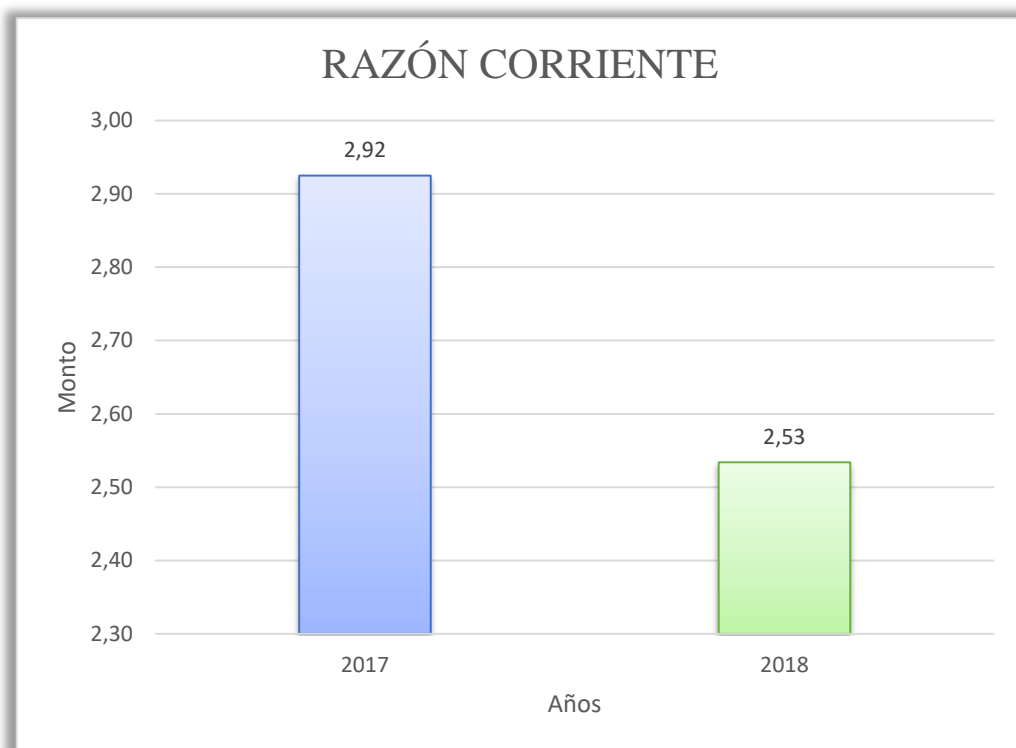


Figura 4. Razón corriente

Fuente: Estados Financieros de la empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy

Elaborado por: La Autora

Interpretación

Al aplicar la razón corriente a la empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy se establece que para el año 2017 por cada dólar de deuda dispone \$ 2,92 mientras en el año 2018 dispone de \$ 2,53 lo cual indica que por cada dólar de deuda la empresa cuenta con suficiente recurso financiero para cubrir sus pasivos a corto plazo, sin embargo, la liquidez obtenida en el año 2018 es inferior a la del 2017 en un 0,39% la razón que tiene estos porcentajes es por la disminución que ha existido en ventas.

- Prueba Ácida

Tabla 7

Prueba ácida

Prueba ácida = (Activo Circulante – Inventario) / Pasivo Circulante	
AÑO 2017	AÑO 2018
PA= (241.720,99-217.254,00) / 82.642,46 PA=0,30	PA= (218.642,05-185.962,3) / 86.287,44 PA=0,38

Fuente: Estados Financieros de la empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy

Elaborado por: La Autora

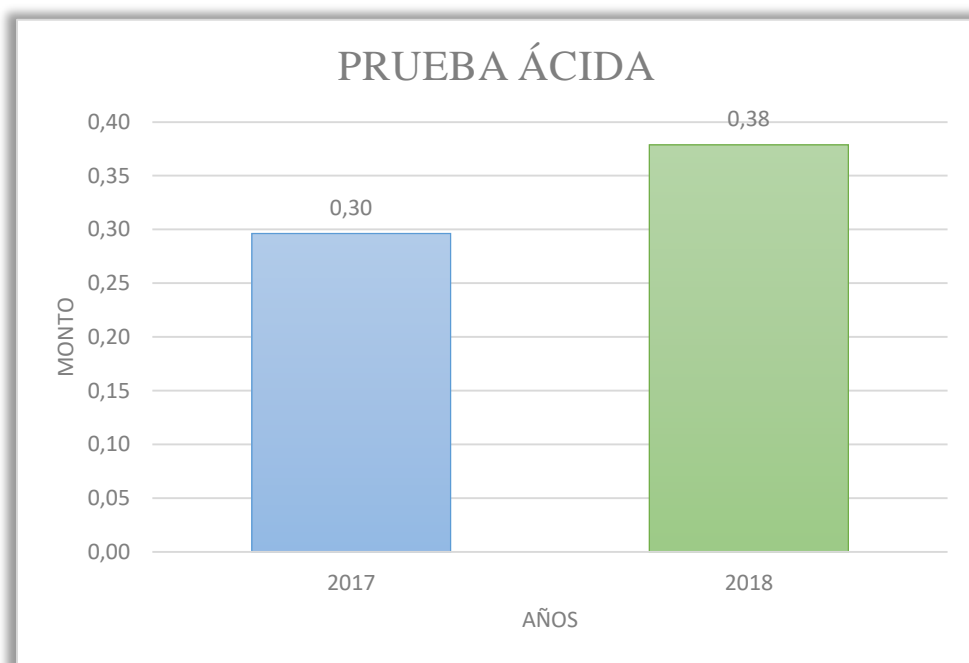


Figura 5. Prueba ácida

Fuente: Estados Financieros de la empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy

Elaborado por: La Autora

Interpretación

Al aplicar la prueba ácida a la empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy se establece que para el año 2017 por cada dólar se tiene \$0,30 centavos para cubrir las deudas a corto plazo mientras que para el año 2018 cuentan con \$0,38 centavos por cada dólar para pagar sus obligaciones a corto plazo; lo que indica que sus activos corrientes se encuentran concentrados en mayor

proporción en los inventarios lo que significa que la empresa necesita de sus inventarios para cumplir con sus obligaciones ya que sin este rubro puede llegar a incumplir pagos. Por lo cual se sugiere a la empresa que implemente políticas de ventas para que tenga una mayor rotación de inventarios como descuentos, promociones.

Razones de Actividad

- Rotación de inventarios

Tabla 8

Rotación de inventarios

Rotación de inventarios = Costo de ventas / Inventario	
AÑO 2017	AÑO 2018
RI= 485.304,81 / 217.254,00 RI= 2,23 veces	RI= 410.244,63 / 185.962,3 RI=2,21 veces

Fuente: Estados Financieros de la empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy

Elaborado por: La Autora

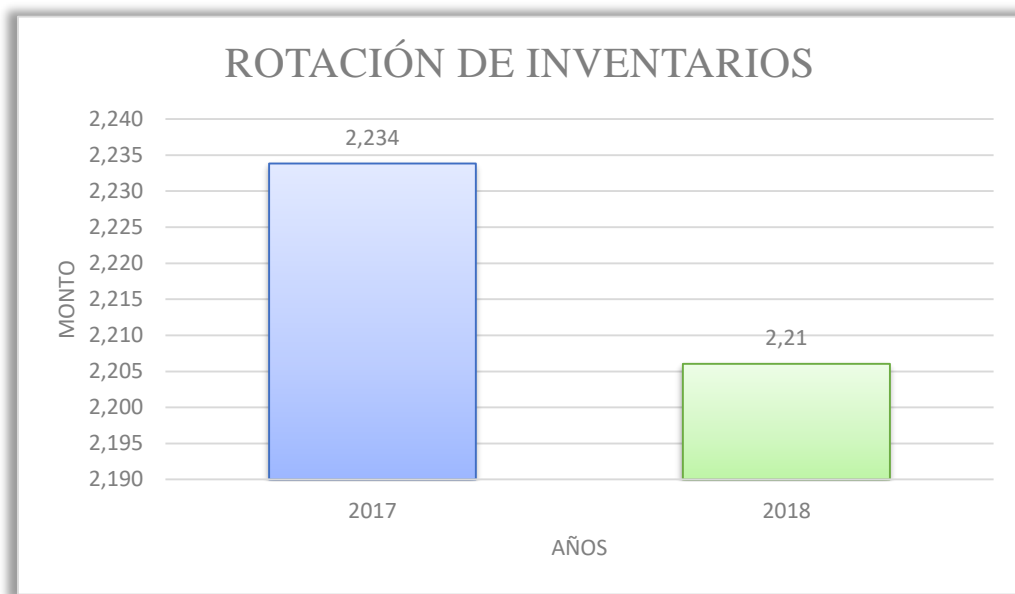


Figura 6. Rotación de inventarios

Fuente: Estados Financieros de la empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy

Elaborado por: La Autora

Interpretación

Después de la aplicación de la razón de rotación de inventarios realizado a la empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy se determinó que en el año 2017 los inventarios rotaron 2,23 veces en el año lo que significa que han renovado el inventario como consecuencia de las ventas mientras que el año 2018 rotaron 2,21 veces en el año; en conclusión, la empresa rota 2 veces el inventario en el año, pero compran en grandes cantidades la mercadería, por lo cual la empresa debe realizar promociones de esa manera puede vender los productos de baja rotación además puede ofrecer un pack promocional compuesto de un producto de alta rotación y otro de baja rotación a un precio rebajado.

- Promedio de reposición de inventarios

Tabla 9

Promedio de reposición de inventarios

Promedio de reposición de inventarios = 360 días / Rotación de Inventario	
AÑO 2017	AÑO 2018
PRI= 360 / 2,23 PRI= 161,16 días	PRI= 360 / 2,21 PRI= 163,19 días

Fuente: Estados Financieros de la empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy

Elaborado por: La Autora

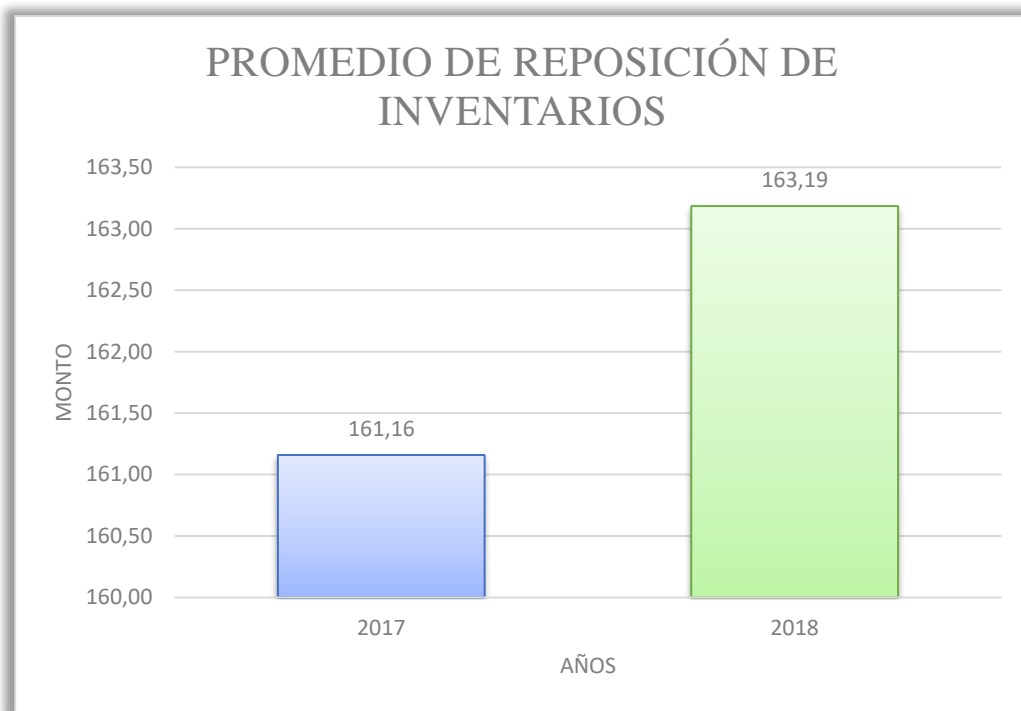


Figura 7. Promedio de reposición de inventarios

Fuente: Estados Financieros de la empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy

Elaborado por: La Autora

Interpretación

Después de la aplicación del Promedio de reposición de inventarios realizado a la empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy, se determina que en el año 2017 repone sus inventarios en 161 días en cambio en el año 2018 repone sus inventarios en 163 días lo que significa que en este año tardó dos días más que en el 2017 para reponer la mercadería para su debida venta.

- Rotación de cuentas por pagar

Tabla 10

Rotación de cuentas por pagar

Rotación de cuentas por pagar= Compras anuales / promedio de cuentas por pagar	
AÑO 2017	AÑO 2018
RCP = 374.099,81 / 80.268,05	RCP = 378.952,93/ 85.164,47
RCP = 4,66 veces	RCP = 4,45 veces

Fuente: Estados Financieros de la empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy

Elaborado por: La Autora

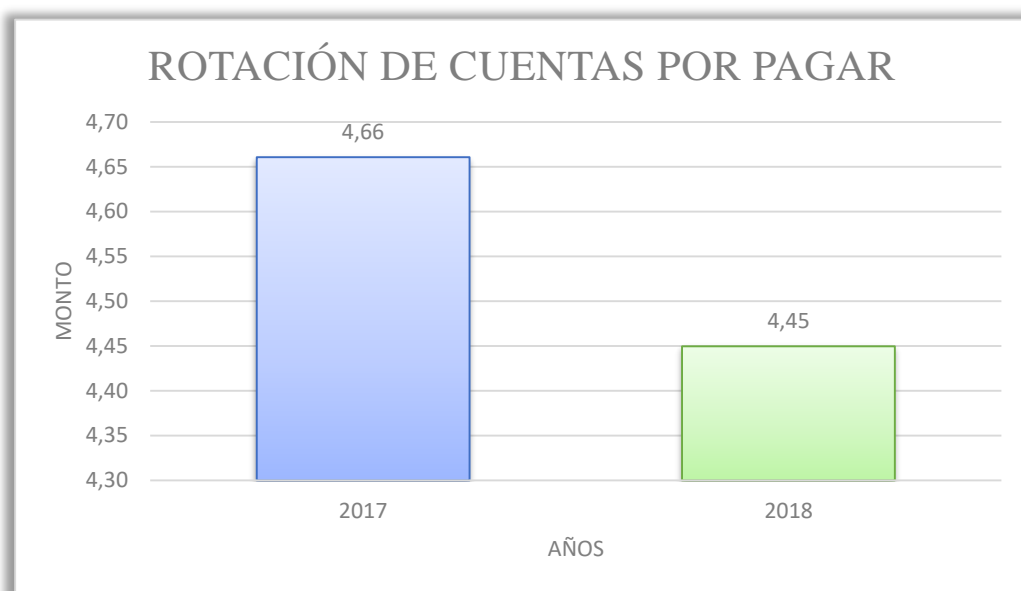


Figura 8. Rotación de cuentas por pagar

Fuente: Estados Financieros de la empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy

Elaborado por: La Autora

Interpretación

Al aplicar la rotación de cuentas por pagar a la empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy se determinó que en el año 2017 rotaron 4,66 veces y para el año 2018 estas rotaron 4,45 veces lo cual representa las veces en que la empresa ha pagado las deudas contraídas.

- Período promedio por pagar

Tabla 11

Periodo promedio de pagar

Período promedio de pagar = Cuentas por Pagar / Compras promedio por día = Cuentas por Pagar / (Compras Anuales / 360).	
AÑO 2017	AÑO 2018
PPP = 80268,05 / (374.099,81 /360)	PPP =85164,47/ (378.952,93/360)
PPP = 77,24 días	PPP = 80,91 días

Fuente: Estados Financieros de la empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy

Elaborado por: La Autora

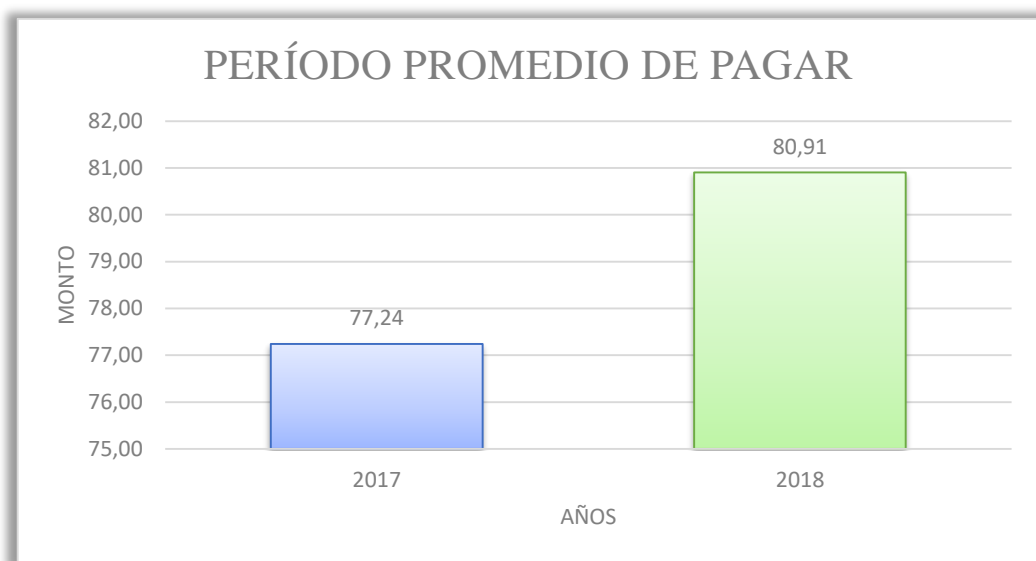


Figura 9. Período promedio de pagar

Fuente: Estados Financieros de la empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy

Elaborado por: La Autora

Interpretación

El indicador periodo promedio de cuentas por pagar en la empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy muestra que en el año 2017 requirió 77 días para liquidar sus cuentas por pagar mientras que para el año 2018 requirió 80 días para pagar sus deudas esto se debe a que realizaron más compras con el fin de ampliar sus inventarios. Cabe destacar que la empresa trabaja con cheques

post fechados dándole la capacidad de aplazar sus pagos, a la vez se recomienda al propietario que pague sus deudas dentro de los plazos establecidos con el fin de que no pierda el crédito que los proveedores le ofrecen.

- Rotación de activos

Tabla 12

Rotación de activos

Rotación de activos = Ventas / Activos	
AÑO 2017	AÑO 2018
RA = 549.614,16 / 298.888,95	RA= 476.050,95 / 273.427,99
RA = 1,84 veces	RA= 1,74 veces

Fuente: Estados Financieros de la empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy

Elaborado por: La Autora

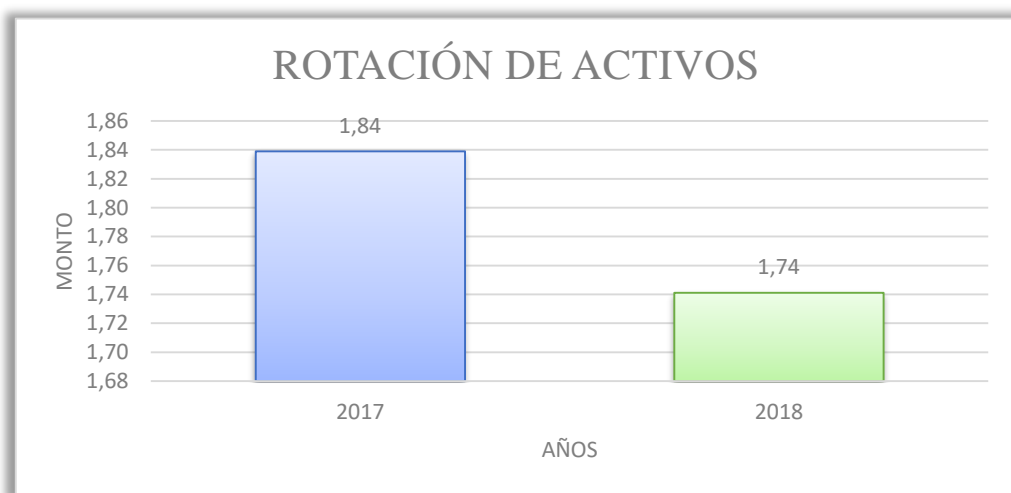


Figura 10. Rotación de activos

Fuente: Estados Financieros de la empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy

Elaborado por: La Autora

Interpretación

En la empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy presenta una rotación de activos de 1,84 veces en el año 2017 mientras que en el año 2018 su rotación es de 1,74 veces lo que quiere decir que por cada dólar invertido generaron ventas considerables lo cual representa a la empresa la obtención de mejores beneficios económicos a pesar que las ventas fueron menores en el año 2018.

Razones de endeudamiento

- **Nivel de endeudamiento.**

Tabla 13

Nivel de endeudamiento

Nivel de endeudamiento= (Pasivo Total / Activo Total)*100%	
AÑO 2017	AÑO 2018
NE = (126.589,54 / 298.888,95) *100%	NE = (136.532,44 / 273.427,99) *100%
NE = 42,35%	NE = 49,93%

Fuente: Estados Financieros de la empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy

Elaborado por: La Autora

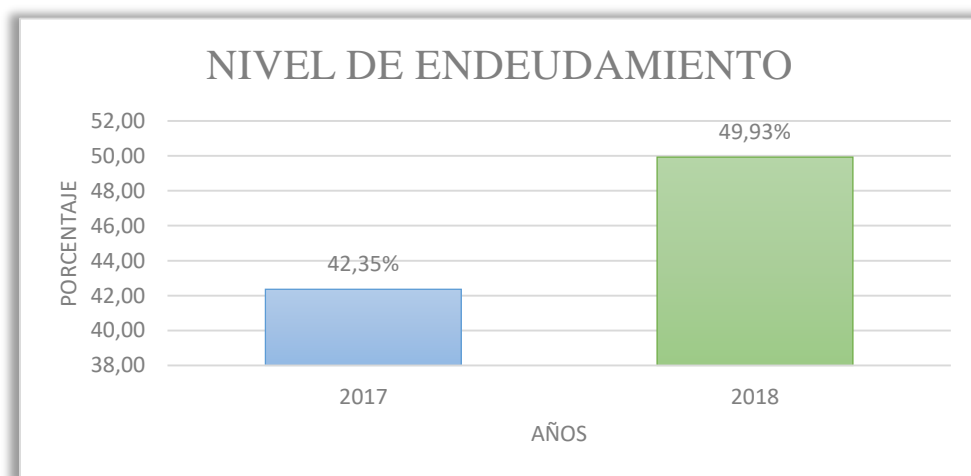


Figura 11. *Nivel de endeudamiento*

Fuente: Estados Financieros de la empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy

Elaborado por: La Autora

Interpretación

El nivel de endeudamiento de la empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy para el año 2017 es del 42 % representa las aportaciones de terceros en el total de los recursos financieros de la empresa mientras que para el año 2018 es de 49 % del total del activo que se lograron financiar a través de créditos obtenidos del sistema financiero local,, es decir cada dólar del activo está financiado así

el \$0,49 por instituciones financieras y \$0.51 por el dueño lo cual la empresa está en el límite, lo recomendable es que no se exceda en el endeudamiento y se mantenga en un nivel estable para que pueda acceder a nuevos financiamientos a la vez que no llegue a tener un alto riesgo que le impida cumplir con sus obligaciones.

Leverage

Tabla 14

Leverage total

Leverage total = (Total pasivo / patrimonio)*100%	
AÑO 2017	AÑO 2018
LT = (126.589,54 / 172.299,41) *100%	LT= (136.532,44/136.895,55) *100%
LT = 73,47%	LT= 99,73%

Fuente: Estados Financieros de la empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy

Elaborado por: La Autora

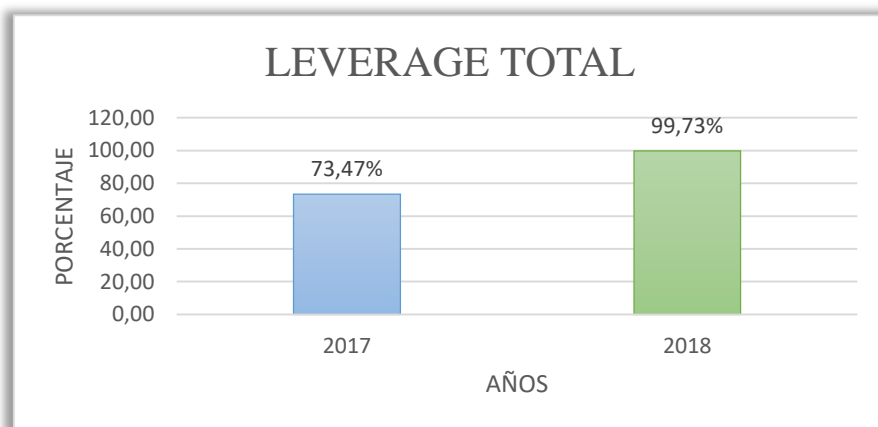


Figura 12. Leverage total

Fuente: Estados Financieros de la empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy

Elaborado por: La Autora

Interpretación

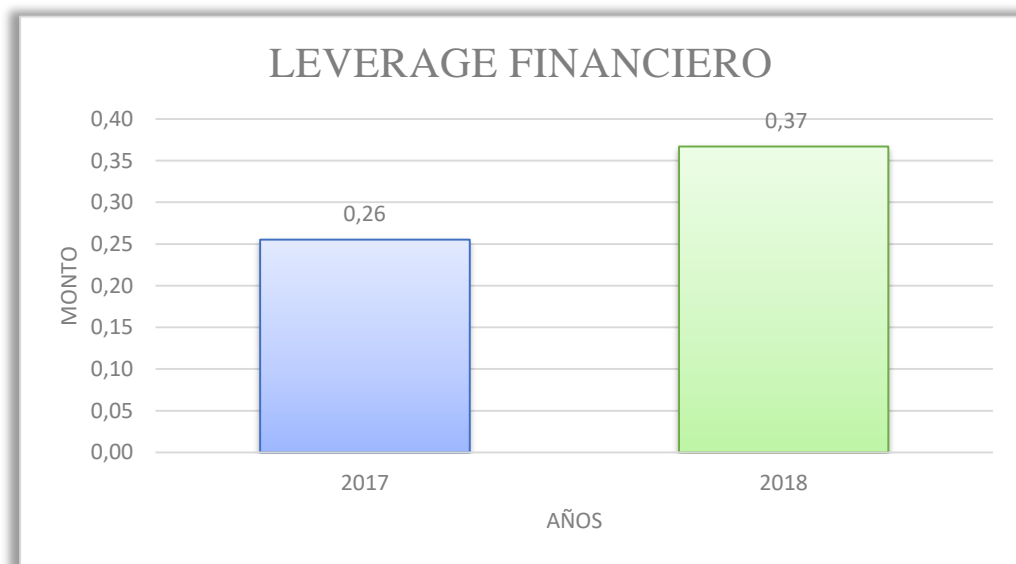
Al realizar el apalancamiento total a la empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy se observa que el patrimonio empresarial está comprometido en un 73,47% con terceros significa que el patrimonio es más grande que el pasivo en cambio para el año 2018 su compromiso es del 99,73% esto se debe a las obligaciones que adquirió la empresa en este año.

Tabla 15*Leverage financiero*

Leverage financiero = Pasivo con entidades financieras / patrimonio	
AÑO 2017	AÑO 2018
LF = 43.947,08 / 172.299,41 LF = 0,26ctv	LF = 50.245/136.895,55 LF = 0,37ctv

Fuente: Estados Financieros de la empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy

Elaborado por: La Autora

**Figura 13.** Leverage financiero

Fuente: Estados Financieros de la empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy

Elaborado por: La Autora

Interpretación

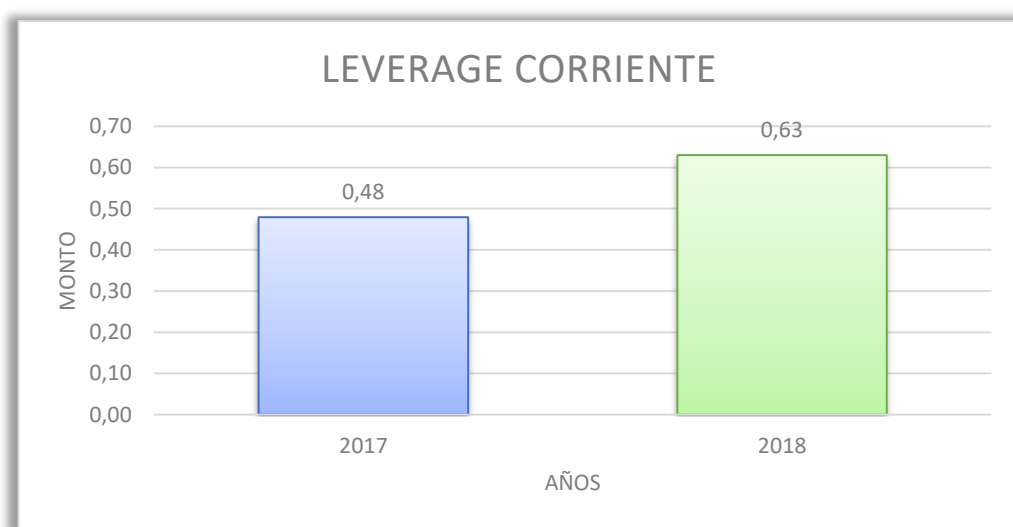
Al aplicar el indicador de leverage financiero demuestra la relación existente entre los compromisos financieros y el patrimonio, lo cual la empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy muestra que por cada dólar de patrimonio se tiene compromisos financieros de 0,26 ctv. para el año 2017 mientras que en el año 2018 por cada dólar de patrimonio su compromiso financiero aumento a 0,37ctv en virtud que se hizo necesario hacer un préstamo en el banco por un valor de \$50.245,00.

Tabla 16*Leverage corriente*

Leverage corriente = Pasivo corriente / Patrimonio	
AÑO 2017	AÑO 2018
LC = 82.642,46 / 172.299,41 LC = 0,48ctv	LC = 86.287,44 / 136.895,55 LC = 0,63ctv

Fuente: Estados Financieros de la empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy

Elaborado por: La Autora

**Figura 14.** Leverage corriente

Fuente: Estados Financieros de la empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy

Elaborado por: La Autora

Interpretación

Al aplicar el indicador de leverage corriente a la empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy se observa que para el año 2017 por cada dólar del patrimonio tiene compromisos a corto plazo por \$0,48ctv en cambio para el año 2018 por cada dólar del patrimonio tiene compromisos a corto plazo \$0,63ctv de igual manera para este año aumento debido a que sus cuentas por pagar incrementaron.

Razones de rentabilidad

- Margen neto de utilidad

Tabla 17

Margen neto de utilidad

Margen neto de utilidad = (utilidad neta / ventas netas) * 100%	
AÑO 2017	AÑO 2018
MNU = (22.905,67/ 549.614,16) *100%	MNU = (27.971,60/ 476.050,95) *100%
MNU = 4,17%	MNU = 5,88%

Fuente: Estados Financieros de la empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy

Elaborado por: La Autora

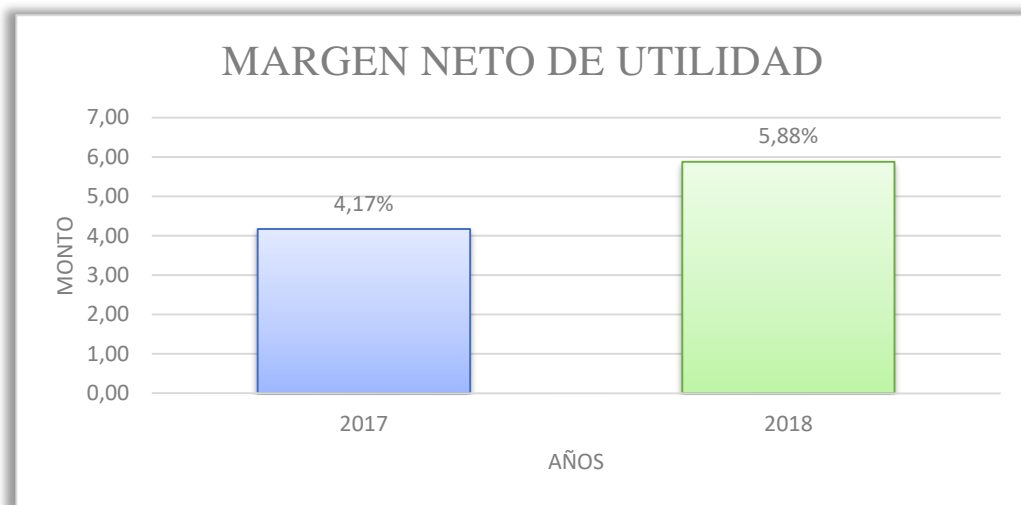


Figura 15. Margen neto de utilidad

Fuente: Estados Financieros de la empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy

Elaborado por: La Autora

Interpretación

Mediante el análisis de este indicador se obtuvo los siguientes resultados los cuales para el año 2017 contó con 4,17 % y en el año 2018 con 5,88% por cuanto se interpreta que por cada dólar vendido en el año 2017 y 2018 respectivamente el 0.417ctv y 0,58ctv generaron utilidad neta, siendo el año 2018 más representativo. Se recomienda a la empresa realizar promociones, descuentos sobre la mercadería que no tiene salida

- Margen Bruto de utilidad sobre ventas

Tabla 18

Margen bruto de utilidad sobre ventas

Margen bruto de utilidad sobre ventas = (utilidad bruta en ventas / ventas netas)* 100%	
AÑO 2017	AÑO 2018
MBU = (64.309,35 / 549.614,16) *100%	MBU = (65.806,32/476.050,95) *100%
MBU= 11,70%	MBU= 13,82%

Fuente: Estados Financieros de la empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy

Elaborado por: La Autora

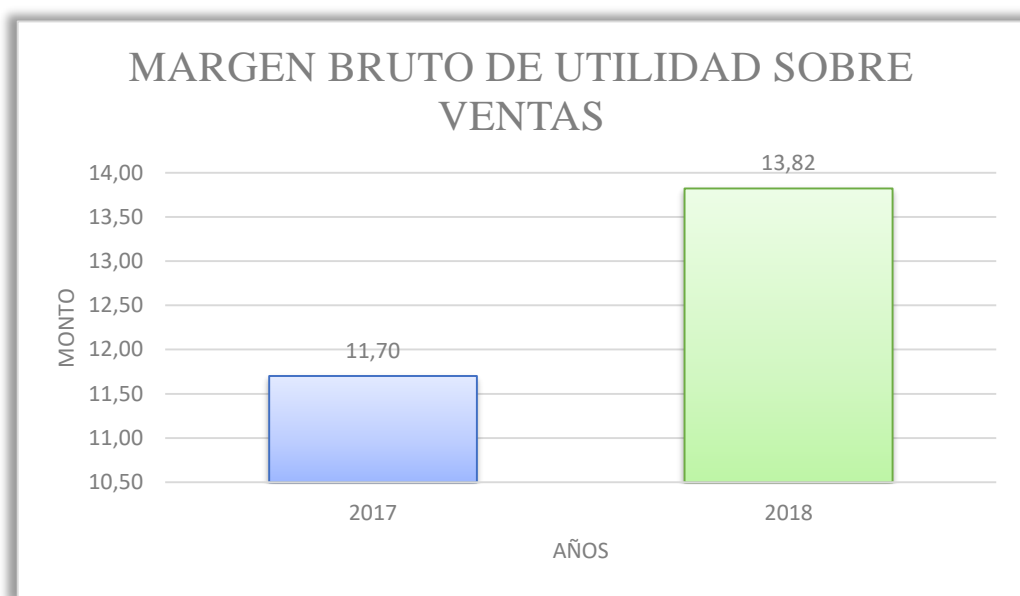


Figura 16. Margen bruto de utilidad sobre ventas

Fuente: Estados Financieros de la empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy

Elaborado por: La Autora

Interpretación

La empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy en el año 2017 generó 0,1170 ctv. de utilidad bruta por cada dólar de ventas es decir un 11,70% de margen bruto en relación al total de beneficios económicos (ventas) comparando los resultados con el año 2018 se obtuvo \$0,1382ctv dando un porcentaje de 13,82% de utilidad bruta lo cual demuestra que la empresa cuenta con utilidad que le permite seguir realizando sus actividades.

- Rentabilidad sobre el capital

Tabla 19

Rentabilidad sobre capital

Rentabilidad sobre capital = (utilidad neta / capital)* 100%	
AÑO 2017	AÑO 2018
RSC = (22.905,67/ 149.393,74) *100%	RSC = (27.971,60/ 108.923,95) *100%
RSC= 15,33%	RSC= 25,68%

Fuente: Estados Financieros de la empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy

Elaborado por: La Autora

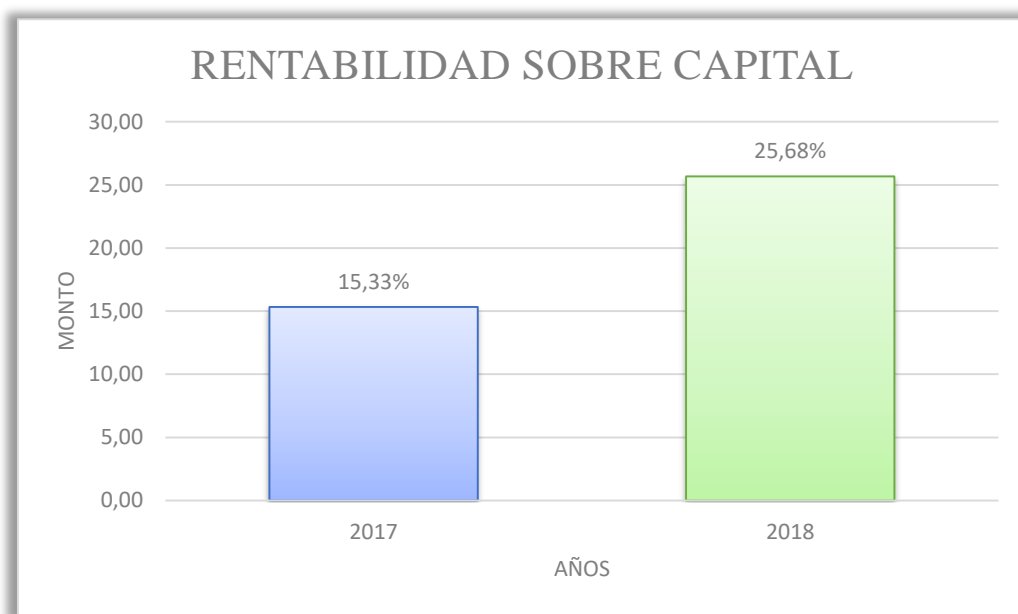


Figura 17. Rentabilidad sobre capital

Fuente: Estados Financieros de la empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy

Elaborado por: La Autora

Interpretación

Al aplicar el indicador de rentabilidad sobre el capital a la empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy se determinó que en el año 2017 por cada \$ 1,00 aportado se generó 15,33% de utilidad neta y para el año 2018 su utilidad neta es de 25,68% esto se debe a que en este periodo sus gastos operacionales (Sueldos, Beneficios sociales, depreciaciones etc.) fueron menores al año 2017 generando así una utilidad considerable siendo positivo para la empresa.

- Rentabilidad sobre el patrimonio

Tabla 20

Rentabilidad sobre el patrimonio

Rentabilidad sobre el patrimonio = (utilidad neta / patrimonio)* 100%	
AÑO 2017	AÑO 2018
RSP = (22.905,67/ 172.299,41) *100%	RSP = (27.971,60/136.895,55) *100%
RSP= 13,29%	RSP= 20,43%

Fuente: Estados Financieros de la empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy

Elaborado por: La Autora

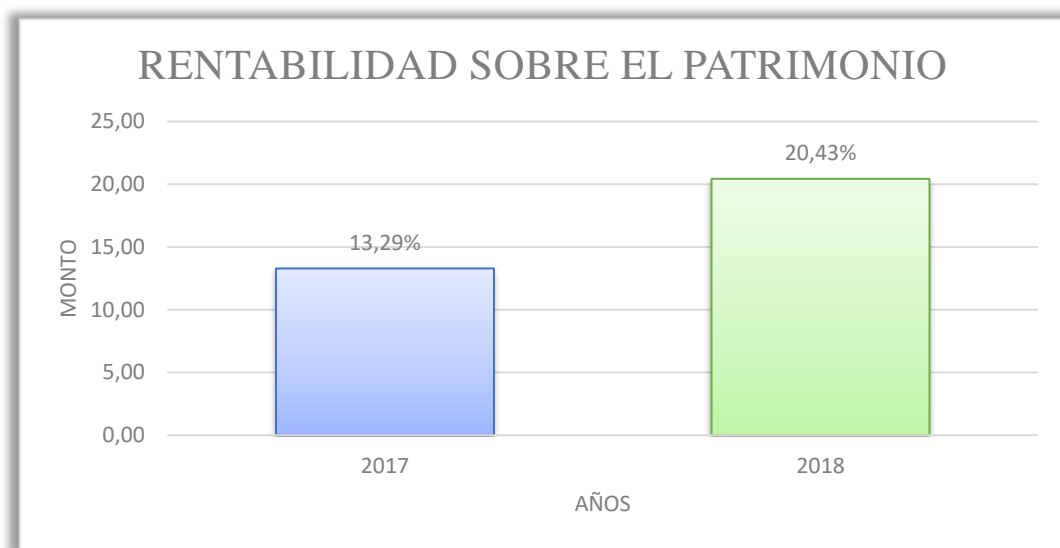


Figura 18. Rentabilidad sobre el patrimonio

Fuente: Estados Financieros de la empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy

Elaborado por: La Autora

Interpretación

Este índice permite identificar el beneficio logrado frente al patrimonio de la empresa; es así que al realizar el respectivo cálculo se obtuvo una utilidad neta en el año 2017 el cual correspondió al 13,29% del patrimonio mientras en el año 2018 su utilidad neta es del 20,43% frente al patrimonio, se puede evidenciar que en el año 2018 hubo un aumento de 7.14% de rentabilidad sobre el patrimonio de la empresa, es decir cuando el patrimonio es menor que el activo entonces la rentabilidad del patrimonio siempre va hacer mayor a la rentabilidad del activo.



SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY

Informe Del Diagnóstico Financiero

Periodo 2017 – 2018

Aplicación de Razones Financieras

Autora: Rosa Estefani Rogel Quito



Loja – Ecuador

2021

CARTA DE PRESENTACIÓN

Loja, 10 de marzo del 2021

Sr.

Amílcar Vicente Ruiz Jiménez

**GERENTE PROPIETARIO DE LA EMPRESA SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO
YOREDY**

Ciudad. -

De mi consideración:

Adjunto al presente, se servirá encontrar un resumen ejecutivo del Diagnóstico Financiero realizado a la empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy de su acertada dirección; cuyo detalle del informe realizado es el que se detalla a continuación.

Particular que informo a su autoridad, para los fines consiguientes.

Atentamente. -

Rosa Estefani Rogel Quito

Presentación

La aplicación del Diagnostico Financiero a la Empresa aportará con mayor conocimiento sobre la situación en que se encuentra la empresa

Objetivo

Presentar los resultados del Diagnostico Financiero en forma concreta basado en la interpretación de las razones financieras, ha permitido tener bases sólidas de los resultados financieros y a la vez facilita la toma de decisiones por parte de sus administradores.

Redacción del Diagnóstico Financiero

En base a la información obtenida de los Estados Financieros de los periodos 2017 y 2018 y previa la autorización de su gerente propietario de la empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy, se presenta los siguientes resultados:

- **Razones de Liquidez.**

Se establece que el capital de trabajo para el año 2017 es de \$159.078,53 y en el año 2018 se obtuvo un valor de \$132.354,61 lo que significa que la empresa es capaz de pagar sus obligaciones a corto plazo; cabe destacar que en el año 2018 hubo una disminución de \$26.724,43, con relación al año 2017 lo que representa un 16,80% esto se debe a que hubo una reducción en sus inventarios.

La razón circulante establece que para el año 2017 por cada dólar de deuda dispone de \$ 2,92 mientras en el año 2018 dispone de \$ 2,53 lo cual indica que por cada dólar de deuda la empresa cuenta con suficientes recursos financieros para cubrir sus pasivos a corto plazo, sin embargo, la liquidez obtenida en el año 2018 es inferior a la del 2017 en un 0,39% la razón es la disminución que ha existido en ventas.

En la razón de la prueba ácida establece que para el año 2017 por cada dólar se tiene \$0,30 centavos para cubrir las deudas a corto plazo mientras que para el año 2018 cuentan con \$0,38 centavos por

cada dólar para pagar sus obligaciones a corto plazo; lo que indica que la empresa tiene poca liquidez esto se debe a que sus activos corrientes se encuentran concentrados en mayor proporción en los inventarios, es decir que la empresa necesita de sus inventarios para cumplir con sus obligaciones ya que sin este rubro puede llegar a incumplir pagos.

- **Razones de Actividad**

La razón de rotación de inventarios se determinó que en el año 2017 los inventarios rotaron 2,23 veces en el año lo que significa que han renovado el inventario como consecuencia de las ventas mientras que el año 2018 rotaron 2,21 veces en el año esto se debe a que sus ventas disminuyeron y por ende su inventario.

El Promedio de reposición de inventarios se determina que en el año 2017 reponen sus inventarios en 161 días en cambio en el año 2018 reponen sus inventarios en 163 días lo que significa que en este año tardó dos días más que en el 2017 para reponer la mercadería para su venta.

La rotación de cuentas por pagar se determinó que en el año 2017 rotaron 4,66 veces y para el año 2018 estas rotaron 4,45 veces lo cual representa la agilidad con la que la empresa ha pagado las deudas contraídas.

El periodo promedio de cuentas por pagar muestra que en el año 2017 requirió 77 días para liquidar sus cuentas por pagar mientras que para el año 2018 requirió 80 días para pagar sus deudas esto se debe a que la empresa realizó más compras con el fin de ampliar sus inventarios. Cabe destacar que la empresa trabaja con cheques post fechados, lo que le permite tener plazos más amplios para cubrir sus deudas.

Su rotación de activos para el año 2017 es de 1,84 veces mientras que en el año 2018 su rotación es de 1,74 veces lo que quiere decir que por cada dólar invertido generaron ventas considerables

para la empresa y la obtención de mejores beneficios económicos a pesar que las ventas fueron menores en el año 2018.

Razones de Endeudamiento

El nivel de endeudamiento para el año 2017 es del 42 % representa las aportaciones de terceros en el total de los recursos financieros de la empresa mientras que para el año 2018 es de 49 % del total del activo que se lograron financiar a través de créditos obtenidos del sistema financiero local, es decir cada dólar del activo está financiado así el \$0,49 por instituciones financieras y \$0.51 por el dueño.

Al realizar el apalancamiento total su patrimonio empresarial está comprometido en un 73,47% con terceros significa que el patrimonio es más grande que el pasivo en cambio para el año 2018 su compromiso es del 99,73% esto se debe a las obligaciones que adquirió la empresa en este año. El leverage financiero demuestra la relación existente entre los compromisos financieros y el patrimonio, lo cual muestra que por cada dólar de patrimonio se tiene compromisos financieros de 0,26 ctv. para el año 2017 mientras que en el año 2018 por cada dólar de patrimonio su compromiso financiero es de 0,37ctv, en virtud que se hizo necesario hacer un préstamo en el banco por un valor de \$50.245,00.

El indicador de leverage corriente demuestra que por cada dólar del patrimonio tiene compromisos a corto plazo por \$0,48ctv para el año 2017 en cambio para el año 2018 por cada dólar del patrimonio su compromiso a corto plazo es de \$0,63ctv de igual manera para este año aumento debido a que sus cuentas por pagar incrementaron.

Razones de Rentabilidad

Con el margen neto de utilidad se obtuvo los siguientes resultados para el año 2017 contó con 4,17 % y en el año 2018 con 5,88% esto interpreta que por cada dólar vendido en el año 2017 y 2018

respectivamente el 0,417ctv y 0,58ctv generaron utilidad neta, siendo el año 2018 más representativo. Se recomienda a la empresa realizar promociones, descuentos sobre la mercadería que no tiene salida

El margen bruto de utilidad para el año 2017 generó 0,1170 ctv. de utilidad bruta por cada dólar de ventas es decir un 11,70% de margen bruto en relación al total de beneficios económicos (ventas) comparando los resultados con el año 2018 se obtuvo \$0,1382ctv dando un porcentaje de 13,82% de utilidad bruta lo cual demuestra que la empresa cuenta con una utilidad que le permite seguir realizando sus actividades.

La rentabilidad sobre el capital se determinó que en el año 2017 por cada \$ 1,00 aportado se generó 15,33% de utilidad neta y para el año 2018 su utilidad neta es de 25,68% esto se debe a que en este periodo sus gastos operacionales (Sueldos, Beneficios sociales, depreciaciones etc.) fueron menores al año 2017 generando así una utilidad considerable siendo positivo para la empresa.

La rentabilidad sobre el patrimonio permite identificar el beneficio logrado frente al patrimonio de la empresa; es así que al realizar el respectivo cálculo se obtuvo una utilidad neta en el año 2017 el cual correspondió al 13,29% del patrimonio mientras en el año 2018 su utilidad neta es del 20,43% frente al patrimonio, se puede evidenciar que en el año 2018 hubo un aumento de 7.14% de utilidad para este periodo.

Conclusión

Con la aplicación de los indicadores financieros a la empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy se evidencia que la empresa tiene liquidez ya que cubre sus compromisos a corto plazo, es decir sus activos circulantes están siendo utilizados de manera adecuada, en cuanto su actividad en la rotación de inventarios se evidencia que la empresa posee una rotación de inventarios baja; con respecto a las obligaciones gran parte de ellas se encuentra financiadas por terceros, a la vez cuenta con la disponibilidad suficiente para cubrir las deudas contraídas, en cuanto a la rentabilidad es positiva ya que la empresa percibe una utilidad considerable permitiéndole seguir con el desempeño normal de sus actividades.

Recomendación

De acuerdo al trabajo de tesis realizado y en base a sus indicadores financieros me permito sugerir a su gerente realizar un Diagnóstico a los Estados Financieros por lo menos una vez al año así conocerán la situación económica-financiera en que se encuentra, determinando el comportamiento y desempeño, su capacidad de endeudamiento, rentabilidad y liquidez de esa manera podrán tomar las mejores decisiones, además se sugiere a la empresa que incremente políticas de ventas para que tenga mayor rotación de inventarios realizando promociones, descuentos en la mercadería que tiene poca rotación de esa manera tendrá salida los productos. De igual manera debe elaborar la proyección de estados financieros para determinar la situación económica-financiera que tendrá la empresa a futuro.

Planeación Financiera

Una vez realizado el Diagnóstico Financiero en el que se determinó la situación actual de la empresa se procederá a realizar la respectiva Planeación Financiera para lo cual se siguió los siguientes procedimientos:

Se establece los objetivos tanto cualitativos como cuantitativos, la estrategia que se va a utilizar y los recursos.

Tabla 21

Objetivos cualitativos-cuantitativos

Objetivos	Estrategia	Recursos	
		Estado Financiero 2018	Proyectado 2019
<ul style="list-style-type: none"> • Incrementar el volumen de ventas a fin que la empresa maximice sus utilidades. • Incremento del 10% de las ventas para el año 2019 	<ul style="list-style-type: none"> • Rotación del Inventario a través de descuentos y promociones 	476.050,95	523.656,05

Elaborado por: La Autora

Tabla 22

Presupuesto financiero

SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY**PRESUPUESTO**

INGRESOS	REAL	ESTIMADOS				
	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Ventas Netas	476.050,95	523.656,05	484.905,50	504.786,62	512.358,42	524.142,67
Costo de ventas	410.244,63	451.269,09	417.875,18	435.008,06	441.533,18	451.688,45
Ingresos Totales	65.806,32	72.386,95	67.030,32	69.778,56	70.825,24	72.454,22
GASTOS						
GASTOS OPERACIONALES						
Sueldos y salarios	18.979,06	19.372,50	19.667,54	19.967,08	20.271,17	20.579,90
Aportaciones al IESS	2.214,83	1.830,70	1.858,58	1.886,89	1.915,63	1.944,80
Décimo Tercer sueldo	1.581,66	1.614,37	1.638,96	1.663,92	1.689,26	1.714,99
Décimo Cuarto sueldo	1.388,61	394,00	400,00	400,00	400,00	400,00
Fondos de reserva	756,49	1.613,73	1.638,31	1.663,26	1.688,59	1.714,31
Vacaciones	418,54	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Depreciaciones	4.354,02	4.306,15	4.306,15	4.306,15	4.306,15	4.306,15
Publicidad	2.488,58	2.737,44	2.534,87	2.638,80	2.678,38	2.739,98
Útiles de Oficina	1.328,50	1.461,35	1.353,21	1.408,69	1.429,82	1.462,71
Mantenimiento y reparaciones	917,82	1.009,60	934,89	973,22	987,82	1.010,54
Transporte	584,20	642,62	595,07	619,46	628,76	643,22
Uniformes	70,00	77,00	71,30	74,23	75,34	77,07
Gastos Generales	2.596,81	2.856,49	2.645,11	2.753,56	2.794,86	2.859,15
Otros Gastos	155,60	171,16	158,49	164,99	167,47	171,32
Total de Gastos	37.834,72	38.087,11	37.802,48	38.520,25	39.033,25	39.624,14
Saldo(UTILIDAD OPERACIONAL)	27.971,60	34.299,84	29.227,84	31.258,31	31.791,99	32.830,08

Fuente: Estado de Resultados 2018-Súper Boutique del Calzado Yoredy

Elaborado por: La Autora

Pronóstico de Ventas

Tabla 23

Pronóstico de ventas

SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY Pronóstico de Ventas PRONÓSTICO 2019-2023

MESES	VENTAS REALES (2018)	VENTAS 2019	VENTAS 2020 ¹	VENTAS 2021	VENTAS 2022	VENTAS 2023
ene-18	38.556,98	42.412,68	39.274,14	40.884,38	41.497,65	42.452,09
feb-18	35.591,96	39.151,16	36.253,97	37.740,38	38.306,49	39.187,54
mar-18	39.286,99	43.215,69	40.017,73	41.658,45	42.283,33	43.255,85
abr-18	40.788,03	44.866,83	41.546,69	43.250,10	43.898,85	44.908,53
may-18	45.635,97	50.199,57	46.484,80	48.390,68	49.116,54	50.246,22
jun-18	41.320,03	45.452,03	42.088,58	43.814,21	44.471,43	45.494,27
jul-18	42.614,79	46.876,27	43.407,43	45.187,13	45.864,94	46.919,83
ago-18	45.063,04	49.569,34	45.901,21	47.783,16	48.499,91	49.615,41
sep-18	35.475,02	39.022,52	36.134,86	37.616,38	38.180,63	39.058,78
oct-18	28.196,03	31.015,63	28.720,48	29.898,02	30.346,49	31.044,46
nov-18	30.088,03	33.096,83	30.647,67	31.904,22	32.382,79	33.127,59
dic-18	53.434,08	58.777,49	54.427,95	56.659,50	57.509,39	58.832,11
TOTALES	476.050,95	523.656,05	484.905,50	504.786,62	512.358,42	524.142,67

Fuente: Súper Boutique del Calzado Yoredy Historial de Ventas

Elaborado por: La Autora

Nota:

No se pronostica el 10% para el año 2020, sino que se toma en consideración la proyección económica del Banco Mundial donde establece una variación del -7,4% debido al confinamiento que se presentó para este año de igual manera para los siguientes años en el 2021 la proyección

¹ Los porcentajes establecidos para el pronóstico de ventas como el de compras a partir del año 2020 al 2023 se consideró lo establecido en las proyecciones económicas que realiza el Banco Mundial debido al confinamiento que ha afectado a todo el mundo. (Banco Mundial, 2020)

economica establecia es de 4,1% para el año 2022 es de 1,5 y para el 2023 es de 2,3% considerando las proyecciones económicas para el Ecuador presentadas por el Banco Mundial.

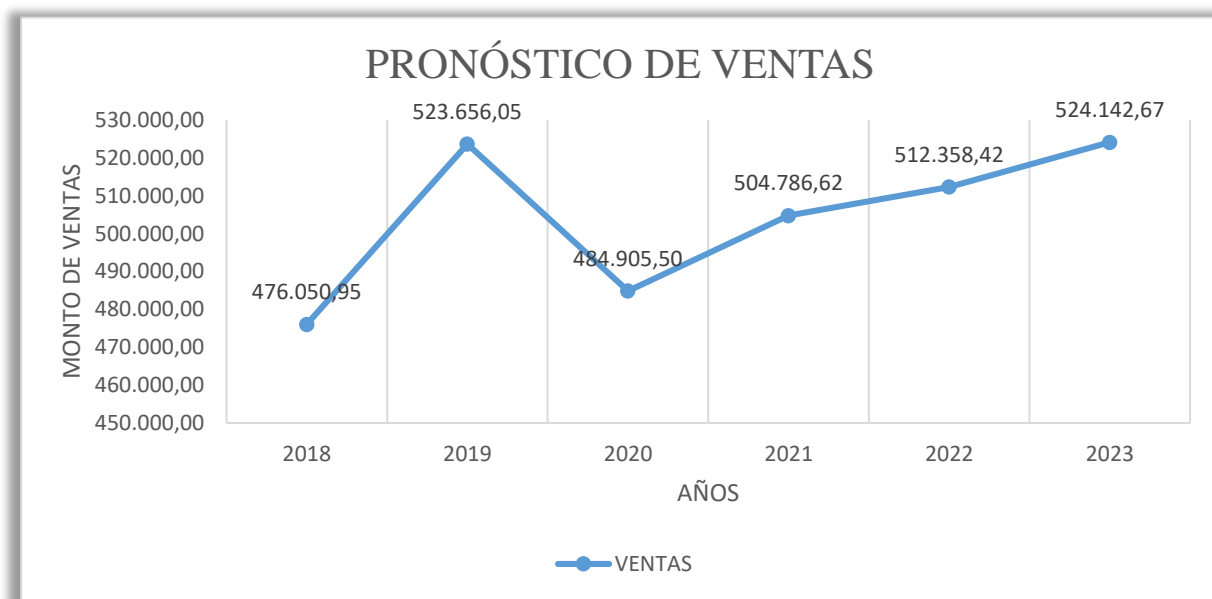


Figura 19. Pronóstico de ventas

Fuente: Súper Boutique del Calzado Yoredy-Pronóstico de Ventas

Elaborado por: La Autora

Interpretación:

El pronóstico de ventas de la Empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy se considera un incremento del 10% tomando como base los datos históricos de las ventas del año 2018, cuyo valor es de 476.050,95; para el año 2019 estas ascienden a un valor de 523.656,05; al siguiente año 2020 se considera el -7,4% obteniendo un valor de \$484.905,50; al próximo año 2021 su incremento es de 4,1% el cual se obtuvo un valor de ventas de \$ 504.786,62; en el año 2022 se proyectó el 1,5% dando un valor de \$ 512.358,42 y en el año 2023 se incrementó el 2,3% dando un resultado de \$524.142,67 estos valores se han obtenido sumando los doce meses pronosticados de cada año en donde se observa los aumentos y disminuciones en los totales de las ventas 2019-2023. Para el logro del objetivo planteado se establece la estrategia de Rotación del Inventario como incrementar

el plazo de pago, otorgar descuentos y promociones de esa manera lograr incrementar las ventas a fin que la empresa maximice sus utilidades.

Pronóstico de Compras

Tabla 24

Pronóstico de compras

SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY
Pronóstico de Compras
PRONÓSTICO 2019-2023

MESES	COMPRAS REALES (2018)	COMPRAS 2019	COMPRAS 2020	COMPRAS 2021	COMPRAS 2022	COMPRAS 2023
ene-18	31.828,18	35.011,00	32.420,18	33.749,41	34.255,65	35.043,53
feb-18	10.562,08	11.618,29	10.758,53	11.199,63	11.367,63	11.629,08
mar-18	12.920,19	14.212,21	13.160,51	13.700,09	13.905,59	14.225,42
abr-18	28.940,86	31.834,95	29.479,16	30.687,81	31.148,12	31.864,53
may-18	40.188,50	44.207,35	40.936,01	42.614,38	43.253,60	44.248,43
jun-18	34.394,75	37.834,23	35.034,49	36.470,91	37.017,97	37.869,38
jul-18	22.638,81	24.902,69	23.059,89	24.005,35	24.365,43	24.925,83
ago-18	35.395,78	38.935,36	36.054,14	37.532,36	38.095,35	38.971,54
sep-18	22.528,05	24.780,86	22.947,07	23.887,90	24.246,22	24.803,88
oct-18	35.712,50	39.283,75	36.376,75	37.868,20	38.436,22	39.320,26
nov-18	49.087,92	53.996,71	50.000,96	52.050,99	52.831,76	54.046,89
dic-18	54.755,31	60.230,84	55.773,76	58.060,48	58.931,39	60.286,81
TOTALES	378.952,93	416.848,22	386.001,45	401.827,51	407.854,93	417.235,59

Fuente: Súper Boutique del Calzado Yoreddy-Pronóstico de Compras

Elaborado: La Autora

Nota:

No se pronostica el 10% para el año 2020 sino que se toma en consideración la proyección económica del Banco Mundial donde establece una variación del -7,4% debido al confinamiento que se presentó para este año de igual manera para los siguientes años en el 2021 la proyección

economica establecia es de 4,1% para el año 2022 es de 1,5 y para el 2023 es de 2,3% considerando las proyecciones economicas para el Ecuador presentadas por el Banco Mundial.

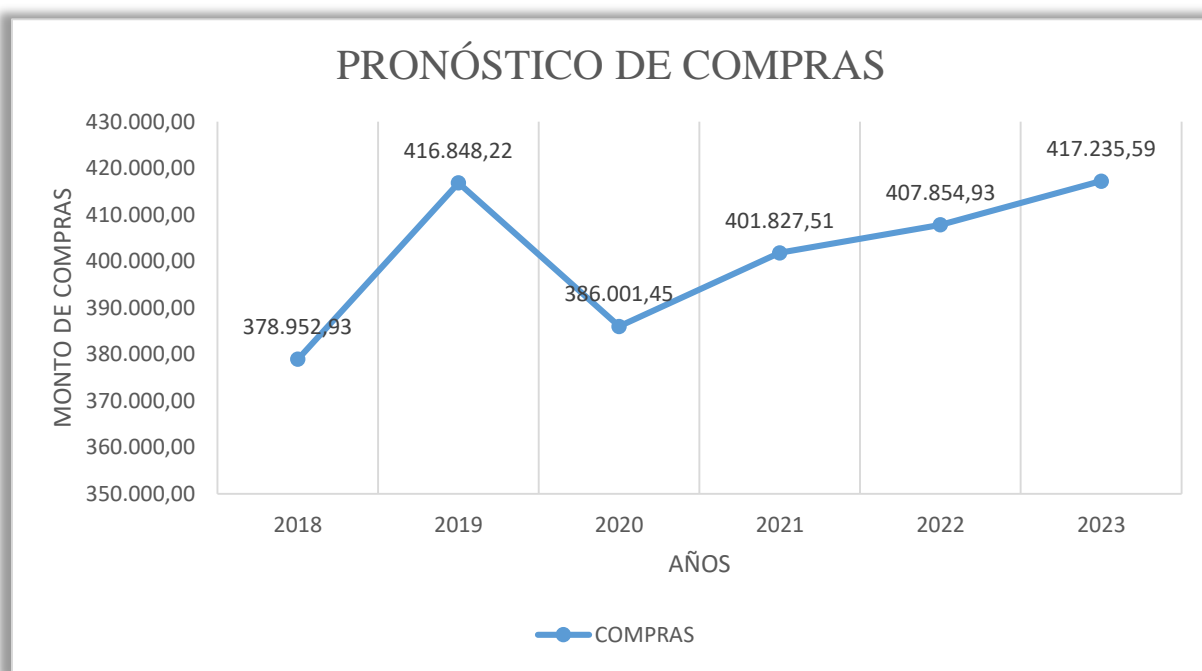


Figura 20. Pronóstico de compras

Fuente: Súper Boutique del Calzado Yoredy-Pronóstico de Compra

Elaborado por: La Autora

Interpretación:

El pronóstico de compras de la Empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy se considera el mismo incremento del 10% considerando como base los datos históricos de las compras del año 2018 siendo su valor de 378.952,93; para el año 2019 estas ascienden a un valor de 416.848,22; al siguiente año 2020 se considera un -7,4% debido al confinamiento en el país siendo así sus ventas de \$386.001,45; al próximo año 2021 se considera un 4,1% dando un valor de compras de \$ 401.827,51; en el año 2022 se considera un incremento del 1,5% quedando un valor de \$ 407.854,93 y en el año 2023 se considera el 2,3% obteniendo un valor de \$417.235,59 estos

valores se han obtenido sumando los doce meses pronosticados de cada año en donde se observa los aumentos y disminuciones en los totales de las compras 2019-2023.

Planeación del Efectivo

La planeación del efectivo permite establecer el total disponible de efectivo en la Empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy, para la elaboración de las entradas de efectivo se realiza mediante los siguientes datos manifestados por la contadora de la empresa:

Para determinar las ventas a crédito en el programa de entradas del efectivo se consideró las políticas que tiene la empresa en la cual las ventas se van a realizar mayormente al contado con un porcentaje del 80% y a crédito solamente un 20%.

Los valores corresponden a los ingresos provenientes de las ventas proyectadas de cada mes mediante la utilización del método porcentaje de ventas.

Se aplica los siguientes cálculos para determinar las ventas al contado y a crédito:

- Ventas al contado= Ventas mes actual * 80%
- Ventas a crédito= Ventas mes anterior * 20%

Tabla 25*Programa de entradas de efectivo 2019*

**SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY
PROGRAMA DE ENTRADAS DE EFECTIVO
ENERO HASTA DICIEMBRE 2019**

CUENTAS	2018	2019					
	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
VENTAS	53.434,08	42.412,68	39.151,16	43.215,69	44.866,83	50.199,57	45.452,03
VENTAS AL CONTADO 80%	42.747,26	33.930,14	31.320,92	34.572,55	35.893,47	40.159,65	36.361,63
VENTAS A CREDITO 20%		10.686,82	8.482,54	7.830,23	8.643,14	8.973,37	10.039,91
TOTAL		44.616,96	39.803,46	42.402,78	44.536,60	49.133,02	46.401,54

**SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY
PROGRAMA DE ENTRADAS DE EFECTIVO
ENERO HASTA DICIEMBRE 2019**

CUENTAS	2019					
	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
VENTAS	46.876,27	49.569,34	39.022,52	31.015,63	33.096,83	58.777,49
VENTAS AL CONTADO 80%	37.501,02	39.655,48	31.218,02	24.812,51	26.477,47	47.021,99
VENTAS A CREDITO 20%	9.090,41	9.375,25	9.913,87	7.804,50	6.203,13	6.619,37
TOTAL	46.591,42	49.030,73	41131,89	32617,01	32680,59	53.641,36

Fuente: Súper Boutique del Calzado Yoreddy-Pronóstico ventas

Elaborado por: La Autora

Tabla 26*Programa de entradas de efectivo 2020***SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY****PROGRAMA DE ENTRADAS DE EFECTIVO****ENERO HASTA DICIEMBRE 2020**

CUENTAS	2019	2020					
	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
VENTAS	58.777,49	39.274,14	36.253,97	40.017,73	41.546,69	46.484,80	42.088,58
VENTAS AL CONTADO 80%	47.021,99	31.419,31	29.003,18	32.014,18	33.237,35	37.187,84	33.670,87
VENTAS A CREDITO 20%		11.755,50	7.854,83	7.250,79	8.003,55	8.309,34	9.296,96
TOTAL		43.174,81	36.858,00	39.264,98	41.240,90	45.497,18	42.967,83

SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY**PROGRAMA DE ENTRADAS DE EFECTIVO****ENERO HASTA DICIEMBRE 2020**

CUENTAS	2020					
	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
VENTAS	43.407,43	45.901,21	36.134,86	28.720,48	30.647,67	54.427,95
VENTAS AL CONTADO 80%	34.725,94	36.720,97	28.907,88	22.976,38	24.518,13	43.542,36
VENTAS A CREDITO 20%	8.417,72	8.681,49	9.180,24	7.226,97	5.744,10	6.129,53
TOTAL	43.143,66	45.402,46	38.088,13	30.203,35	30.262,23	49.671,90

Fuente: Súper Boutique del Calzado Yoreddy-Pronóstico ventas

Elaborado por: La Autora

Tabla 27*Programa de entradas de efectivo 2021***SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY****PROGRAMA DE ENTRADAS DE EFECTIVO****ENERO HASTA DICIEMBRE 2021**

CUENTAS	2020	2021					
	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
VENTAS	54.427,95	40.884,38	37.740,38	41.658,45	43.250,10	48.390,68	43.814,21
VENTAS AL CONTADO 80%	43.542,36	32.707,50	30.192,31	33.326,76	34.600,08	38.712,54	35.051,37
VENTAS A CREDITO 20%		10.885,59	8.176,88	7.548,08	8.331,69	8.650,02	9.678,14
TOTAL		43.593,09	38.369,18	40.874,84	42.931,77	47.362,56	44.729,51

SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY**PROGRAMA DE ENTRADAS DE EFECTIVO****ENERO HASTA DICIEMBRE 2021**

CUENTAS	2021					
	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
VENTAS	45.187,13	47.783,16	37.616,38	29.898,02	31.904,22	56.659,50
VENTAS AL CONTADO 80%	36.149,70	38.226,53	30.093,11	23.918,41	25.523,38	45.327,60
VENTAS A CREDITO 20%	8.762,84	9.037,43	9.556,63	7.523,28	5.979,60	6.380,84
TOTAL	44.912,55	47.263,96	39.649,74	31.441,69	31.502,98	51.708,44

Fuente: Súper Boutique del Calzado Yoreddy-Pronóstico ventas

Elaborado por: La Autora

Tabla 28*Programa de entradas de efectivo 2022***SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY****PROGRAMA DE ENTRADAS DE EFECTIVO****ENERO HASTA DICIEMBRE 2022**

CUENTAS	2021	2022					
	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
VENTAS	56.659,50	41.497,65	38.306,49	42.283,33	43.898,85	49.116,54	44.471,43
VENTAS AL CONTADO 80%	45.327,60	33.198,12	30.645,19	33.826,67	35.119,08	39.293,23	35.577,14
VENTAS A CREDITO 20%		11.331,90	8.299,53	7.661,30	8.456,67	8.779,77	9.823,31
TOTAL		44.530,02	38.944,72	41.487,96	43.575,75	48.073,00	45.400,45

SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY**PROGRAMA DE ENTRADAS DE EFECTIVO****ENERO HASTA DICIEMBRE 2022**

CUENTAS	2022					
	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
VENTAS	45.864,94	48.499,91	38.180,63	30.346,49	32.382,79	57.509,39
VENTAS AL CONTADO 80%	36.691,95	38.799,93	30.544,50	24.277,19	25.906,23	46.007,51
VENTAS A CREDITO 20%	8.894,29	9.172,99	9.699,98	7.636,13	6.069,30	6.476,56
TOTAL	45.586,23	47.972,92	40.244,49	31.913,31	31.975,53	52.484,07

Fuente: Súper Boutique del Calzado Yoreddy-Pronóstico ventas

Elaborado por: La Autora

Tabla 29*Programa de entradas de efectivo 2023*

**SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY
PROGRAMA DE ENTRADAS DE EFECTIVO
ENERO HASTA DICIEMBRE 2023**

CUENTAS	2022	2023					
	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
VENTAS	57.509,39	42.452,09	39.187,54	43.255,85	44.908,53	50.246,22	45.494,27
VENTAS AL CONTADO 80%	46.007,51	33.961,67	31.350,03	34.604,68	35.926,82	40.196,97	36.395,42
VENTAS A CREDITO 20%		11.501,88	8.490,42	7.837,51	8.651,17	8.981,71	10.049,24
TOTAL		45.463,55	39.840,45	42.442,19	44.577,99	49.178,68	46.444,66

**SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY
PROGRAMA DE ENTRADAS DE EFECTIVO
ENERO HASTA DICIEMBRE 2023**

CUENTAS	2023					
	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
VENTAS	46.919,83	49.615,41	39.058,78	31.044,46	33.127,59	58.832,11
VENTAS AL CONTADO 80%	37.535,86	39.692,33	31.247,03	24.835,56	26.502,07	47.065,69
VENTAS A CREDITO 20%	9.098,85	9.383,97	9.923,08	7.811,76	6.208,89	6.625,52
TOTAL	46.634,72	49.076,29	41.170,11	32.647,32	32.710,96	53.691,20

Fuente: Súper Boutique del Calzado Yoredy-Pronóstico ventas

Elaborado por: La Autora

Programa de Salidas del efectivo.

Las compras que se realizan son en su mayoría a crédito a 30, 60 días que corresponde 80%, mientras que las compras a contado son del 20%.

Se aplica los siguientes cálculos para establecer las compras al contado y a crédito:

- Compras al contado= compras mes actual * 20 %
- Compras a crédito= compras mes anterior *80%

Tabla 30

Programa de salidas de efectivo 2019

SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO ENERO HASTA DICIEMBRE 2019

CUENTAS	2018	2019					
	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
COMPRAS	54.755,31	35.011,00	11.618,29	14.212,21	31.834,95	44.207,35	37.834,23
COMPRAS AL CONTADO 20%	10.951,06	7.002,20	2.323,66	2.842,44	6.366,99	8.841,47	7.566,85
COMPRAS A CREDITO 80%		43.804,25	28.008,80	9.294,63	11.369,77	25.467,96	35.365,88
TOTAL		50.806,45	30.332,46	12.137,07	17.736,76	34.309,43	42.932,73

SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO ENERO HASTA DICIEMBRE 2019

CUENTAS	2019					
	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
COMPRAS	24.902,69	38.935,36	24.780,86	39.283,75	53.996,71	60.230,84
COMPRAS AL CONTADO 20%	4.980,54	7.787,07	4.956,17	7.856,75	10.799,34	12.046,17
COMPRAS A CREDITO 80%	30.267,38	19.922,15	31.148,29	19.824,68	31.427,00	43.197,37
TOTAL	35.247,92	27.709,22	36.104,46	27.681,43	42.226,34	55.243,54

Fuente: Súper Boutique del Calzado Yoredy-Pronóstico compras

Elaborado por: La Autora

Tabla 31*Programa de salidas de efectivo 2020***SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY****PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO****ENERO HASTA DICIEMBRE 2020**

CUENTAS	2019	2020					
	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
COMPRAS	60230,84	32.420,18	10.758,53	13.160,51	29.479,16	40.936,01	35.034,49
COMPRAS AL CONTADO 20%	12046,17	6.484,04	2.151,71	2.632,10	5.895,83	8.187,20	7.006,90
COMPRAS A CREDITO 80%		48.184,67	25.936,15	8.606,83	10.528,40	23.583,33	32.748,80
TOTAL		54.668,71	28.087,85	11.238,93	16.424,24	31.770,53	39.755,70

SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY**PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO****ENERO HASTA DICIEMBRE 2020**

CUENTAS	2020					
	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
COMPRAS	23.059,89	36.054,14	22.947,07	36.376,75	50.000,96	55.773,76
COMPRAS AL CONTADO 20%	4.611,98	7.210,83	4.589,41	7.275,35	10.000,19	11.154,75
COMPRAS A CREDITO 80%	28.027,59	18.447,91	28.843,31	18.357,66	29.101,40	40.000,76
TOTAL	32.639,57	25.658,74	33.432,73	25.633,01	39.101,59	51.155,52

Fuente: Súper Boutique del Calzado Yoreddy-Pronóstico compras

Elaborado por: La Autora

Tabla 32*Programa de salidas de efectivo 2021***SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY****PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO****ENERO HASTA DICIEMBRE 2021**

CUENTAS	2020	2021					
	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
COMPRAS	55.773,76	33.749,41	11.199,63	13.700,09	30.687,81	42.614,38	36.470,91
COMPRAS AL CONTADO 20%	11.154,75	6.749,88	2.239,93	2.740,02	6.137,56	8.522,88	7.294,18
COMPRAS A CREDITO 80%		44.619,01	26.999,53	8.959,71	10.960,07	24.550,24	34.091,51
TOTAL		51.368,89	29.239,46	11.699,72	17.097,63	33.073,12	41.385,69

SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY**PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO****ENERO HASTA DICIEMBRE 2021**

CUENTAS	2021					
	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
COMPRAS	24.005,35	37.532,36	23.887,90	37.868,20	52.050,99	58.060,48
COMPRAS AL CONTADO 20%	4.801,07	7.506,47	4.777,58	7.573,64	10.410,20	11.612,10
COMPRAS A CREDITO 80%	29.176,73	19.204,28	30.025,89	19.110,32	30.294,56	41.640,80
TOTAL	33.977,79	26.710,75	34.803,47	26.683,96	40.704,76	53.252,89

Fuente: Súper Boutique del Calzado Yoreddy-Pronóstico compras

Elaborado por: La Autora

Tabla 33*Programa de salidas de efectivo 2022***SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY****PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO****ENERO HASTA DICIEMBRE 2022**

CUENTAS	2021	2022					
	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
COMPRAS	58.060,48	34.255,65	11.367,63	13.905,59	31.148,12	43.253,60	37.017,97
COMPRAS AL CONTADO 20%	11.612,10	6.851,13	2.273,53	2.781,12	6.229,62	8.650,72	7.403,59
COMPRAS A CREDITO 80%		46.448,39	27.404,52	9.094,10	11.124,47	24.918,50	34.602,88
TOTAL		53.299,52	29.678,05	11.875,22	17.354,09	33.569,22	42.006,47

SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY**PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO****ENERO HASTA DICIEMBRE 2022**

CUENTAS	2022					
	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
COMPRAS	24.365,43	38.095,35	24.246,22	38.436,22	52.831,76	58.931,39
COMPRAS AL CONTADO 20%	4.873,09	7.619,07	4.849,24	7.687,24	10.566,35	11.786,28
COMPRAS A CREDITO 80%	29.614,38	19.492,34	30.476,28	19.396,98	30.748,98	42.265,41
TOTAL	34.487,46	27.111,41	35.325,52	27.084,22	41.315,33	54.051,69

Fuente: Súper Boutique del Calzado Yoreddy-Pronóstico compras

Elaborado por: La Autora

Tabla 34*Programa de salidas de efectivo 2023***SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY****PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO****ENERO HASTA DICIEMBRE 2023**

CUENTAS	2022	2023					
	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
COMPRAS	58.931,39	35.043,53	11.629,08	14.225,42	31.864,53	44.248,43	37.869,38
COMPRAS AL CONTADO 20%	11.786,28	7.008,71	2.325,82	2.845,08	6.372,91	8.849,69	7.573,88
COMPRAS A CREDITO 80%		47.145,11	28.034,83	9.303,27	11.380,33	25.491,62	35.398,74
TOTAL		54.153,82	30.360,64	12.148,35	17.753,24	34.341,31	42.972,62

SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY**PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO****ENERO HASTA DICIEMBRE 2023**

CUENTAS	2023					
	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
COMPRAS	24.925,83	38.971,54	24.803,88	39.320,26	54.046,89	60.286,81
COMPRAS AL CONTADO 20%	4.985,17	7.794,31	4.960,78	7.864,05	10.809,38	12.057,36
COMPRAS A CREDITO 80%	30.295,51	19.940,67	31.177,23	19.843,11	31.456,20	43.237,51
TOTAL	35.280,67	27.734,97	36.138,01	27.707,16	42.265,58	55.294,87

Fuente: Súper Boutique del Calzado Yoreddy-Pronóstico compras

Elaborado por: La Autora

Programa de salidas de efectivo por gasto.

Para realizar el programa de salidas de efectivo por gastos primeramente se aplica el método de porcentaje de ventas, es decir se calcula todos los gastos en el año 2018, y se divide para las ventas del mismo año, aplicando la siguiente formula:

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

$$\text{Gasto pronosticado} = \text{ventas} * \text{porcentaje de incremento}$$

En donde:

Rubro = Valor de la cuenta de gasto

Tabla 35

Porcentaje de gastos

RUBROS	VALOR DE GASTO	VENTAS 2018	%
Publicidad	2.488,58	476.050,95	0,52%
Útiles de Oficina	1.328,50	476.050,95	0,28%
Mantenimiento y reparaciones	917,82	476.050,95	0,19%
Transporte	584,20	476.050,95	0,12%
Uniformes	70,00	476.050,95	0,01%
Gastos Generales	2596,81	476.050,95	0,55%
Otros Gastos	155,6	476.050,95	0,03%
Total	33.480,70		1,71%

Fuente: Estados de Resultados (2018) de la empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy

Elaborado por: La Autora

En cambio, para calcular los sueldos y salarios se estima en base a la siguiente formula:

$$\% \text{ sueldo básico} = \frac{SB \text{ 2019} - SB \text{ 2018}}{SB \text{ 2018}}$$

Tabla 36*Incremento porcentual*

Incremento porcentual Sueldo y Salario 2019	Incremento porcentual Sueldo y Salario 2020-2023
Sueldo Básico = $\frac{\text{Sueldo 2019} - \text{Sueldo 2018}}{\text{Sueldo 2018}}$	Sueldo Básico = $\frac{\text{Sueldo 2020} - \text{Sueldo 2019}}{\text{Sueldo 2019}}$
Sueldo Básico = $\frac{394 - 386}{386}$	Sueldo Básico = $\frac{400 - 394}{394}$
Sueldo Básico = 0,020725 * 100	Sueldo Básico = 0,015258 * 100
Sueldo Básico = 2,0725	Sueldo Básico = 1,5228
Sueldo Básico = 2,073%	Sueldo Básico = 1,523%

Fuente: Ministerio del Trabajo²

Elaborado por: La Autora

La presente tabla indica el incremento salarial que hubo en los años 2018 y 2019, el aumento es de \$ 8 teniendo un incremento porcentual del 2,073%, para el año 2020 se acrecentó a \$6 con un incremento porcentual de 1,523% establecido según el acuerdo ministerial Nro.MDT-2019-394.

Tabla 37*Determinación del porcentaje del rubro de gastos*

RUBROS	%
Sueldos y Salarios	Año 2019=2,073% ; Año 2020 -2023= 1,523%
Aportaciones al IESS	Sueldo * 9,45%
Décimo Tercer Sueldo	Sueldo / 12
Décimo Cuarto Sueldo	Sueldo Básico Unificado / 12
Fondos de Reserva	Sueldo / 8,33%

Fuente: Estados de Resultados (2018) de la empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy

Elaborado por: La Autora

Nota: Para el cálculo de los beneficios sociales se considera los porcentajes preestablecidos por la ley.

² (Ministerio de Trabajo, 2019) <http://www.trabajo.gob.ec/incremento-del-salario-basico-unificado-2019/#:~:text=Se%20emiti%C3%B3%20el%20acuerdo%20con,inflaci%C3%B3n%20proyectada%20y%20productividad%20laboral.>

Tabla 38*Porcentaje de salidas de efectivo 2019***SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY****PORCENTAJE DE SALIDAS DE EFECTIVO****AÑO 2019**

MESES	GASTO	SUELDOS Y SALARIOS		GASTO	APORTE AL IESS		GASTO	DÉCIMO TERCER SUELDO	
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO
Enero	1.581,59	2,073%	1.614,37	1.614,37	9,45%	152,56	1.614,37	12	134,53
Febrero	1.581,59	2,073%	1.614,37	1.614,37	9,45%	152,56	1.614,37	12	134,53
Marzo	1.581,59	2,073%	1.614,37	1.614,37	9,45%	152,56	1.614,37	12	134,53
Abril	1.581,59	2,073%	1.614,37	1.614,37	9,45%	152,56	1.614,37	12	134,53
Mayo	1.581,59	2,073%	1.614,37	1.614,37	9,45%	152,56	1.614,37	12	134,53
Junio	1.581,59	2,073%	1.614,37	1.614,37	9,45%	152,56	1.614,37	12	134,53
Julio	1.581,59	2,073%	1.614,37	1.614,37	9,45%	152,56	1.614,37	12	134,53
Agosto	1.581,59	2,073%	1.614,37	1.614,37	9,45%	152,56	1.614,37	12	134,53
Septiembre	1.581,59	2,073%	1.614,37	1.614,37	9,45%	152,56	1.614,37	12	134,53
Octubre	1.581,59	2,073%	1.614,37	1.614,37	9,45%	152,56	1.614,37	12	134,53
Noviembre	1.581,59	2,073%	1.614,37	1.614,37	9,45%	152,56	1.614,37	12	134,53
Diciembre	1.581,59	2,073%	1.614,37	1.614,37	9,45%	152,56	1.614,37	12	134,53
TOTAL	18.979,06		19.372,50	19.372,50		1.830,70	19.372,50		1.614,37

Fuente: Súper Boutique del Calzado Yoreddy – Estado de Resultados 2018

Elaborado por: La Autora

Tabla 39*Porcentaje de salidas de efectivo 2019***SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY****PORCENTAJE DE SALIDAS DE EFECTIVO****AÑO 2019**

MESES	GASTO	DÉCIMO CUARTO SUELDO		GASTO	FONDOS DE RESERVA	
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO
Enero	394,00	12,00	32,83	1.614,37	8,33%	134,48
Febrero	394,00	12,00	32,83	1.614,37	8,33%	134,48
Marzo	394,00	12,00	32,83	1.614,37	8,33%	134,48
Abril	394,00	12,00	32,83	1.614,37	8,33%	134,48
Mayo	394,00	12,00	32,83	1.614,37	8,33%	134,48
Junio	394,00	12,00	32,83	1.614,37	8,33%	134,48
Julio	394,00	12,00	32,83	1.614,37	8,33%	134,48
Agosto	394,00	12,00	32,83	1.614,37	8,33%	134,48
Septiembre	394,00	12,00	32,83	1.614,37	8,33%	134,48
Octubre	394,00	12,00	32,83	1.614,37	8,33%	134,48
Noviembre	394,00	12,00	32,83	1.614,37	8,33%	134,48
Diciembre	394,00	12,00	32,83	1.614,37	8,33%	134,48
TOTAL	4.728,00		394,00	19.372,50		1.613,73

Fuente: Súper Boutique del Calzado Yoreddy – Estado de Resultados 2018

Elaborado por: La Autora

Se consideró como base al Estado de Resultados del año 2018 para proceder a realizar los cálculos de los sueldos y beneficios sociales para el año 2019 según el siguiente procedimiento:

- Sueldos y salarios se lo realizó primeramente el total del gasto del año 2018 se lo divide para doce y el resultado es el valor para los doce meses del año luego se calcula el gasto pronosticado aplicando la fórmula siguiente:

$$Gasto = \frac{Total\ gasto\ 2018}{12} = \frac{18.979,06}{12} = 1.581,59$$

$$Gasto\ Pronósticado = Gasto * 2,073\% + Gasto$$

$$Gasto\ Pronósticado = 1.581,59 * 2,073\% + 1.581,59$$

$$Gasto\ Pronósticado = 1.614,37$$

- El Aporte al IESS se lo calcula tomando el valor del sueldo del año 2019 por el porcentaje preestablecido por la ley quedando de la siguiente manera:

$$Gasto\ Pronósticado = Sueldo * 9,45\%$$

$$Gasto\ Pronósticado = 1.614,37 * 9,45\%$$

$$Gasto\ Pronósticado = 152,56$$

- Décimo Tercer Sueldo se lo cancela de manera mensual o acumulativa, se calcula el sueldo del año 2019 dividido para doce según lo establecido por la ley lo cual se lo realiza de la siguiente manera:

$$Gasto\ Pronósticado = \frac{Sueldo}{12}$$

$$Gasto\ Pronósticado = \frac{1.614,37}{12}$$

$$Gasto\ Pronósticado = 134,53$$

- Décimo Cuarto Sueldo: en el código de trabajo está establecido que se lo cancela mensualmente o acumulativo en el mes de agosto en la sierra y en marzo en la costa. Se calcula

considerando el sueldo básico unificado dividido para doce teniendo como resultado lo siguiente:

$$\text{Gasto Pronosticado} = \frac{\text{Sueldo Básico Unificado}}{12}$$

$$\text{Gasto Pronosticado} = \frac{394}{12}$$

$$\text{Gasto Pronosticado} = 32,83$$

- Fondos de Reserva se considera el sueldo del año 2019 multiplicado por el 8,33% según lo establecido en la ley se lo calcula de la siguiente manera:

$$\text{Gasto Pronóstico} = \text{Sueldo} * 8,33\%$$

$$\text{Gasto Pronóstico} = 1.614,37 * 8,33\%$$

$$\text{Gasto Pronóstico} = 134,48$$

Tabla 40*Porcentaje de salidas de efectivo 2020*

SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY
PORCENTAJE DE SALIDAS DE EFECTIVO
AÑO 2020

MESES	GASTO	SUELDOS Y SALARIOS		GASTO	APORTE AL IESS		GASTO	DÉCIMO TERCER SUELDO	
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO
Enero	1.614,37	1,523%	1.638,96	1.638,96	9,45%	154,88	1.638,96	12	136,58
Febrero	1.614,37	1,523%	1.638,96	1.638,96	9,45%	154,88	1.638,96	12	136,58
Marzo	1.614,37	1,523%	1.638,96	1.638,96	9,45%	154,88	1.638,96	12	136,58
Abril	1.614,37	1,523%	1.638,96	1.638,96	9,45%	154,88	1.638,96	12	136,58
Mayo	1.614,37	1,523%	1.638,96	1.638,96	9,45%	154,88	1.638,96	12	136,58
Junio	1.614,37	1,523%	1.638,96	1.638,96	9,45%	154,88	1.638,96	12	136,58
Julio	1.614,37	1,523%	1.638,96	1.638,96	9,45%	154,88	1.638,96	12	136,58
Agosto	1.614,37	1,523%	1.638,96	1.638,96	9,45%	154,88	1.638,96	12	136,58
Septiembre	1.614,37	1,523%	1.638,96	1.638,96	9,45%	154,88	1.638,96	12	136,58
Octubre	1.614,37	1,523%	1.638,96	1.638,96	9,45%	154,88	1.638,96	12	136,58
Noviembre	1.614,37	1,523%	1.638,96	1.638,96	9,45%	154,88	1.638,96	12	136,58
Diciembre	1.614,37	1,523%	1.638,96	1.638,96	9,45%	154,88	1.638,96	12	136,58
TOTAL	19.372,50		19.667,54	19.667,54		1.858,58	19.667,54	54	1.638,96

Fuente: Súper Boutique del Calzado Yoreddy – Estado de Resultados 2018

Elaborado por: La Autora

Tabla 41*Porcentaje de salidas de efectivo 2020***SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY****PORCENTAJE DE SALIDAS DE EFECTIVO****AÑO 2020**

MESES	GASTO	DÉCIMO CUARTO SUELDO		GASTO	FONDOS DE RESERVA	
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO
Enero	400,00	12	33,33	1.638,96	8,33%	136,53
Febrero	400,00	12	33,33	1.638,96	8,33%	136,53
Marzo	400,00	12	33,33	1.638,96	8,33%	136,53
Abril	400,00	12	33,33	1.638,96	8,33%	136,53
Mayo	400,00	12	33,33	1.638,96	8,33%	136,53
Junio	400,00	12	33,33	1.638,96	8,33%	136,53
Julio	400,00	12	33,33	1.638,96	8,33%	136,53
Agosto	400,00	12	33,33	1.638,96	8,33%	136,53
Septiembre	400,00	12	33,33	1.638,96	8,33%	136,53
Octubre	400,00	12	33,33	1.638,96	8,33%	136,53
Noviembre	400,00	12	33,33	1.638,96	8,33%	136,53
Diciembre	400,00	12	33,33	1.638,96	8,33%	136,53
TOTAL	4.800,00		400,00	19.667,54		1.638,31

Fuente: Súper Boutique del Calzado Yoreddy – Estado de Resultados 2018

Elaborado por: La Autora

- Para calcular los sueldos y salarios para el año 2020 se lo realiza tomando como base los valores proyectados del año 2019 se lo divide para doce y el resultado es el valor para los doce meses del año luego se calcula el gasto pronosticado aplicando la fórmula siguiente:

$$Gasto = \frac{Total\ gasto\ 2019}{12} = \frac{19.372,50}{12} = 1.614,37$$

$$Gasto\ Pronóstico = Gasto * 1,523\% + Gasto$$

$$Gasto\ Pronóstico = 1.614,37 * 1,523\% + 1.614,37$$

$$Gasto\ Pronóstico = 1.638,96$$

- El Aporte al IESS se lo calcula tomando el valor del sueldo del año 2020 por el porcentaje preestablecido por la ley quedando de la siguiente manera:

$$Gasto\ Pronóstico = Sueldo * 9,45\%$$

$$Gasto\ Pronóstico = 1.638,96 * 9,45\%$$

$$Gasto\ Pronóstico = 154,88$$

- Décimo Tercer Sueldo se lo cancela de manera mensual o acumulativa, se calcula el sueldo del año 2020 dividido para doce según lo establecido por la ley lo cual se lo realiza de la siguiente manera:

$$Gasto\ Pronóstico = \frac{Sueldo}{12}$$

$$Gasto\ Pronóstico = \frac{1.638,96}{12}$$

$$Gasto\ Pronóstico = 136,58$$

- Décimo Cuarto Sueldo: en el código de trabajo está establecido que se lo cancela mensualmente o acumulativo en el mes de agosto en la sierra y en marzo en la costa. Se calcula considerando el sueldo básico unificado dividido para doce teniendo como resultado lo siguiente:

$$\text{Gasto Pronosticado} = \frac{\text{Sueldo Básico Unificado}}{12}$$

$$\text{Gasto Pronosticado} = \frac{400}{12}$$

$$\text{Gasto Pronosticado} = 33,33$$

- Fondos de Reserva se considera el sueldo del año 2020 multiplicado por el 8,33% según lo establecido en la ley se lo calcula de la siguiente manera:

$$\text{Gasto Pronóstico} = \text{Sueldo} * 8,33\%$$

$$\text{Gasto Pronóstico} = 1.638,96 * 8,33\%$$

$$\text{Gasto Pronóstico} = 136,53$$

Tabla 42*Porcentaje de salidas de efectivo 2021*

SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY
PORCENTAJE DE SALIDAS DE EFECTIVO
AÑO 2021

MESES	GASTO	SUELDOS Y SALARIOS		GASTO	APORTE AL IESS		GASTO	DÉCIMO TERCER SUELDO	
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO
Enero	1.638,96	1,523%	1.663,92	1.663,92	9,45%	157,24	1.663,92	12	138,66
Febrero	1.638,96	1,523%	1.663,92	1.663,92	9,45%	157,24	1.663,92	12	138,66
Marzo	1.638,96	1,523%	1.663,92	1.663,92	9,45%	157,24	1.663,92	12	138,66
Abril	1.638,96	1,523%	1.663,92	1.663,92	9,45%	157,24	1.663,92	12	138,66
Mayo	1.638,96	1,523%	1.663,92	1.663,92	9,45%	157,24	1.663,92	12	138,66
Junio	1.638,96	1,523%	1.663,92	1.663,92	9,45%	157,24	1.663,92	12	138,66
Julio	1.638,96	1,523%	1.663,92	1.663,92	9,45%	157,24	1.663,92	12	138,66
Agosto	1.638,96	1,523%	1.663,92	1.663,92	9,45%	157,24	1.663,92	12	138,66
Septiembre	1.638,96	1,523%	1.663,92	1.663,92	9,45%	157,24	1.663,92	12	138,66
Octubre	1.638,96	1,523%	1.663,92	1.663,92	9,45%	157,24	1.663,92	12	138,66
Noviembre	1.638,96	1,523%	1.663,92	1.663,92	9,45%	157,24	1.663,92	12	138,66
Diciembre	1.638,96	1,523%	1.663,92	1.663,92	9,45%	157,24	1.663,92	12	138,66
TOTAL	19.667,54		19.967,08	19.967,08		1.886,89	19.967,08		1.663,92

Fuente: Súper Boutique del Calzado Yoreddy – Estado de Resultados 2018

Elaborado por: La Autor

Tabla 43*Porcentaje de salidas de efectivo 2021***SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY****PORCENTAJE DE SALIDAS DE EFECTIVO****AÑO 2021**

MESES	GASTO	DÉCIMO CUARTO SUELDO		GASTO	FONDOS DE RESERVA	
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO
Enero	400,00	12	33,33	1.663,92	8,33%	138,60
Febrero	400,00	12	33,33	1.663,92	8,33%	138,60
Marzo	400,00	12	33,33	1.663,92	8,33%	138,60
Abril	400,00	12	33,33	1.663,92	8,33%	138,60
Mayo	400,00	12	33,33	1.663,92	8,33%	138,60
Junio	400,00	12	33,33	1.663,92	8,33%	138,60
Julio	400,00	12	33,33	1.663,92	8,33%	138,60
Agosto	400,00	12	33,33	1.663,92	8,33%	138,60
Septiembre	400,00	12	33,33	1.663,92	8,33%	138,60
Octubre	400,00	12	33,33	1.663,92	8,33%	138,60
Noviembre	400,00	12	33,33	1.663,92	8,33%	138,60
Diciembre	400,00	12	33,33	1.663,92	8,33%	138,60
TOTAL	4.800,00		400,00	19.967,08		1.663,26

Fuente: Súper Boutique del Calzado Yoreddy – Estado de Resultados 2018

Elaborado por: La Autora

- Para calcular los sueldos y salarios para el año 2021 se lo realiza tomando como base los valores proyectados del año 2020 se lo divide para doce y el resultado es el valor para los doce meses del año luego se calcula el gasto pronosticado aplicando la fórmula siguiente:

$$Gasto = \frac{Total\ gasto\ 2020}{12} = \frac{19.667,54}{12} = 1.638,96$$

$$Gasto\ Pronósticado = Gasto * 2,073\% + Gasto$$

$$Gasto\ Pronósticado = 1.638,96 * 1,523\% + 1.638,96$$

$$Gasto\ Pronósticado = 1.663,92$$

- El Aporte al IESS se lo calcula tomando el valor del sueldo del año 2021 por el porcentaje preestablecido por la ley quedando de la siguiente manera:

$$Gasto\ Pronósticado = Sueldo * 9,45\%$$

$$Gasto\ Pronósticado = 1.663,92 * 9,45\%$$

$$Gasto\ Pronósticado = 157,24$$

- Décimo Tercer Sueldo se lo cancela de manera mensual o acumulativa, se calcula el sueldo del año 2021 dividido para doce según lo establecido por la ley lo cual se lo realiza de la siguiente manera:

$$Gasto\ Pronósticado = \frac{Sueldo}{12}$$

$$Gasto\ Pronósticado = \frac{1.663,92}{12}$$

$$Gasto\ Pronósticado = 138,66$$

- Décimo Cuarto Sueldo: en el código de trabajo está establecido que se lo cancela mensualmente o acumulativo en el mes de agosto en la sierra y en marzo en la costa. Se calcula considerando el sueldo básico unificado dividido para doce teniendo como resultado lo siguiente:

$$\text{Gasto Pronosticado} = \frac{\text{Sueldo Básico Unificado}}{12}$$

$$\text{Gasto Pronosticado} = \frac{400}{12}$$

$$\text{Gasto Pronosticado} = 33,33$$

- Fondos de Reserva se considera el sueldo del año 2021 multiplicado por el 8,33% según lo establecido en la ley se lo calcula de la siguiente manera:

$$\text{Gasto Pronóstico} = \text{Sueldo} * 8,33\%$$

$$\text{Gasto Pronóstico} = 1.663,92 * 8,33\%$$

$$\text{Gasto Pronóstico} = 138,60$$

Tabla 44*Porcentaje de salidas de efectivo 2022***SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY****PORCENTAJE DE SALIDAS DE EFECTIVO****AÑO 2022**

MESES	GASTO	SUELDOS Y SALARIOS		GASTO	APORTE AL IESS		GASTO	DÉCIMO TERCER SUELDO	
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO
Enero	1.663,92	1,523%	1.689,26	1.689,26	9,45%	159,64	1.689,26	12	140,77
Febrero	1.663,92	1,523%	1.689,26	1.689,26	9,45%	159,64	1.689,26	12	140,77
Marzo	1.663,92	1,523%	1.689,26	1.689,26	9,45%	159,64	1.689,26	12	140,77
Abril	1.663,92	1,523%	1.689,26	1.689,26	9,45%	159,64	1.689,26	12	140,77
Mayo	1.663,92	1,523%	1.689,26	1.689,26	9,45%	159,64	1.689,26	12	140,77
Junio	1.663,92	1,523%	1.689,26	1.689,26	9,45%	159,64	1.689,26	12	140,77
Julio	1.663,92	1,523%	1.689,26	1.689,26	9,45%	159,64	1.689,26	12	140,77
Agosto	1.663,92	1,523%	1.689,26	1.689,26	9,45%	159,64	1.689,26	12	140,77
Septiembre	1.663,92	1,523%	1.689,26	1.689,26	9,45%	159,64	1.689,26	12	140,77
Octubre	1.663,92	1,523%	1.689,26	1.689,26	9,45%	159,64	1.689,26	12	140,77
Noviembre	1.663,92	1,523%	1.689,26	1.689,26	9,45%	159,64	1.689,26	12	140,77
Diciembre	1.663,92	1,523%	1.689,26	1.689,26	9,45%	159,64	1.689,26	12	140,77
TOTAL	19.967,08		20.271,17	20.271,17		1.915,63	20.271,17		1.689,26

Fuente: Súper Boutique del Calzado Yoreddy – Estado de Resultados 2018

Elaborado por: La Autora

Tabla 45*Porcentaje de salidas de efectivo 2022***SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY****PORCENTAJE DE SALIDAS DE EFECTIVO****AÑO 2022**

MESES	GASTO	DÉCIMO CUARTO SUELDO		GASTO	FONDOS DE RESERVA	
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO
Enero	400,00	12	33,33	1.689,26	8,33%	140,72
Febrero	400,00	12	33,33	1.689,26	8,33%	140,72
Marzo	400,00	12	33,33	1.689,26	8,33%	140,72
Abril	400,00	12	33,33	1.689,26	8,33%	140,72
Mayo	400,00	12	33,33	1.689,26	8,33%	140,72
Junio	400,00	12	33,33	1.689,26	8,33%	140,72
Julio	400,00	12	33,33	1.689,26	8,33%	140,72
Agosto	400,00	12	33,33	1.689,26	8,33%	140,72
Septiembre	400,00	12	33,33	1.689,26	8,33%	140,72
Octubre	400,00	12	33,33	1.689,26	8,33%	140,72
Noviembre	400,00	12	33,33	1.689,26	8,33%	140,72
Diciembre	400,00	12	33,33	1.689,26	8,33%	140,72
TOTAL	4.800,00		400,00	20.271,17		1.688,59

Fuente: Súper Boutique del Calzado Yoreddy – Estado de Resultados 2018

Elaborado por: La Autora

- Para calcular los sueldos y salarios para el año 2022 se lo realiza tomando como base los valores proyectados del año 2021 se lo divide para doce y el resultado es el valor para los doce meses del año luego se calcula el gasto pronosticado aplicando la fórmula siguiente:

$$Gasto = \frac{Total\ gasto\ 2021}{12} = \frac{19.967,08}{12} = 1.663,92$$

$$Gasto\ Pronosticado = Gasto * 2,073\% + Gasto$$

$$Gasto\ Pronosticado = 1.663,92 * 1,523\% + 1.663,92$$

$$Gasto\ Pronosticado = 1.689,26$$

- El Aporte al IESS se lo calcula tomando el valor del sueldo del año 2022 por el porcentaje preestablecido por la ley quedando de la siguiente manera:

$$Gasto\ Pronosticado = Sueldo * 9,45\%$$

$$Gasto\ Pronosticado = 1.689,26 * 9,45\%$$

$$Gasto\ Pronosticado = 159,64$$

- Décimo Tercer Sueldo se lo cancela de manera mensual o acumulativa, se calcula el sueldo del año 2022 dividido para doce según lo establecido por la ley lo cual se lo realiza de la siguiente manera:

$$Gasto\ Pronóstico = \frac{Sueldo}{12}$$

$$Gasto\ Pronóstico = \frac{1.689,26}{12}$$

$$Gasto\ Pronóstico = 140,77$$

- Décimo Cuarto Sueldo: en el código de trabajo está establecido que se lo cancela mensualmente o acumulativo en el mes de agosto en la sierra y en marzo en la costa. Se calcula considerando el sueldo básico unificado dividido para doce teniendo como resultado lo siguiente:

$$\text{Gasto Pronosticado} = \frac{\text{Sueldo Básico Unificado}}{12}$$

$$\text{Gasto Pronosticado} = \frac{400}{12}$$

$$\text{Gasto Pronosticado} = 33,33$$

- Fondos de Reserva se considera el sueldo del año 2022 multiplicado por el 8,33% según lo establecido en la ley se lo calcula de la siguiente manera:

$$\text{Gasto Pronóstico} = \text{Sueldo} * 8,33\%$$

$$\text{Gasto Pronóstico} = 1.689,26 * 8,33\%$$

$$\text{Gasto Pronóstico} = 140,72$$

Tabla 46*Porcentaje de salidas de efectivo 2023***SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY****PORCENTAJE DE SALIDAS DE EFECTIVO****AÑO 2023**

MESES	GASTO	SUELDOS Y SALARIOS		GASTO	APORTE AL IESS		GASTO	DÉCIMO TERCER SUeldo	
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO
Enero	1.689,26	1,523%	1.714,99	1.714,99	9,45%	162,07	1.714,99	12	142,92
Febrero	1.689,26	1,523%	1.714,99	1.714,99	9,45%	162,07	1.714,99	12	142,92
Marzo	1.689,26	1,523%	1.714,99	1.714,99	9,45%	162,07	1.714,99	12	142,92
Abril	1.689,26	1,523%	1.714,99	1.714,99	9,45%	162,07	1.714,99	12	142,92
Mayo	1.689,26	1,523%	1.714,99	1.714,99	9,45%	162,07	1.714,99	12	142,92
Junio	1.689,26	1,523%	1.714,99	1.714,99	9,45%	162,07	1.714,99	12	142,92
Julio	1.689,26	1,523%	1.714,99	1.714,99	9,45%	162,07	1.714,99	12	142,92
Agosto	1.689,26	1,523%	1.714,99	1.714,99	9,45%	162,07	1.714,99	12	142,92
Septiembre	1.689,26	1,523%	1.714,99	1.714,99	9,45%	162,07	1.714,99	12	142,92
Octubre	1.689,26	1,523%	1.714,99	1.714,99	9,45%	162,07	1.714,99	12	142,92
Noviembre	1.689,26	1,523%	1.714,99	1.714,99	9,45%	162,07	1.714,99	12	142,92
Diciembre	1.689,26	1,523%	1.714,99	1.714,99	9,45%	162,07	1.714,99	12	142,92
TOTAL	20.271,17		20.579,90	20.579,90		1.944,80	20.579,90		1.714,99

Fuente: Súper Boutique del Calzado Yoreddy – Estado de Resultados 2018

Elaborado por: La Autora

Tabla 47*Porcentaje de salidas de efectivo 2023***SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY****PORCENTAJE DE SALIDAS DE EFECTIVO****AÑO 2023**

MESES	GASTO	DÉCIMO CUARTO SUELDO		GASTO	FONDOS DE RESERVA	
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO
Enero	400,00	12	33,33	1.714,99	8,33%	142,86
Febrero	400,00	12	33,33	1.714,99	8,33%	142,86
Marzo	400,00	12	33,33	1.714,99	8,33%	142,86
Abril	400,00	12	33,33	1.714,99	8,33%	142,86
Mayo	400,00	12	33,33	1.714,99	8,33%	142,86
Junio	400,00	12	33,33	1.714,99	8,33%	142,86
Julio	400,00	12	33,33	1.714,99	8,33%	142,86
Agosto	400,00	12	33,33	1.714,99	8,33%	142,86
Septiembre	400,00	12	33,33	1.714,99	8,33%	142,86
Octubre	400,00	12	33,33	1.714,99	8,33%	142,86
Noviembre	400,00	12	33,33	1.714,99	8,33%	142,86
Diciembre	400,00	12	33,33	1.714,99	8,33%	142,86
TOTAL	4.800,00		400,00	20.579,90		1.714,31

Fuente: Súper Boutique del Calzado Yoreddy – Estado de Resultados 2018

Elaborado por: La Autora

- Para calcular los sueldos y salarios para el año 2023 se lo realiza tomando como base los valores proyectados del año 2022 se lo divide para doce y el resultado es el valor para los doce meses del año luego se calcula el gasto pronosticado aplicando la fórmula siguiente:

$$Gasto = \frac{Total\ gasto\ 2022}{12} = \frac{20.271,17}{12} = 1.689,26$$

$$Gasto\ Pronósticado = Gasto * 2,073\% + Gasto$$

$$Gasto\ Pronósticado = 1.689,26 * 1,523\% + 1.689,26$$

$$Gasto\ Pronósticado = 1.714,99$$

- El Aporte al IESS se lo calcula tomando el valor del sueldo del año 2023 por el porcentaje preestablecido por la ley quedando de la siguiente manera:

$$Gasto\ Pronósticado = Sueldo * 9,45\%$$

$$Gasto\ Pronósticado = 1.714,99 * 9,45\%$$

$$Gasto\ Pronósticado = 162,07$$

- Décimo Tercer Sueldo se lo cancela de manera mensual o acumulativa, se calcula el sueldo del año 2019 dividido para doce según lo establecido por la ley lo cual se lo realiza de la siguiente manera:

$$Gasto\ Pronósticado = \frac{Sueldo}{12}$$

$$Gasto\ Pronósticado = \frac{1.714,99}{12}$$

$$Gasto\ Pronósticado = 142,92$$

- Décimo Cuarto Sueldo: en el código de trabajo está establecido que se lo cancela mensualmente o acumulativo en el mes de agosto en la sierra y en marzo en la costa. Se calcula considerando el sueldo básico unificado dividido para doce teniendo como resultado lo siguiente:

$$\text{Gasto Pronosticado} = \frac{\text{Sueldo Básico Unificado}}{12}$$

$$\text{Gasto Pronosticado} = \frac{400}{12}$$

$$\text{Gasto Pronosticado} = 33,33$$

- Fondos de Reserva se considera el sueldo del año 2023 multiplicado por el 8,33% según lo establecido en la ley se lo calcula de la siguiente manera:

$$\text{Gasto Pronóstico} = \text{Sueldo} * 8,33\%$$

$$\text{Gasto Pronóstico} = 1.714,99 * 8,33\%$$

$$\text{Gasto Pronóstico} = 142,86$$

Tabla 48*Programa de salida de gastos en función de ventas*

SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY
PROGRAMA DE SALIDA DE GASTOS EN FUNCIÓN DE VENTAS
AÑO 2019

MESES	PRONÓSTICO DE VENTAS MENSUALES 12% 2019	PUBLICIDAD		ÚTILES DE OFICINA		MANT. Y REPARACIONES		TRANSPORTE	
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO
Enero	42.412,68	0,52%	221,71	0,28%	118,36	0,19%	81,77	0,12%	52,05
Febrero	39.151,16	0,52%	204,66	0,28%	109,26	0,19%	75,48	0,12%	48,05
Marzo	43.215,69	0,52%	225,91	0,28%	120,60	0,19%	83,32	0,12%	53,03
Abril	44.866,83	0,52%	234,54	0,28%	125,21	0,19%	86,50	0,12%	55,06
Mayo	50.199,57	0,52%	262,42	0,28%	140,09	0,19%	96,78	0,12%	61,60
Junio	45.452,03	0,52%	237,60	0,28%	126,84	0,19%	87,63	0,12%	55,78
Julio	46.876,27	0,52%	245,05	0,28%	130,82	0,19%	90,38	0,12%	57,53
Agosto	49.569,34	0,52%	259,13	0,28%	138,33	0,19%	95,57	0,12%	60,83
Septiembre	39.022,52	0,52%	203,99	0,28%	108,90	0,19%	75,23	0,12%	47,89
Octubre	31.015,63	0,52%	162,14	0,28%	86,55	0,19%	59,80	0,12%	38,06
Noviembre	33.096,83	0,52%	173,02	0,28%	92,36	0,19%	63,81	0,12%	40,62
Diciembre	58.777,49	0,52%	307,26	0,28%	164,03	0,19%	113,32	0,12%	72,13
TOTAL	523.656,05		2.737,44		1.461,35		1.009,60		642,62

Fuente: Súper Boutique del Calzado Yoreddy – Ventas Pronosticadas

Elaborado por: La Autora

Tabla 49*Programa de salidas de gastos en función de ventas*

SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY
PROGRAMA DE SALIDA DE GASTOS EN FUNCIÓN DE VENTAS
AÑO 2019

MESES	PRONÓSTICO DE VENTAS MENSUALES 12% 2019	GASTOS GENERALES		OTROS GASTOS		TOTAL DE SALIDAS DE GASTOS
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO	
Enero	42.412,68	0,55%	231,36	0,03%	13,86	2.794,12
Febrero	39.151,16	0,55%	213,57	0,03%	12,80	2.738,35
Marzo	43.215,69	0,55%	235,74	0,03%	14,13	2.807,86
Abril	44.866,83	0,55%	244,74	0,03%	14,66	2.836,10
Mayo	50.199,57	0,55%	273,83	0,03%	16,41	2.927,30
Junio	45.452,03	0,55%	247,94	0,03%	14,86	2.846,10
Julio	46.876,27	0,55%	255,71	0,03%	15,32	2.870,46
Agosto	49.569,34	0,55%	270,40	0,03%	16,20	2.916,52
Septiembre	39.022,52	0,55%	212,86	0,03%	12,75	2.736,15
Octubre	31.015,63	0,55%	169,19	0,03%	10,14	2.599,21
Noviembre	33.096,83	0,55%	180,54	0,03%	10,82	2.634,80
Diciembre	58.777,49	0,55%	320,63	0,03%	19,21	3.074,00
TOTAL	523.656,05		2.856,49		171,16	33.780,96

Fuente: Súper Boutique del Calzado Yoredy – Ventas Pronosticadas

Elaborado por: La Autora

Para la realización del programa de salidas de gastos en función de las ventas se toma como base el pronóstico de ventas del año 2019 el cual se lo multiplicará con el porcentaje anteriormente establecido de esa manera se obtendrá el gasto pronosticado.

Por ejemplo, en el rubro de publicidad en el año 2018 tiene un valor de 2.488,58 en relación a las ventas de ese mismo año que fueron de \$476.050,95 el cual se obtuvo un porcentaje de 0,52% el mismo que se aplicó a todos los meses de las ventas proyectadas del año 2019 para poder determinar el valor proyectado de gasto pronosticado de publicidad.

De igual forma se realizó el mismo procedimiento anteriormente realizado para determinar los valores de los demás rubros del programa de salidas de gastos en función de las ventas para los siguientes años 2020 hasta el 2023, quedando de la siguiente manera:

Tabla 50*Programa de salidas de gastos en función de ventas*

SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY
PROGRAMA DE SALIDA DE GASTOS EN FUNCIÓN DE VENTAS
AÑO 2020

MESES	PRONÓSTICO DE VENTAS MENSUALES 12% 2020	PUBLICIDAD		ÚTILES DE OFICINA		MANT. Y REPARACIONES		TRANSPORTE	
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO
Enero	39.274,14	0,52%	205,31	0,28%	109,60	0,19%	75,72	0,12%	48,20
Febrero	36.253,97	0,52%	189,52	0,28%	101,17	0,19%	69,90	0,12%	44,49
Marzo	40.017,73	0,52%	209,19	0,28%	111,68	0,19%	77,15	0,12%	49,11
Abril	41.546,69	0,52%	217,19	0,28%	115,94	0,19%	80,10	0,12%	50,99
Mayo	46.484,80	0,52%	243,00	0,28%	129,72	0,19%	89,62	0,12%	57,05
Junio	42.088,58	0,52%	220,02	0,28%	117,46	0,19%	81,15	0,12%	51,65
Julio	43.407,43	0,52%	226,91	0,28%	121,14	0,19%	83,69	0,12%	53,27
Agosto	45.901,21	0,52%	239,95	0,28%	128,10	0,19%	88,50	0,12%	56,33
Septiembre	36.134,86	0,52%	188,90	0,28%	100,84	0,19%	69,67	0,12%	44,34
Octubre	28.720,48	0,52%	150,14	0,28%	80,15	0,19%	55,37	0,12%	35,25
Noviembre	30.647,67	0,52%	160,21	0,28%	85,53	0,19%	59,09	0,12%	37,61
Diciembre	54.427,95	0,52%	284,52	0,28%	151,89	0,19%	104,94	0,12%	66,79
TOTAL	484.905,50		2.534,87		1.353,21		934,89		595,07

Fuente: Súper Boutique del Calzado Yoreddy – Ventas Pronosticadas

Elaborado por: La Autora

Tabla 51*Programa de salidas de gastos en función de ventas*

SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY
PROGRAMA DE SALIDA DE GASTOS EN FUNCIÓN DE VENTAS

AÑO 2020

MESES	PRONÓSTICO DE VENTAS MENSUALES 12% 2020	UNIFORMES		GASTOS GENERALES		OTROS GASTOS		TOTAL DE SALIDAS DE GASTOS
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO	
Enero	39.274,14	0,01%	5,77	0,55%	214,24	0,03%	12,84	2.771,96
Febrero	36.253,97	0,01%	5,33	0,55%	197,76	0,03%	11,85	2.720,30
Marzo	40.017,73	0,01%	5,88	0,55%	218,29	0,03%	13,08	2.784,67
Abril	41.546,69	0,01%	6,11	0,55%	226,63	0,03%	13,58	2.810,82
Mayo	46.484,80	0,01%	6,84	0,55%	253,57	0,03%	15,19	2.895,27
Junio	42.088,58	0,01%	6,19	0,55%	229,59	0,03%	13,76	2.820,09
Julio	43.407,43	0,01%	6,38	0,55%	236,78	0,03%	14,19	2.842,64
Agosto	45.901,21	0,01%	6,75	0,55%	250,39	0,03%	15,00	2.885,29
Septiembre	36.134,86	0,01%	5,31	0,55%	197,11	0,03%	11,81	2.718,27
Octubre	28.720,48	0,01%	4,22	0,55%	156,67	0,03%	9,39	2.591,47
Noviembre	30.647,67	0,01%	4,51	0,55%	167,18	0,03%	10,02	2.624,42
Diciembre	54.427,95	0,01%	8,00	0,55%	296,90	0,03%	17,79	3.031,12
TOTAL	484.905,50		71,30		2.645,11		158,49	33.496,33

Fuente: Súper Boutique del Calzado Yoredy – Ventas Pronosticadas

Elaborado por: La Autora

Tabla 52*Programa de salidas de gastos en función de ventas*

SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY
PROGRAMA DE SALIDA DE GASTOS EN FUNCIÓN DE VENTAS
AÑO 2021

MESES	PRONÓSTIC O DE VENTAS MENSUALES 12% 2021	PUBLICIDAD		ÚTILES DE OFICINA		MANT. Y REPARACIONES		TRANSPORTE	
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO
Enero	40.884,38	0,52%	213,73	0,28%	114,09	0,19%	78,82	0,12%	50,17
Febrero	37.740,38	0,52%	197,29	0,28%	105,32	0,19%	72,76	0,12%	46,31
Marzo	41.658,45	0,52%	217,77	0,28%	116,25	0,19%	80,32	0,12%	51,12
Abril	43.250,10	0,52%	226,09	0,28%	120,70	0,19%	83,39	0,12%	53,08
Mayo	48.390,68	0,52%	252,96	0,28%	135,04	0,19%	93,30	0,12%	59,38
Junio	43.814,21	0,52%	229,04	0,28%	122,27	0,19%	84,47	0,12%	53,77
Julio	45.187,13	0,52%	236,22	0,28%	126,10	0,19%	87,12	0,12%	55,45
Agosto	47.783,16	0,52%	249,79	0,28%	133,35	0,19%	92,13	0,12%	58,64
Septiembre	37.616,38	0,52%	196,64	0,28%	104,97	0,19%	72,52	0,12%	46,16
Octubre	29.898,02	0,52%	156,29	0,28%	83,44	0,19%	57,64	0,12%	36,69
Noviembre	31.904,22	0,52%	166,78	0,28%	89,03	0,19%	61,51	0,12%	39,15
Diciembre	56.659,50	0,52%	296,19	0,28%	158,12	0,19%	109,24	0,12%	69,53
TOTAL	504.786,6 2		2.638,80		1.408,69		973,22		619,46

Fuente: Súper Boutique del Calzado Yoredy – Ventas Pronosticadas

Elaborado por: La Autora

Tabla 53*Programa de salidas de gastos en función de ventas*

SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY
PROGRAMA DE SALIDA DE GASTOS EN FUNCIÓN DE VENTAS
AÑO 2021

MESES	PRONÓSTICO DE VENTAS MENSUALES 12% 2021	UNIFORMES		GASTOS GENERALES		OTROS GASTOS		TOTAL DE SALIDAS DE GASTOS
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO	
Enero	40.884,38	0,01%	6,01	0,55%	223,02	0,03%	13,36	2.830,97
Febrero	37.740,38	0,01%	5,55	0,55%	205,87	0,03%	12,34	2.777,20
Marzo	41.658,45	0,01%	6,13	0,55%	227,24	0,03%	13,62	2.844,21
Abril	43.250,10	0,01%	6,36	0,55%	235,92	0,03%	14,14	2.871,43
Mayo	48.390,68	0,01%	7,12	0,55%	263,97	0,03%	15,82	2.959,35
Junio	43.814,21	0,01%	6,44	0,55%	239,00	0,03%	14,32	2.881,08
Julio	45.187,13	0,01%	6,64	0,55%	246,49	0,03%	14,77	2.904,56
Agosto	47.783,16	0,01%	7,03	0,55%	260,65	0,03%	15,62	2.948,96
Septiembre	37.616,38	0,01%	5,53	0,55%	205,19	0,03%	12,30	2.775,08
Octubre	29.898,02	0,01%	4,40	0,55%	163,09	0,03%	9,77	2.643,08
Noviembre	31.904,22	0,01%	4,69	0,55%	174,03	0,03%	10,43	2.677,39
Diciembre	56.659,50	0,01%	8,33	0,55%	309,07	0,03%	18,52	3.100,76
TOTAL	504.786,62		74,23		2.753,56		164,99	34.214,10

Fuente: Súper Boutique del Calzado Yoreddy – Ventas Pronosticadas

Elaborado por: La Autora

Tabla 54*Programa de salidas de gastos en función de ventas*

SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY
PROGRAMA DE SALIDA DE GASTOS EN FUNCIÓN DE VENTAS
AÑO 2022

MESES	PRONÓSTICO DE VENTAS MENSUALES 12% 2022	PUBLICIDAD		ÚTILES DE OFICINA		MANT. Y REPARACIONES		TRANSPORTE	
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO
Enero	41.497,65	0,52%	216,93	0,28%	115,81	0,19%	80,01	0,12%	50,93
Febrero	38.306,49	0,52%	200,25	0,28%	106,90	0,19%	73,85	0,12%	47,01
Marzo	42.283,33	0,52%	221,04	0,28%	118,00	0,19%	81,52	0,12%	51,89
Abril	43.898,85	0,52%	229,48	0,28%	122,51	0,19%	84,64	0,12%	53,87
Mayo	49.116,54	0,52%	256,76	0,28%	137,07	0,19%	94,70	0,12%	60,27
Junio	44.471,43	0,52%	232,48	0,28%	124,10	0,19%	85,74	0,12%	54,57
Julio	45.864,94	0,52%	239,76	0,28%	127,99	0,19%	88,43	0,12%	56,28
Agosto	48.499,91	0,52%	253,54	0,28%	135,35	0,19%	93,51	0,12%	59,52
Septiembre	38.180,63	0,52%	199,59	0,28%	106,55	0,19%	73,61	0,12%	46,85
Octubre	30.346,49	0,52%	158,64	0,28%	84,69	0,19%	58,51	0,12%	37,24
Noviembre	32.382,79	0,52%	169,28	0,28%	90,37	0,19%	62,43	0,12%	39,74
Diciembre	57.509,39	0,52%	300,63	0,28%	160,49	0,19%	110,88	0,12%	70,57
TOTAL	512.358,42		2.678,38		1.429,82		987,82		628,76

Fuente: Súper Boutique del Calzado Yoreddy – Ventas Pronosticadas

Elaborado por: La Autora

Tabla 55*Programa de salidas de gastos en función de ventas*

SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY
PROGRAMA DE SALIDA DE GASTOS EN FUNCIÓN DE VENTAS
AÑO 2022

MESES	PRONÓSTICO DE VENTAS MENSUALES 12% 2022	UNIFORMES		GASTOS GENERALES		OTROS GASTOS		TOTAL DE SALIDAS DE GASTOS
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO	
Enero	41.497,65	0,01%	6,10	0,55%	226,37	0,03%	13,56	2.873,42
Febrero	38.306,49	0,01%	5,63	0,55%	208,96	0,03%	12,52	2.818,85
Marzo	42.283,33	0,01%	6,22	0,55%	230,65	0,03%	13,82	2.886,86
Abril	43.898,85	0,01%	6,46	0,55%	239,46	0,03%	14,35	2.914,49
Mayo	49.116,54	0,01%	7,22	0,55%	267,93	0,03%	16,05	3.003,72
Junio	44.471,43	0,01%	6,54	0,55%	242,59	0,03%	14,54	2.924,28
Julio	45.864,94	0,01%	6,74	0,55%	250,19	0,03%	14,99	2.948,11
Agosto	48.499,91	0,01%	7,13	0,55%	264,56	0,03%	15,85	2.993,18
Septiembre	38.180,63	0,01%	5,61	0,55%	208,27	0,03%	12,48	2.816,69
Octubre	30.346,49	0,01%	4,46	0,55%	165,54	0,03%	9,92	2.682,71
Noviembre	32.382,79	0,01%	4,76	0,55%	176,64	0,03%	10,58	2.717,54
Diciembre	57.509,39	0,01%	8,46	0,55%	313,71	0,03%	18,80	3.147,26
TOTAL	512.358,42		75,34		2.794,86		167,47	34.727,10

Fuente: Súper Boutique del Calzado Yoredy – Ventas Pronosticadas

Elaborado por: La Autora

Tabla 56*Programa de salidas de gastos en función de ventas*

SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY
PROGRAMA DE SALIDA DE GASTOS EN FUNCIÓN DE VENTAS
AÑO 2023

MESES	PRONÓSTICO DE VENTAS MENSUALES 12% 2023	PUBLICIDAD		ÚTILES DE OFICINA		MANT. Y REPARACIONES		TRANSPORTE	
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO
Enero	42.452,09	0,52%	221,92	0,28%	118,47	0,19%	81,85	0,12%	52,10
Febrero	39.187,54	0,52%	204,85	0,28%	109,36	0,19%	75,55	0,12%	48,09
Marzo	43.255,85	0,52%	226,12	0,28%	120,71	0,19%	83,40	0,12%	53,08
Abril	44.908,53	0,52%	234,76	0,28%	125,32	0,19%	86,58	0,12%	55,11
Mayo	50.246,22	0,52%	262,66	0,28%	140,22	0,19%	96,87	0,12%	61,66
Junio	45.494,27	0,52%	237,82	0,28%	126,96	0,19%	87,71	0,12%	55,83
Julio	46.919,83	0,52%	245,28	0,28%	130,94	0,19%	90,46	0,12%	57,58
Agosto	49.615,41	0,52%	259,37	0,28%	138,46	0,19%	95,66	0,12%	60,89
Septiembre	39.058,78	0,52%	204,18	0,28%	109,00	0,19%	75,30	0,12%	47,93
Octubre	31.044,46	0,52%	162,29	0,28%	86,63	0,19%	59,85	0,12%	38,10
Noviembre	33.127,59	0,52%	173,18	0,28%	92,45	0,19%	63,87	0,12%	40,65
Diciembre	58.832,11	0,52%	307,55	0,28%	164,18	0,19%	113,43	0,12%	72,20
TOTAL	524.142,67		2.739,98		1.462,71		1.010,54		643,22

Fuente: Súper Boutique del Calzado Yoredy – Ventas Pronosticadas

Elaborado por: La Autora

Tabla 57*Programa de salidas de gastos en función de ventas*

SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY
PROGRAMA DE SALIDA DE GASTOS EN FUNCIÓN DE VENTAS
AÑO 2023

MESES	PRONÓSTICO DE VENTAS MENSUALES 12% 2023	UNIFORMES		GASTOS GENERALES		OTROS GASTOS		TOTAL DE SALIDAS DE GASTOS
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO	
Enero	42.452,09	0,01%	6,24	0,55%	231,57	0,03%	13,88	2.922,19
Febrero	39.187,54	0,01%	5,76	0,55%	213,76	0,03%	12,81	2.866,36
Marzo	43.255,85	0,01%	6,36	0,55%	235,96	0,03%	14,14	2.935,94
Abril	44.908,53	0,01%	6,60	0,55%	244,97	0,03%	14,68	2.964,20
Mayo	50.246,22	0,01%	7,39	0,55%	274,09	0,03%	16,42	3.055,49
Junio	45.494,27	0,01%	6,69	0,55%	248,17	0,03%	14,87	2.974,22
Julio	46.919,83	0,01%	6,90	0,55%	255,94	0,03%	15,34	2.998,60
Agosto	49.615,41	0,01%	7,30	0,55%	270,65	0,03%	16,22	3.044,70
Septiembre	39.058,78	0,01%	5,74	0,55%	213,06	0,03%	12,77	2.864,16
Octubre	31.044,46	0,01%	4,56	0,55%	169,34	0,03%	10,15	2.727,09
Noviembre	33.127,59	0,01%	4,87	0,55%	180,71	0,03%	10,83	2.762,72
Diciembre	58.832,11	0,01%	8,65	0,55%	320,92	0,03%	19,23	3.202,32
TOTAL	524.142,67		77,07		2.859,15		171,32	35.317,99

Fuente: Súper Boutique del Calzado Yoredy – Ventas Pronosticadas

Elaborado por: La Autora

SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY

HOJA DE CÁLCULOS

ENERO A DICIEMBRE 2019

Publicidad	$= \frac{\text{Rubro} * 100}{\text{Ventas}} = \frac{2.737,44 * 100}{523.656,05}$	$= 0,52\%$
Útiles de Oficina	$= \frac{\text{Rubro} * 100}{\text{Ventas}} = \frac{1.461,35 * 100}{523.656,05}$	$= 0,28\%$
Mant. y reparaciones	$= \frac{\text{Rubro} * 100}{\text{Ventas}} = \frac{1.009,60 * 100}{476.050,95}$	$= 0,19\%$
Transporte	$= \frac{\text{Rubro} * 100}{\text{Ventas}} = \frac{642,62 * 100}{523.656,05}$	$= 0,12\%$
Uniformes	$= \frac{\text{Rubro} * 100}{\text{Ventas}} = \frac{77,00 * 100}{523.656,05}$	$= 0,01\%$
Gastos Generales	$= \frac{\text{Rubro} * 100}{\text{Ventas}} = \frac{2.856,49 * 100}{523.656,05}$	$= 0,55\%$
Otros Gastos	$= \frac{\text{Rubro} * 100}{\text{Ventas}} = \frac{171,16 * 100}{523.656,05}$	$= 0,03\%$

SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY

HOJA DE CÁLCULOS

ENERO A DICIEMBRE 2020

Publicidad	$= \frac{\text{Rubro} * 100}{\text{Ventas}} = \frac{2.534,87 * 100}{484.905,50}$	$= 0,52\%$
Útiles de Oficina	$= \frac{\text{Rubro} * 100}{\text{Ventas}} = \frac{1.353,21 * 100}{484.905,50}$	$= 0,28\%$
Mant. y reparaciones	$= \frac{\text{Rubro} * 100}{\text{Ventas}} = \frac{934,89 * 100}{484.905,505}$	$= 0,19\%$
Transporte	$= \frac{\text{Rubro} * 100}{\text{Ventas}} = \frac{595,07 * 100}{484.905,50}$	$= 0,12\%$
Uniformes	$= \frac{\text{Rubro} * 100}{\text{Ventas}} = \frac{71,30 * 100}{484.905,50}$	$= 0,01\%$
Gastos Generales	$= \frac{\text{Rubro} * 100}{\text{Ventas}} = \frac{2.645,11 * 100}{484.905,505}$	$= 0,55\%$
Otros Gastos	$= \frac{\text{Rubro} * 100}{\text{Ventas}} = \frac{158,49 * 100}{484.905,50}$	$= 0,03\%$

SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY

HOJA DE CÁLCULOS

ENERO A DICIEMBRE 2021

Publicidad	$= \frac{\text{Rubro} * 100}{\text{Ventas}} = \frac{2.638,80 * 100}{504.786,62}$	$= 0,52\%$
Útiles de Oficina	$= \frac{\text{Rubro} * 100}{\text{Ventas}} = \frac{1.408,69 * 100}{633.623,81}$	$= 0,28\%$
Mant. y reparaciones	$= \frac{\text{Rubro} * 100}{\text{Ventas}} = \frac{973,22 * 100}{504.786,62}$	$= 0,19\%$
Transporte	$= \frac{\text{Rubro} * 100}{\text{Ventas}} = \frac{619,46 * 100}{504.786,62}$	$= 0,12\%$
Uniformes	$= \frac{\text{Rubro} * 100}{\text{Ventas}} = \frac{74,23 * 100}{504.786,62}$	$= 0,01\%$
Gastos Generales	$= \frac{\text{Rubro} * 100}{\text{Ventas}} = \frac{2.753,56 * 100}{504.786,62}$	$= 0,55\%$
Otros Gastos	$= \frac{\text{Rubro} * 100}{\text{Ventas}} = \frac{164,99 * 100}{504.786,62}$	$= 0,03\%$

SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY

HOJA DE CÁLCULOS

ENERO A DICIEMBRE 2022

$$\text{Publicidad} = \frac{\text{Rubro} * 100}{\text{Ventas}} = \frac{2.678,38 * 100}{512.358,42} = 0,52\%$$

$$\text{Útiles de Oficina} = \frac{\text{Rubro} * 100}{\text{Ventas}} = \frac{1.429,82 * 100}{512.358,42} = 0,28\%$$

$$\text{Mant. y reparaciones} = \frac{\text{Rubro} * 100}{\text{Ventas}} = \frac{987,82 * 100}{512.358,42} = 0,19\%$$

$$\text{Transporte} = \frac{\text{Rubro} * 100}{\text{Ventas}} = \frac{628,76 * 100}{512.358,42} = 0,12\%$$

$$\text{Uniformes} = \frac{\text{Rubro} * 100}{\text{Ventas}} = \frac{75,34 * 100}{512.358,42} = 0,01\%$$

$$\text{Gastos Generales} = \frac{\text{Rubro} * 100}{\text{Ventas}} = \frac{2.794,86 * 100}{512.358,42} = 0,55\%$$

$$\text{Otros Gastos} = \frac{\text{Rubro} * 100}{\text{Ventas}} = \frac{167,47 * 100}{512.358,42} = 0,03$$

SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY

HOJA DE CÁLCULOS

ENERO A DICIEMBRE 2023

Publicidad	$= \frac{\text{Rubro} * 100}{\text{Ventas}} = \frac{2.739,98 * 100}{524.142,67} = 0,52\%$
Útiles de Oficina	$= \frac{\text{Rubro} * 100}{\text{Ventas}} = \frac{1.462,71 * 100}{524.142,67} = 0,28\%$
Mant. y reparaciones	$= \frac{\text{Rubro} * 100}{\text{Ventas}} = \frac{1.010,54 * 100}{524.142,67} = 0,19\%$
Transporte	$= \frac{\text{Rubro} * 100}{\text{Ventas}} = \frac{643,22 * 100}{524.142,67} = 0,12\%$
Uniformes	$= \frac{\text{Rubro} * 100}{\text{Ventas}} = \frac{77,07 * 100}{524.142,67} = 0,01\%$
Gastos Generales	$= \frac{\text{Rubro} * 100}{\text{Ventas}} = \frac{2.859,15 * 100}{524.142,67} = 0,55\%$
Otros Gastos	$= \frac{\text{Rubro} * 100}{\text{Ventas}} = \frac{171,32 * 100}{524.142,67} = 0,03\%$

Tabla 58*Resumen programa de salidas de compras más gastos***SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY****RESUMEN PROGRAMA DE SALIDA COMPRAS+GASTOS**

MESES	2019		SALIDA DE EFECTIVO	2020		SALIDA DE EFECTIVO
	COMPRAS PRONOSTICADAS	GASTOS PRONOSTICADOS		COMPRAS PRONOSTICADAS	GASTOS PRONOSTICADOS	
Enero	35.011,00	2.794,12	37.805,12	32.420,18	2.771,96	35.192,14
Febrero	11.618,29	2.738,35	14.356,63	10.758,53	2.720,30	13.478,84
Marzo	14.212,21	2.807,86	17.020,07	13.160,51	2.784,67	15.945,18
Abril	31.834,95	2.836,10	34.671,04	29.479,16	2.810,82	32.289,98
Mayo	44.207,35	2.927,30	47.134,65	40.936,01	2.895,27	43.831,28
Junio	37.834,23	2.846,10	40.680,33	35.034,49	2.820,09	37.854,58
Julio	24.902,69	2.870,46	27.773,15	23.059,89	2.842,64	25.902,54
Agosto	38.935,36	2.916,52	41.851,88	36.054,14	2.885,29	38.939,43
Septiembre	24.780,86	2.736,15	27.517,00	22.947,07	2.718,27	25.665,34
Octubre	39.283,75	2.599,21	41.882,96	36.376,75	2.591,47	38.968,22
Noviembre	53.996,71	2.634,80	56.631,52	50.000,96	2.624,42	52.625,38
Diciembre	60.230,84	3.074,00	63.304,84	55.773,76	3.031,12	58.804,88
TOTAL	416.848,22	33.780,96	450.629,18	386.001,45	33.496,33	419.497,79

Fuente: Súper Boutique del Calzado Yoredy –Compras + Gastos Pronosticados

Elaborado por: La Autora

Tabla 59*Resumen programa de salidas de compras más gastos***SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY****RESUMEN PROGRAMA DE SALIDA COMPRAS+GASTOS**

MESES	2021		SALIDA DE EFECTIVO	2022		SALIDA DE EFECTIVO	2023		SALIDA DE EFECTIVO
	COMPRAS PRONOSTICADAS	GASTO PRONOSTICADO		COMPRAS PRONOSTICADA	GASTO PRONOSTICADO		COMPRA PRONOSTICADA	GASTO PRONOSTICADO	
Enero	33.749,41	2.830,97	36.580,39	34.255,65	2.873,42	37.129,07	35.043,53	2.922,19	37.965,72
Febrero	11.199,63	2.777,20	13.976,84	11.367,63	2.818,85	14.186,47	11.629,08	2.866,36	14.495,44
Marzo	13.700,09	2.844,21	16.544,30	13.905,59	2.886,86	16.792,45	14.225,42	2.935,94	17.161,35
Abril	30.687,81	2.871,43	33.559,24	31.148,12	2.914,49	34.062,61	31.864,53	2.964,20	34.828,73
Mayo	42.614,38	2.959,35	45.573,73	43.253,60	3.003,72	46.257,32	44.248,43	3.055,49	47.303,92
Junio	36.470,91	2.881,08	39.351,99	37.017,97	2.924,28	39.942,25	37.869,38	2.974,22	40.843,60
Julio	24.005,35	2.904,56	26.909,91	24.365,43	2.948,11	27.313,54	24.925,83	2.998,60	27.924,43
Agosto	37.532,36	2.948,96	40.481,32	38.095,35	2.993,18	41.088,52	38.971,54	3.044,70	42.016,24
Septiembre	23.887,90	2.775,08	26.662,99	24.246,22	2.816,69	27.062,91	24.803,88	2.864,16	27.668,04
Octubre	37.868,20	2.643,08	40.511,28	38.436,22	2.682,71	41.118,93	39.320,26	2.727,09	42.047,35
Noviembre	52.050,99	2.677,39	54.728,39	52.831,76	2.717,54	55.549,30	54.046,89	2.762,72	56.809,61
Diciembre	58.060,48	3.100,76	61.161,25	58.931,39	3.147,26	62.078,65	60.286,81	3.202,32	63.489,14
TOTAL	401.827,51	34.214,10	436.041,61	407.854,93	34.727,10	442.582,03	417.235,59	35.317,99	452.553,58

Fuente: Súper Boutique del Calzado Yoreddy –Compras + Gastos Pronosticados

Elaborado por: La Autora

Presupuesto de Efectivo

Una vez realizado los programas de entradas y salidas de efectivo, se procede a realizar el presupuesto de efectivo mensual para los años proyectados, para su elaboración se toma como base los valores del programa de entradas de efectivo y para los egresos se utiliza el cuadro resumen de salidas de efectivo; además de los programas se necesita conocer el saldo mínimo requerido para la empresa el cual se lo obtuvo realizando la siguiente fórmula:

$$\% \textit{Efectivo M}{\acute{a}}\textit{nimo} = \frac{(\textit{Caja} + \textit{Bancos})}{\textit{Ventas}} \times 100$$

El dato de la presente fórmula se considera del año base 2018

$$\textit{Efectivo M}{\acute{a}}\textit{nimo} = \textit{Ventas} \times \% \textit{Efectivo M}{\acute{a}}\textit{nimo}$$

Ventas = Valor de las Ventas Proyectadas

Luego se procede a estructurar el presupuesto de efectivo

SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY**Hoja de cálculo**

Enero 2019

$$\% \textit{Efectivo M}{\acute{a}}\textit{nimo} = \frac{(\textit{Caja} + \textit{Bancos})}{\textit{Ventas}} \times 100$$

$$\% \textit{Efectivo M}{\acute{a}}\textit{nimo} = \frac{8.245,00}{476.050,95} \times 100$$

$$\% \textit{Efectivo M}{\acute{a}}\textit{nimo} = 1,731957$$

$$\textit{Efectivo M}{\acute{a}}\textit{nimo} = \textit{Ventas} \times \% \textit{Efectivo M}{\acute{a}}\textit{nimo}$$

$$\textit{Efectivo M}{\acute{a}}\textit{nimo} = 42.412,68 \times 1,731957 \%$$

$$\textit{Efectivo M}{\acute{a}}\textit{nimo} = 734,57$$

Tabla 60*Presupuesto de efectivo 2019*

SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY
PRESUPUESTO DE EFECTIVO 2019

DENOMINACIÓN	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO
TOTAL VENTAS(ENTRADAS DE EFECTIVO)	42.412,68	39.151,16	43.215,69	44.866,83	50.199,57	45.452,03	46.876,27
VENTAS AL CONTADO 80%	33.930,14	31.320,92	34.572,55	35.893,47	40.159,65	36.361,63	37.501,02
VENTAS A CRÈDITO 20%	8.482,54	7.830,23	8.643,14	8.973,37	10.039,91	9.090,41	9.375,25
COBRO SIGUIENTE MES		8.482,54	7.830,23	8.643,14	8.973,37	10.039,91	9.090,41
COBRO DEUDA ANTERIOR	648,34	648,34	648,34				
(-) TOTAL COMPRAS Y GASTOS (SALIDAS DE EFECTIVO)	37.805,12	14.356,63	17.020,07	34.671,04	47.134,65	40.680,33	27.773,15
COMPRAS	35.011,00	11.618,29	14.212,21	31.834,95	44.207,35	37.834,23	24.902,69
COMPRAS AL CONTADO 20%	7.002,20	2.323,66	2.842,44	6.366,99	8.841,47	7.566,85	4.980,54
COMPRAS A CRÈDITO 80%	28.008,80	9.294,63	11.369,77	25.467,96	35.365,88	30.267,38	19.922,15
PAGO SIGUIENTE MES		28.008,80	9.294,63	11.369,77	25.467,96	35.365,88	30.267,38
PAGO DEUDA ANTERIOR	7.097,04	7.097,04	7.097,04	7.097,04	7.097,04	7.097,04	7.097,04
GASTOS	2.794,12	2.738,35	2.807,86	2.836,10	2.927,30	2.846,10	2.870,46
(=)TOTAL DE EFECTIVO NETO	4.607,56	24.794,52	26.195,62	10.195,79	3.064,92	4.771,70	19.103,12
(+) EFECTIVO INICIAL	8.245,00	12.852,56	37.647,08	63.842,70	74.038,49	77.103,41	81.875,12
(=) EFECTIVO FINAL	12.852,56	37.647,08	63.842,70	74.038,49	77.103,41	81.875,12	100.978,23
(-) SALDO MINIMO REQUERIDO	734,57	678,08	748,48	777,07	869,43	787,21	811,88
(=) FINANCIAMIENTO TOTAL REQUERIDO (DOCUMENTOS)							
(=) SALDO DE EFECTIVO EXCEDENTE	12.117,99	36.969,00	63.094,22	73.261,42	76.233,98	81.087,91	100.166,36

Fuente: Súper Boutique del Calzado Yoreddy –Programa de Entradas y Salidas de Efectivo

Elaborado por: La Autora

Tabla 61*Presupuesto de efectivo 2019***SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY****PRESUPUESTO DE EFECTIVO 2019**

DENOMINACIÓN	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	
TOTAL VENTAS(ENTRADAS DE EFECTIVO)	49.569,34	39.022,52	31.015,63	33.096,83	58.777,49	
VENTAS AL CONTADO 80%	39.655,48	31.218,02	24.812,51	26.477,47	47.021,99	
VENTAS A CRÈDITO 20%	9.913,87	7.804,50	6.203,13	6.619,37	11.755,50	
COBRO SIGUIENTE MES	9.375,25	9.913,87	7.804,50	6.203,13	6.619,37	11.755,50
COBRO DEUDA ANTERIOR						
(-) TOTAL COMPRAS Y GASTOS (SALIDAS DE EFECTIVO)	41.851,88	27.517,00	41.882,96	56.631,52	63.304,84	
COMPRAS	38.935,36	24.780,86	39.283,75	53.996,71	60.230,84	
COMPRAS AL CONTADO 20%	7.787,07	4.956,17	7.856,75	10.799,34	12.046,17	
COMPRAS A CRÈDITO 80%	31.148,29	19.824,68	31.427,00	43.197,37	48.184,67	
PAGO SIGUIENTE MES	19.922,15	31.148,29	19.824,68	31.427,00	43.197,37	48.184,67
PAGO DEUDA ANTERIOR	7.097,04	7.097,04	7.097,04	7.097,04	7.097,04	
GASTOS	2.916,52	2.736,15	2.599,21	2.634,80	3.074,00	
(=)TOTAL DE EFECTIVO NETO	7.717,47	11.505,52	-10.867,33	-23.534,68	-4.527,35	
(+) EFECTIVO INICIAL	100.978,23	108.695,70	120.201,22	109.333,89	85.799,21	
(=) EFECTIVO FINAL	108.695,70	120.201,22	109.333,89	85.799,21	81.271,86	
(-) SALDO MINIMO REQUERIDO	858,52	675,85	537,18	573,22	1.018,00	
(=) FINANCIAMIENTO TOTAL REQUERIDO (DOCUMENTOS)						
(=) SALDO DE EFECTIVO EXCEDENTE	107.837,18	119.525,37	108.796,72	85.225,99	80.253,86	

Fuente: Súper Boutique del Calzado Yoreddy –Programa de Entradas y Salidas de Efectivo

Elaborado por: La Autora

Tabla 62*Presupuesto de efectivo 2020*

SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY
PRESUPUESTO DE EFECTIVO 2020

DENOMINACIÓN	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO
TOTAL VENTAS(ENTRADAS DE EFECTIVO)	39.274,14	36.253,97	40.017,73	41.546,69	46.484,80	42.088,58	43.407,43
VENTAS AL CONTADO 80%	31.419,31	29.003,18	32.014,18	33.237,35	37.187,84	33.670,87	34.725,94
VENTAS A CRÉDITO 20%	7.854,83	7.250,79	8.003,55	8.309,34	9.296,96	8.417,72	8.681,49
COBRO SIGUIENTE MES		7.854,83	7.250,79	8.003,55	8.309,34	9.296,96	8.417,72
COBRO DEUDA ANTERIOR	1.959,25	1.959,25	1.959,25	1.959,25	1.959,25	1.959,25	
(-) TOTAL COMPRAS Y GASTOS (SALIDAS DE EFECTIVO)	35.192,14	13.478,84	15.945,18	32.289,98	43.831,28	37.854,58	25.902,54
COMPRAS	32.420,18	10.758,53	13.160,51	29.479,16	40.936,01	35.034,49	23.059,89
COMPRAS AL CONTADO 20%	6.484,04	2.151,71	2.632,10	5.895,83	8.187,20	7.006,90	4.611,98
COMPRAS A CRÉDITO 80%	25.936,15	8.606,83	10.528,40	23.583,33	32.748,80	28.027,59	18.447,91
PAGO SIGUIENTE MES		25.936,15	8.606,83	10.528,40	23.583,33	32.748,80	28.027,59
PAGO DEUDA ANTERIOR	8.030,78	8.030,78	8.030,78	8.030,78	8.030,78	8.030,78	
GASTOS	2.771,96	2.720,30	2.784,67	2.810,82	2.895,27	2.820,09	2.842,64
(=)TOTAL DE EFECTIVO NETO	4.082,00	22.775,13	24.072,55	9.256,71	2.653,52	4.234,00	17.504,89
(+) EFECTIVO INICIAL	8.245,00	12.327,00	35.102,13	59.174,68	68.431,39	71.084,91	75.318,91
(=) EFECTIVO FINAL	12.327,00	35.102,13	59.174,68	68.431,39	71.084,91	75.318,91	92.823,80
(-) SALDO MINIMO REQUERIDO	680,21	627,90	693,09	719,57	805,10	728,96	751,80
(=) FINANCIAMIENTO TOTAL REQUERIDO (DOCUMENTOS)							
(=) SALDO DE EFECTIVO EXCEDENTE	11.646,79	34.474,23	58.481,59	67.711,82	70.279,81	74.589,95	92.072,00

Fuente: Súper Boutique del Calzado Yoreddy –Programa de Entradas y Salidas de Efectivo

Elaborado por: La Autora

Tabla 63*Presupuesto de efectivo 2020***SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY****PRESUPUESTO DE EFECTIVO 2020**

DENOMINACIÓN	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	
TOTAL VENTAS(ENTRADAS DE EFECTIVO)	45.901,21	36.134,86	28.720,48	30.647,67	54.427,95	
VENTAS AL CONTADO 80%	36.720,97	28.907,88	22.976,38	24.518,13	43.542,36	
VENTAS A CRÈDITO 20%	9.180,24	7.226,97	5.744,10	6.129,53	10.885,59	
COBRO SIGUIENTE MES	8.681,49	9.180,24	7.226,97	5.744,10	6.129,53	10.885,59
COBRO DEUDA ANTERIOR						
(-) TOTAL COMPRAS Y GASTOS (SALIDAS DE EFECTIVO)	38.939,43	25.665,34	38.968,22	52.625,38	58.804,88	
COMPRAS	36.054,14	22.947,07	36.376,75	50.000,96	55.773,76	
COMPRAS AL CONTADO 20%	7.210,83	4.589,41	7.275,35	10.000,19	11.154,75	
COMPRAS A CRÈDITO 80%	28.843,31	18.357,66	29.101,40	40.000,76	44.619,01	
PAGO SIGUIENTE MES	18.447,91	28.843,31	18.357,66	29.101,40	40.000,76	44.619,01
PAGO DEUDA ANTERIOR						
GASTOS	2.885,29	2.718,27	2.591,47	2.624,42	3.031,12	
(=)TOTAL DE EFECTIVO NETO	6.961,78	10.469,52	-10.247,74	-21.977,71	-4.376,92	
(+) EFECTIVO INICIAL	92.823,80	99.785,57	110.255,09	100.007,35	78.029,64	
(=) EFECTIVO FINAL	99.785,57	110.255,09	100.007,35	78.029,64	73.652,71	
(-) SALDO MINIMO REQUERIDO	794,99	625,84	497,43	530,80	942,67	
(=) FINANCIAMIENTO TOTAL REQUERIDO (DOCUMENTOS)						
(=) SALDO DE EFECTIVO EXCEDENTE	98.990,58	109.629,25	99.509,92	77.498,83	72.710,04	

Fuente: Súper Boutique del Calzado Yoreddy –Programa de Entradas y Salidas de Efectivo

Elaborado por: La Autora

Tabla 64*Presupuesto de efectivo 2021***SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY****PRESUPUESTO DE EFECTIVO 2021**

DENOMINACIÓN	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO
TOTAL VENTAS(ENTRADAS DE EFECTIVO)	40.884,38	37.740,38	41.658,45	43.250,10	48.390,68	43.814,21	45.187,13
VENTAS AL CONTADO 80%	32.707,50	30.192,31	33.326,76	34.600,08	38.712,54	35.051,37	36.149,70
VENTAS A CRÈDITO 20%	8.176,88	7.548,08	8.331,69	8.650,02	9.678,14	8.762,84	9.037,43
COBRO SIGUIENTE MES		8.176,88	7.548,08	8.331,69	8.650,02	9.678,14	8.762,84
COBRO DEUDA ANTERIOR	1.814,27	1.814,27	1.814,27	1.814,27	1.814,27	1.814,27	
(-) TOTAL COMPRAS Y GASTOS (SALIDAS DE EFECTIVO)	36.580,39	13.976,84	16.544,30	33.559,24	45.573,73	39.351,99	26.909,91
COMPRAS	33.749,41	11.199,63	13.700,09	30.687,81	42.614,38	36.470,91	24.005,35
COMPRAS AL CONTADO 20%	6.749,88	2.239,93	2.740,02	6.137,56	8.522,88	7.294,18	4.801,07
COMPRAS A CRÈDITO 80%	26.999,53	8.959,71	10.960,07	24.550,24	34.091,51	29.176,73	19.204,28
PAGO SIGUIENTE MES		26.999,53	8.959,71	10.960,07	24.550,24	34.091,51	29.176,73
PAGO DEUDA ANTERIOR	6.374,14	6.374,14	6.374,14	6.374,14	6.374,14	6.374,14	6.374,14
GASTOS	2.830,97	2.777,20	2.844,21	2.871,43	2.959,35	2.881,08	2.904,56
(=)TOTAL DE EFECTIVO NETO	4.303,99	23.763,54	25.114,16	9.690,86	2.816,95	4.462,23	18.277,22
(+) EFECTIVO INICIAL	8.245,00	12.548,99	36.312,54	61.426,69	71.117,56	73.934,50	78.396,73
(=) EFECTIVO FINAL	12.548,99	36.312,54	61.426,69	71.117,56	73.934,50	78.396,73	96.673,95
(-) SALDO MINIMO REQUERIDO	708,10	653,65	721,51	749,07	838,11	758,84	782,62
(=) FINANCIAMIENTO TOTAL REQUERIDO (DOCUMENTOS)							
(=) SALDO DE EFECTIVO EXCEDENTE	11.840,89	35.658,89	60.705,19	70.368,48	73.096,40	77.637,89	95.891,33

Fuente: Súper Boutique del Calzado Yoreddy –Programa de Entradas y Salidas de Efectivo

Elaborado por: La Autora

Tabla 65*Presupuesto de efectivo 2021***SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY****PRESUPUESTO DE EFECTIVO 2021**

DENOMINACIÓN	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	
TOTAL VENTAS(ENTRADAS DE EFECTIVO)	47.783,16	37.616,38	29.898,02	31.904,22	56.659,50	
VENTAS AL CONTADO 80%	38.226,53	30.093,11	23.918,41	25.523,38	45.327,60	
VENTAS A CRÈDITO 20%	9.556,63	7.523,28	5.979,60	6.380,84	11.331,90	
COBRO SIGUIENTE MES	9.037,43	9.556,63	7.523,28	5.979,60	6.380,84	11.331,90
COBRO DEUDA ANTERIOR						
(-) TOTAL COMPRAS Y GASTOS (SALIDAS DE EFECTIVO)	40.481,32	26.662,99	40.511,28	54.728,39	61.161,25	
COMPRAS	37.532,36	23.887,90	37.868,20	52.050,99	58.060,48	
COMPRAS AL CONTADO 20%	7.506,47	4.777,58	7.573,64	10.410,20	11.612,10	
COMPRAS A CRÈDITO 80%	30.025,89	19.110,32	30.294,56	41.640,80	46.448,39	
PAGO SIGUIENTE MES	19.204,28	30.025,89	19.110,32	30.294,56	41.640,80	46.448,39
PAGO DEUDA ANTERIOR						
GASTOS	2.948,96	2.775,08	2.643,08	2.677,39	3.100,76	
(=) TOTAL DE EFECTIVO NETO	7.301,84	10.953,40	-10.613,27	-22.824,17	-4.501,75	
(+) EFECTIVO INICIAL	96.673,95	103.975,79	114.929,19	104.315,92	81.491,76	
(=) EFECTIVO FINAL	103.975,79	114.929,19	104.315,92	81.491,76	76.990,01	
(-) SALDO MINIMO REQUERIDO	827,58	651,50	517,82	552,57	981,32	
(=) FINANCIAMIENTO TOTAL REQUERIDO (DOCUMENTOS)						
(=) SALDO DE EFECTIVO EXCEDENTE	103.148,21	114.277,69	103.798,10	80.939,19	76.008,69	

Fuente: Súper Boutique del Calzado Yoreddy –Programa de Entradas y Salidas de Efectivo

Elaborado por: La Autora

Tabla 66*Presupuesto de efectivo 2022***SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY****PRESUPUESTO DE EFECTIVO 2022**

DENOMINACIÓN	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO
TOTAL VENTAS(ENTRADAS DE EFECTIVO)	41.497,65	38.306,49	42.283,33	43.898,85	49.116,54	44.471,43	45.864,94
VENTAS AL CONTADO 80%	33.198,12	30.645,19	33.826,67	35.119,08	39.293,23	35.577,14	36.691,95
VENTAS A CRÈDITO 20%	8.299,53	7.661,30	8.456,67	8.779,77	9.823,31	8.894,29	9.172,99
COBRO SIGUIENTE MES		8.299,53	7.661,30	8.456,67	8.779,77	9.823,31	8.894,29
COBRO DEUDA ANTERIOR	1.888,65	1.888,65	1.888,65	1.888,65	1.888,65	1.888,65	
(-) TOTAL COMPRAS Y GASTOS (SALIDAS DE EFECTIVO)	37.129,07	14.186,47	16.792,45	34.062,61	46.257,32	39.942,25	27.313,54
COMPRAS	34.255,65	11.367,63	13.905,59	31.148,12	43.253,60	37.017,97	24.365,43
COMPRAS AL CONTADO 20%	6.851,13	2.273,53	2.781,12	6.229,62	8.650,72	7.403,59	4.873,09
COMPRAS A CRÈDITO 80%	27.404,52	9.094,10	11.124,47	24.918,50	34.602,88	29.614,38	19.492,34
PAGO SIGUIENTE MES		27.404,52	9.094,10	11.124,47	24.918,50	34.602,88	29.614,38
PAGO DEUDA ANTERIOR	6.635,48	6.635,48	6.635,48	6.635,48	6.635,48	6.635,48	6.635,48
GASTOS	2.873,42	2.818,85	2.886,86	2.914,49	3.003,72	2.924,28	2.948,11
(=)TOTAL DE EFECTIVO NETO	4.368,57	24.120,01	25.490,89	9.836,24	2.859,22	4.529,18	18.551,40
(+) EFECTIVO INICIAL	8.245,00	12.613,57	36.733,59	62.224,47	72.060,71	74.919,93	79.449,11
(=) EFECTIVO FINAL	12.613,57	36.733,59	62.224,47	72.060,71	74.919,93	79.449,11	98.000,51
(-) SALDO MINIMO REQUERIDO	718,72	663,45	732,33	760,31	850,68	770,23	794,36
(=) FINANCIAMIENTO TOTAL REQUERIDO (DOCUMENTOS)							
(=) SALDO DE EFECTIVO EXCEDENTE	11.894,85	36.070,13	61.492,14	71.300,40	74.069,25	78.678,88	97.206,15

Fuente: Súper Boutique del Calzado Yoredy –Programa de Entradas y Salidas de Efectivo

Elaborado por: La Autora

Tabla 67*Presupuesto de efectivo 2022***SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY****PRESUPUESTO DE EFECTIVO 2022**

DENOMINACIÓN	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	
TOTAL VENTAS(ENTRADAS DE EFECTIVO)	48.499,91	38.180,63	30.346,49	32.382,79	57.509,39	
VENTAS AL CONTADO 80%	38.799,93	30.544,50	24.277,19	25.906,23	46.007,51	
VENTAS A CRÈDITO 20%	9.699,98	7.636,13	6.069,30	6.476,56	11.501,88	
COBRO SIGUIENTE MES	9.172,99	9.699,98	7.636,13	6.069,30	6.476,56	11.501,88
COBRO DEUDA ANTERIOR						
(-) TOTAL COMPRAS Y GASTOS (SALIDAS DE EFECTIVO)	41.088,52	27.062,91	41.118,93	55.549,30	62.078,65	
COMPRAS	38.095,35	24.246,22	38.436,22	52.831,76	58.931,39	
COMPRAS AL CONTADO 20%	7.619,07	4.849,24	7.687,24	10.566,35	11.786,28	
COMPRAS A CRÈDITO 80%	30.476,28	19.396,98	30.748,98	42.265,41	47.145,11	
PAGO SIGUIENTE MES	19.492,34	30.476,28	19.396,98	30.748,98	42.265,41	47.145,11
PAGO DEUDA ANTERIOR						
GASTOS	2.993,18	2.816,69	2.682,71	2.717,54	3.147,26	
(=)TOTAL DE EFECTIVO NETO	7.411,39	11.117,72	-10.772,45	-23.166,51	-4.569,25	
(+) EFECTIVO INICIAL	98.000,51	105.411,89	116.529,61	105.757,16	82.590,65	
(=) EFECTIVO FINAL	105.411,89	116.529,61	105.757,16	82.590,65	78.021,40	
(-) SALDO MINIMO REQUERIDO	840,00	661,27	525,59	560,86	996,04	
(=) FINANCIAMIENTO TOTAL REQUERIDO (DOCUMENTOS)						
(=) SALDO DE EFECTIVO EXCEDENTE	104.571,90	115.868,34	105.231,57	82.029,79	77.025,36	

Fuente: Súper Boutique del Calzado Yoreddy –Programa de Entradas y Salidas de Efectivo

Elaborado por: La Autora

Tabla 68*Presupuesto de efectivo 2023***SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY****PRESUPUESTO DE EFECTIVO 2023**

DENOMINACIÓN	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO
TOTAL VENTAS(ENTRADAS DE EFECTIVO)	42.452,09	39.187,54	43.255,85	44.908,53	50.246,22	45.494,27	46.919,83
VENTAS AL CONTADO 80%	33.961,67	31.350,03	34.604,68	35.926,82	40.196,97	36.395,42	37.535,86
VENTAS A CRÈDITO 20%	8.490,42	7.837,51	8.651,17	8.981,71	10.049,24	9.098,85	9.383,97
COBRO SIGUIENTE MES		8.490,42	7.837,51	8.651,17	8.981,71	10.049,24	9.098,85
COBRO DEUDA ANTERIOR	1.916,98	1.916,98	1.916,98	1.916,98	1.916,98	1.916,98	
(-) TOTAL COMPRAS Y GASTOS (SALIDAS DE EFECTIVO)	37.965,72	14.495,44	17.161,35	34.828,73	47.303,92	40.843,60	27.924,43
COMPRAS	35.043,53	11.629,08	14.225,42	31.864,53	44.248,43	37.869,38	24.925,83
COMPRAS AL CONTADO 20%	7.008,71	2.325,82	2.845,08	6.372,91	8.849,69	7.573,88	4.985,17
COMPRAS A CRÈDITO 80%	28.034,83	9.303,27	11.380,33	25.491,62	35.398,74	30.295,51	19.940,67
PAGO SIGUIENTE MES		28.034,83	9.303,27	11.380,33	25.491,62	35.398,74	30.295,51
PAGO DEUDA ANTERIOR	6.735,02	6.735,02	6.735,02	6.735,02	6.735,02	6.735,02	6.735,02
GASTOS	2.922,19	2.866,36	2.935,94	2.964,20	3.055,49	2.974,22	2.998,60
(=)TOTAL DE EFECTIVO NETO	4.486,37	24.692,09	26.094,50	10.079,80	2.942,30	4.650,67	18.995,40
(+) EFECTIVO INICIAL	8.245,00	12.731,37	37.423,46	63.517,96	73.597,75	76.540,05	81.190,72
(=) EFECTIVO FINAL	12.731,37	37.423,46	63.517,96	73.597,75	76.540,05	81.190,72	100.186,12
(-) SALDO MINIMO REQUERIDO	735,25	678,71	749,17	777,80	870,24	787,94	812,63
(=) FINANCIAMIENTO TOTAL REQUERIDO (DOCUMENTOS)							
(=) SALDO DE EFECTIVO EXCEDENTE	11.996,12	36.744,75	62.768,79	72.819,96	75.669,81	80.402,78	99.373,49

Fuente: Súper Boutique del Calzado Yoredy –Programa de Entradas y Salidas de Efectivo

Elaborado por: La Autora

Tabla 69*Presupuesto de efectivo 2023***SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY****PRESUPUESTO DE EFECTIVO 2023**

DENOMINACIÓN	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	
TOTAL VENTAS(ENTRADAS DE EFECTIVO)	49.615,41	39.058,78	31.044,46	33.127,59	58.832,11	
VENTAS AL CONTADO 80%	39.692,33	31.247,03	24.835,56	26.502,07	47.065,69	
VENTAS A CRÈDITO 20%	9.923,08	7.811,76	6.208,89	6.625,52	11.766,42	
COBRO SIGUIENTE MES	9.383,97	9.923,08	7.811,76	6.208,89	6.625,52	11.766,42
COBRO DEUDA ANTERIOR						
(-) TOTAL COMPRAS Y GASTOS (SALIDAS DE EFECTIVO)	42.016,24	27.668,04	42.047,35	56.809,61	63.489,14	
COMPRAS	38.971,54	24.803,88	39.320,26	54.046,89	60.286,81	
COMPRAS AL CONTADO 20%	7.794,31	4.960,78	7.864,05	10.809,38	12.057,36	
COMPRAS A CRÈDITO 80%	31.177,23	19.843,11	31.456,20	43.237,51	48.229,45	
PAGO SIGUIENTE MES	19.940,67	31.177,23	19.843,11	31.456,20	43.237,51	48.229,45
PAGO DEUDA ANTERIOR						
GASTOS	3.044,70	2.864,16	2.727,09	2.762,72	3.202,32	
(=)TOTAL DE EFECTIVO NETO	7.599,17	11.390,74	-11.002,90	-23.682,02	-4.657,03	
(+) EFECTIVO INICIAL	100.186,12	107.785,29	119.176,03	108.173,14	84.491,12	
(=) EFECTIVO FINAL	107.785,29	119.176,03	108.173,14	84.491,12	79.834,09	
(-) SALDO MINIMO REQUERIDO	859,32	676,48	537,68	573,76	1.018,95	
(=) FINANCIAMIENTO TOTAL REQUERIDO (DOCUMENTOS)						
(=) SALDO DE EFECTIVO EXCEDENTE	106.925,97	118.499,55	107.635,46	83.917,36	78.815,14	

Fuente: Súper Boutique del Calzado Yoreddy –Programa de Entradas y Salidas de Efectivo

Elaborado por: La Autora

Tabla 70*Presupuesto de efectivo anual 2019-2023***SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY****PRESUPUESTO DE EFECTIVO ANUAL****2019 – 2023**

DENOMINACION	2019	2020	2021	2022	2023
Total ventas (entradas de efectivo)	523.656,05	484.905,50	504.786,62	512.358,42	524.142,67
(-)Total compras y gastos (salidas de efectivo)	450.629,18	419.497,79	436.041,61	442.582,03	452.553,58
(=)Total de efectivo neto	73.026,86	65.407,71	68.745,01	69.776,40	71.589,09
(+)Efectivo Inicial	8.245,00	81.271,86	146.679,57	215.424,58	285.200,98
(=)Efectivo final	81.271,86	146.679,57	215.424,58	285.200,98	356.790,07
(-)SALDO MINIMO REQUERIDO	9.069,50	8.398,35	8.742,69	8.873,83	9.077,93
(=)FINANCIAMIENTO TOTAL REQUERIDO (DOCUMENTOS)					
(=) SALDO DE EFECTIVO EXCEDENTE	72.202,36	138.281,22	206.681,90	276.327,15	347.712,14

Fuente: Súper Boutique del Calzado Yoredy –Programa de Entradas y Salidas de Efectivo

Elaborado por: La Autora

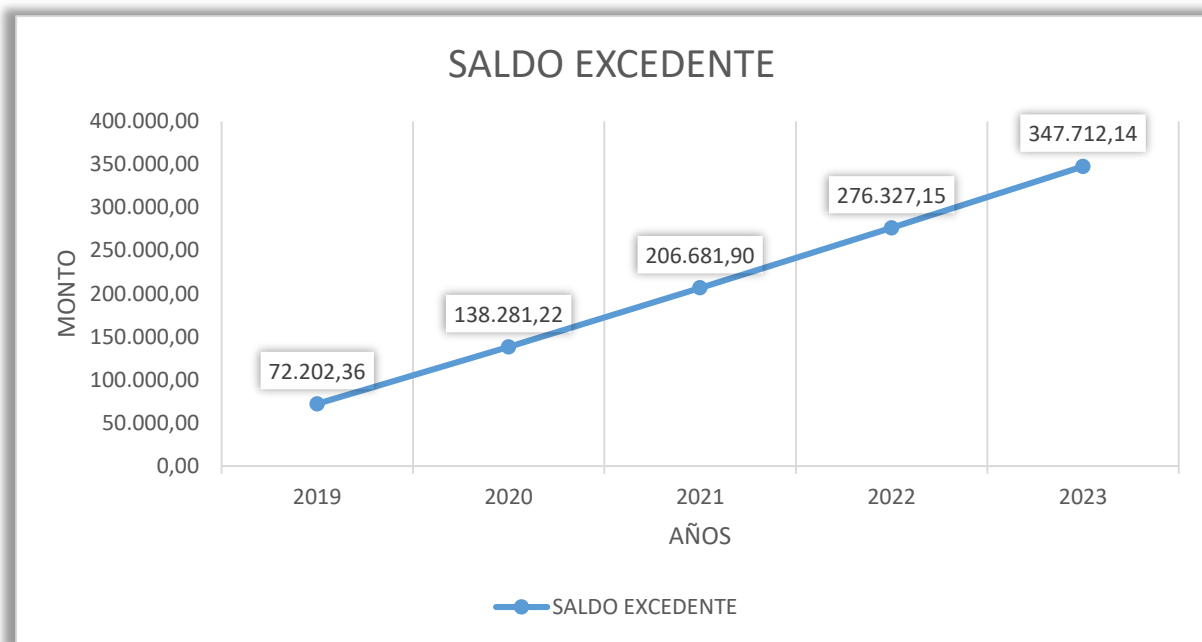


Figura 21. Saldo excedente del presupuesto de efectivo

Fuente: Presupuesto de efectivo- Súper Boutique del Calzado Yoredy

Elaborado por: La Autora

Interpretación

La elaboración del presupuesto de efectivo permite determinar el total de efectivo disponible que posee la empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy, para el periodo 2019 – 2023, se puede observar que para el año 2019 hasta el 2023 el saldo de efectivo excedente es positivo pues aumentan a medida que transcurre el tiempo esto se debe a que los ingresos se incrementan por las ventas, los gastos también aumentan de una manera positiva lo cual es favorable para la empresa así podrá invertir en mercadería según la demanda que pueda tener.

Estados Financieros Proforma

Estado de Resultados Proforma 2019 -2023.

El Estado de Resultados muestra las futuras ventas y gastos que va a realizar la empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy, así como la utilidad que obtendrá por su actividad. Para realizar el Estado de Resultados Proforma se utiliza como base el estado de resultados 2018, luego se parte del pronóstico de ventas para proyectar mediante el método de porcentaje de ventas también se requiere el pronóstico de compras, así como los programas de entradas y salidas de efectivo para luego determinar la utilidad y demás cuentas que se calcularan según su naturaleza.

A continuación, se detalla la hoja de cálculo de las depreciaciones para luego proceder a proyectar el estado de resultados

SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY

HOJA DE CALCULO

DEPRECIACIONES DE ACTIVOS FIJOS – MÉTODO DE LINEA RECTA

Para realizar el cálculo de las depreciaciones de los estados financieros de la empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy se ha tomado encuentra la tabla de depreciaciones de activos fijos a continuación se desarrolla los cálculos de las depreciaciones el estado de resultados según los porcentajes establecidos y los años de vida útil.

Tabla 71

Porcentaje de depreciación y vida útil

Rubro	Porcentaje	Vida Útil
Edificio	5%	20 años
Muebles y Enseres	10%	10 años
Equipo de Oficina	10%	10 años
Depreciación de equipo de Computación	33%	3 años
Depreciación de Vehículo	20%	5 años

Fuente: Ley de Régimen Tributario Interno

Elaborado por: La Autora

Depreciación de Edificio

$$\text{Depreciación de Edificio} = \frac{\text{Valor del Activo}}{\text{Vida Útil}}$$

$$\text{Depreciación de Edificio} = \frac{86.123,02}{20}$$

$$\text{Depreciación de Edificio} = 4.306,15$$

Tabla 72*Depreciación de edificio*

PERIODOS	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR NETO
0			86.123,02
1	4.306,15	4.306,15	81.816,87
2	4.306,15	8.612,30	77.510,72
3	4.306,15	12.918,45	73.204,57
4	4.306,15	17.224,60	68.898,42
5	4.306,15	21.530,76	64.592,27
6	4.306,15	25.836,91	60.286,11
7	4.306,15	30.143,06	55.979,96
8	4.306,15	34.449,21	51.673,81
9	4.306,15	38.755,36	47.367,66
10	4.306,15	43.061,51	43.061,51
11	4.306,15	47.367,66	38.755,36
12	4.306,15	51.673,81	34.449,21
13	4.306,15	55.979,96	30.143,06
14	4.306,15	60.286,11	25.836,91
15	4.306,15	64.592,27	21.530,76
16	4.306,15	68.898,42	17.224,60
17	4.306,15	73.204,57	12.918,45
18	4.306,15	77.510,72	8.612,30
19	4.306,15	81.816,87	4.306,15
20	4.306,15	86.123,02	0,00

Fuente: Estados Financieros de la empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy

Elaborado por: La Autora

Depreciación de Muebles y Enseres

$$\text{Depreciación de Muebles y Enseres} = \frac{\text{Valor del Activo}}{\text{Vida Útil}}$$

$$\text{Depreciación de Muebles y Enseres} = \frac{14.111,48}{10}$$

$$\text{Depreciación de Muebles y Enseres} = 1.411,15$$

Tabla 73

Depreciación de muebles y enseres

PERIODOS	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR NETO
0			14.111,48
1	1.411,15	1.411,15	12.700,33
2	1.411,15	2.822,30	11.289,18
3	1.411,15	4.233,44	9.878,04
4	1.411,15	5.644,59	8.466,89
5	1.411,15	7.055,74	7.055,74
6	1.411,15	8.466,89	5.644,59
7	1.411,15	9.878,04	4.233,44
8	1.411,15	11.289,18	2.822,30
9	1.411,15	12.700,33	1.411,15
10	1.411,15	14.111,48	0,00

Fuente: Estados Financieros de la empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy

Elaborado por: La Autora

Depreciación de Equipos de Oficina

$$\text{Depreciación de Equipos de Oficina} = \frac{\text{Valor del Activo}}{\text{Vida Útil}}$$

$$\text{Depreciación de Equipos de Oficina} = \frac{1.972,00}{10}$$

$$\text{Depreciación de Equipos de Oficina} = 197,20$$

Tabla 74*Depreciación de equipo de oficina*

PERIODOS	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR NETO
0			1.972,00
1	197,20	197,20	1.774,80
2	197,20	394,40	1.577,60
3	197,20	591,60	1.380,40
4	197,20	788,80	1.183,20
5	197,20	986,00	986,00
6	197,20	1.183,20	788,80
7	197,20	1.380,40	591,60
8	197,20	1.577,60	394,40
9	197,20	1.774,80	197,20
10	197,20	1.972,00	0,00

Fuente: Estados Financieros de la empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy

Elaborado por: La Autora

Depreciación de Equipo de Computación

$$\text{Depreciación de Equipos de Computación} = \frac{\text{Valor del Activo}}{\text{Vida Útil}}$$

$$\text{Depreciación de Equipos de Computación} = \frac{1.469,32}{3}$$

$$\text{Depreciación de Equipos de Computación} = 489,77$$

Tabla 75*Depreciación de equipo de computación*

PERIODOS	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR NETO
0			1.469,32
1	489,77	489,77	979,55
2	489,77	979,55	489,77
3	489,77	1.469,32	0,00

Fuente: Estados Financieros de la empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy

Elaborado por: La Autora

Depreciación de Vehículo

$$\text{Depreciación de Vehículo} = \frac{\text{Valor del Activo}}{\text{Vida Útil}}$$

$$\text{Depreciación de Vehículo} = \frac{34.260,00}{5}$$

$$\text{Depreciación de Vehículo} = 6852,00$$

Tabla 76*Depreciación de vehículo*

PERIODOS	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR NETO
0			34.260,00
1	6.852,00	6.852,00	27.408,00
2	6.852,00	13.704,00	20.556,00
3	6.852,00	20.556,00	13.704,00
4	6.852,00	27.408,00	6.852,00
5	6.852,00	34.260,00	0,00

Fuente: Estados Financieros de la empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy

Elaborado por: La Autora

Nota: solamente el rubro de edificio se lo deprecia ya que los demás activos fijos están totalmente depreciados.

Tabla 77*Estado de Resultados Proforma 2019*

**SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY
ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2019
EXPRESADO EN DOLARES AMERICANOS**

DESCRIPCIÓN DE LA CUENTA	VALORES
Ventas	523.656,05
Inventario Inicial	185.962,30
Compras	416.848,22
Inventario Final	151.541,43
Costo de ventas	451.269,09
Utilidad Bruta en Ventas	72.386,95
 GASTOS OPERACIONALES	
Sueldos y Salarios	19.372,50
Aportaciones al IESS	1.830,70
Décimo Tercer sueldo	1.614,37
Décimo Cuarto sueldo	394,00
Fondos de reserva	1.613,73
Depreciaciones	4.306,15
Publicidad	2.737,44
Útiles de Oficina	1.461,35
Mantenimiento y reparaciones	1.009,60
Transporte	642,62
Uniformes	77,00
Gastos Generales	2.856,49
Otros Gastos	171,16
TOTAL DE GASTOS OPERACIONALES	38.087,11
 UTILIDAD OPERACIONAL	 34.299,84

Fuente: Empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy

Elaborado por: La Autora

GERENTE-PROPIETARIO-----
CONTADORA

Interpretación

El Estado de Resultados Proforma de la Empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy muestra el incremento en sus ventas de acuerdo al pronóstico de ventas que se elaboró en relación al año base 2018, siendo así que para el año 2019 obtuvo unas ventas de \$523.656,05 siendo estas favorables de igual forma se determinó los gastos obteniendo como resultado un valor de \$38.087,11 del cual se obtuvo una utilidad de \$34.299,84 dando así cumplimiento al objetivo propuesto de incrementar el volumen de ventas a fin que la empresa maximice sus utilidades.

Tabla 78*Estado de Resultados Proforma 2020*

**SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY
ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2020
EXPRESADO EN DOLARES AMERICANOS**

DESCRIPCIÓN DE LA CUENTA	VALORES
Ventas	484.905,50
Inventario Inicial	151.541,43
Compras	386.001,45
Inventario Final	119.667,70
Costo de ventas	417.875,18
Utilidad Bruta en Ventas	67.030,32
 GASTOS OPERACIONALES	
Sueldos y salarios	19.667,54
Aportaciones al IESS	1.858,58
Décimo Tercer sueldo	1.638,96
Décimo Cuarto sueldo	400,00
Fondos de reserva	1.638,31
Depreciaciones	4.306,15
Publicidad	2.534,87
Útiles de Oficina	1.353,21
Mantenimiento y reparaciones	934,89
Transporte	595,07
Uniformes	71,30
Gastos Generales	2.645,11
Otros Gastos	158,49
TOTAL DE GASTOS OPERACIONALES	37.802,48
 UTILIDAD OPERACIONAL	 29.227,84

Fuente: Empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy

Elaborado por: La Autora

GERENTE-PROPIETARIO-----
CONTADORA

Interpretación

El Estado de Resultados Proforma de la Empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy se realizó de acuerdo al pronóstico de ventas que se elaboró en relación al año base 2018, al año 2020 alcanzó unas ventas de \$484.905,50 siendo estas favorables de igual forma se determinó los gastos obteniendo como resultado un valor de \$ 37.802,48 del cual se obtuvo una utilidad de \$29.227,84 dando así cumplimiento al objetivo propuesto de incrementar el volumen de ventas a fin que la empresa maximice sus utilidades.

Tabla 79*Estado de Resultados Proforma 2021*

**SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY
ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA
DEL 01 DEENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2021
EXPRESADO EN DOLARES AMERICANOS**

DESCRIPCIÓN DE LA CUENTA	VALORES
Ventas	504.786,62
Inventario Inicial	119.667,70
Compras	401.827,51
Inventario Final	86.487,15
Costo de ventas	435.008,06
Utilidad Bruta en Ventas	69.778,56
 GASTOS OPERACIONALES	
Sueldos y salarios	19.967,08
Aportaciones al IESS	1.886,89
Décimo Tercer sueldo	1.663,92
Décimo Cuarto sueldo	400,00
Fondos de reserva	1.663,26
Depreciaciones	4.306,15
Publicidad	2.638,80
Útiles de Oficina	1.408,69
Mantenimiento y reparaciones	973,22
Transporte	619,46
Uniformes	74,23
Gastos Generales	2.753,56
Otros Gastos	164,99
TOTAL DE GASTOS OPERACIONALES	38.520,25
 UTILIDAD OPERACIONAL	 31.258,31

Fuente: Empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy

Elaborado por: La Autora

GERENTE-PROPIETARIO-----
CONTADORA

Interpretación

El Estado de Resultados Proforma de la Empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy muestra el incremento en sus ventas de acuerdo al pronóstico de ventas que se elaboró en relación al año base 2018, al año 2021 alcanzó unas ventas de \$504.786,62 siendo estas favorables de igual forma se determinó los gastos obteniendo como resultado un valor de \$ 38.520,25 del cual se obtuvo una utilidad de \$31.258,31 dando así cumplimiento al objetivo propuesto de incrementar el volumen de ventas a fin que la empresa maximice sus utilidades.

Tabla 80*Estado de Resultados Proforma 2022*

**SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY
ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA
DEL 01 DEENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2022
EXPRESADO EN DOLARES AMERICANOS**

DESCRIPCIÓN DE LA CUENTA	VALORES
Ventas	512.358,42
Inventario Inicial	86.487,15
Compras	407.854,93
Inventario Final	52.808,90
Costo de ventas	441.533,18
Utilidad Bruta en Ventas	70.825,24
 GASTOS OPERACIONALES	
Sueldos y salarios	20.271,17
Aportaciones al IESS	1.915,63
Décimo Tercer sueldo	1.689,26
Décimo Cuarto sueldo	400,00
Fondos de reserva	1.688,59
Depreciaciones	4.306,15
Publicidad	2.678,38
Útiles de Oficina	1.429,82
Mantenimiento y reparaciones	987,82
Transporte	628,76
Uniformes	75,34
Gastos Generales	2.794,86
Otros Gastos	167,47
TOTAL DE GASTOS OPERACIONALES	39.033,25
 UTILIDAD OPERACIONAL	 31.791,99

Fuente: Empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy

Elaborado por: La Autora

GERENTE-PROPIETARIO-----
CONTADORA

Interpretación

El Estado de Resultados Proforma de la Empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy muestra el incremento en sus ventas de acuerdo al pronóstico de ventas que se elaboró en relación al año base 2018 para el año 2022 las ventas se proyectaron en \$512.358,42 siendo estas favorables de igual forma se determinó los gastos obteniendo como resultado un valor de \$ 39.033,25 del cual se obtuvo una utilidad de \$31.791,99 dando así cumplimiento al objetivo propuesto de incrementar el volumen de ventas a fin que la empresa maximice sus utilidades.

Tabla 81*Estado de Resultados Proforma 2023*

**SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY
ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2023
EXPRESADO EN DOLARES AMERICANOS**

DESCRIPCIÓN DE LA CUENTA	VALORES
Ventas	524.142,67
Inventario Inicial	52.808,90
Compras	417.235,59
Inventario Final	18.356,04
Costo de ventas	451.688,45
Utilidad Bruta en Ventas	72.454,22
 GASTOS OPERACIONALES	
Sueldos y salarios	20.579,90
Aportaciones al IESS	1.944,80
Décimo Tercer sueldo	1.714,99
Décimo Cuarto sueldo	400,00
Fondos de reserva	1.714,31
Depreciaciones	4.306,15
Publicidad	2.739,98
Útiles de Oficina	1.462,71
Mantenimiento y reparaciones	1.010,54
Transporte	643,22
Uniformes	77,07
Gastos Generales	2.859,15
Otros Gastos	171,32
TOTAL DE GASTOS OPERACIONALES	39.624,14
 UTILIDAD OPERACIONAL	 32.830,08

Fuente: Empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy

Elaborado por: La Autora

GERENTE-PROPIETARIO

CONTADORA

Interpretación

El Estado de Resultados Proforma de la Empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy muestra el incremento en sus ventas de acuerdo al pronóstico de ventas que se elaboró en relación al año base 2018 finalmente para el año 2023 sus ventas aumentaron en \$524.142,67 siendo estas favorables de igual forma se determinó los gastos obteniendo como resultado un valor de \$39.624,14 del cual se obtuvo una utilidad de \$32.830,08 dando así cumplimiento al objetivo propuesto de incrementar el volumen de ventas a fin que la empresa maximice sus utilidades.

Balance General Proforma 2019-2023.

Para realizar el balance general proforma se debe considerar que, si las ventas aumentan, de igual manera debe incrementarse las cuentas del activo, pasivo y patrimonio, para proyectar el presente estado se lo hará de acuerdo al porcentaje de ventas. Tomando como base el estado de situación financiera del año 2018 a continuación se procede a realizar el balance proforma:

Tabla 82

Proyección de Situación Financiera 2019

SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY
PROYECCIÓN DE SITUACIÓN FINANCIERA \$
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019

Cuentas	Valores
ACTIVO	
ACTIVO CORRIENTE	
Caja-Bancos	9.069,50
Cuentas por cobrar	11.755,50
Ir retenido	4.555,06
Crédito Tributario	20.183,65
Inv. Productos Terminados	151.541,43
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	197.105,14
ACTIVO FIJO	
Edificios	86.123,02
Muebles y enseres	14.111,48
Equipo de oficina	1.972,00
Equipo de computación	1.469,32
Vehículos	34.260,00
(-) Depreciación acumulada	-87.456,03
TOTAL ACTIVO FIJO	50.479,79
TOTAL DEL ACTIVO	<u>247.584,93</u>
PASIVO	
PASIVO CORRIENTE	
Cuentas por pagar	48.184,67
IESS por pagar	411,30
Retenciones fuente por pagar	625,49
IVA retenido por pagar	198,47
TOTAL PASIVO CORRIENTE	49.419,93
PASIVO LARGO PLAZO	
Préstamos Inst. Financiera	44.336,35
TOTAL PASIVO LARGO PLAZO	44.336,35
TOTAL PASIVO	93.756,28
PATRIMONIO	
Utilidad/Perdida del Ejercicio	34.299,84
Capital Social	119.528,81
TOTAL PATRIMONIO	153.828,65
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	<u>247.584,93</u>

Fuente: Empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy

Elaborado por: La Autora

Interpretación

Una vez realizado el Balance General Proforma en la Empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy se observa que en los activos incrementaron es así que en el año 2019 su valor es de \$ 247.584,93 esto se debe a que las ventas aumentaron cumpliendo así al objetivo empresarial en cuanto al rubro del pasivo su valor es de \$93.756,28 su patrimonio es favorable obteniendo un valor de \$153.828,65 los cálculos se los realizo mediante el porcentaje de ventas lo cual sus valores han incrementado según sus ventas.

Tabla 83

Proyección de Situación Financiera 2020

SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY
PROYECCIÓN DE SITUACIÓN FINANCIERA \$
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2020

CUENTAS	VALORES
ACTIVO	
ACTIVO CORRIENTE	
Caja-Bancos	8.398,36
Cuentas por cobrar	10.885,59
Ir retenido	4.217,98
Crédito Tributario	18.690,06
Inv. Productos Terminados	119.667,70
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	161.859,69
ACTIVO FIJO	
Edificios	86.123,02
Muebles y enseres	14.111,48
Equipo de oficina	1.972,00
Equipo de computación	1.469,32
Vehículos	34.260,00
(-) Depreciación acumulada	-91.762,18
TOTAL ACTIVO FIJO	46.173,64
TOTAL DEL ACTIVO	<u>208.033,33</u>
PASIVO	
PASIVO CORRIENTE	
Cuentas por pagar	44.619,01
IESS por pagar	380,86
Retenciones fuente por pagar	579,21
IVA retenido por pagar	183,79
TOTAL PASIVO CORRIENTE	45.762,87
PASIVO LARGO PLAZO	
Prestamos Inst. Financiera	36.842,76
TOTAL PASIVO LARGO PLAZO	36.842,76
TOTAL PASIVO	82.605,63
PATRIMONIO	
Utilidad/Perdida del Ejercicio	29.227,84
Capital Social	96.199,86
TOTAL PATRIMONIO	125.427,70
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	<u>208.033,33</u>

Fuente: Empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy

Elaborado por: La Autora

Interpretación

Una vez realizado el Balance General Proforma en la Empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy se observa que en los activos incrementaron para el año 2020 su valor es de \$ 208.033,33 esto se debe a que las ventas aumentaron cumpliendo así el objetivo empresarial en cuanto al rubro del pasivo se obtuvo un valor \$82.605,63 su patrimonio es favorable obteniendo un valor de \$125.427,70 los cálculos se los realizo mediante el porcentaje de ventas lo cual sus valores han incrementado según sus ventas.

Tabla 84

Proyección de Situación Financiera 2021

SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY
PROYECCIÓN DE SITUACIÓN FINANCIERA \$
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2021

Cuentas	Valores
ACTIVO	
ACTIVO CORRIENTE	
Caja-Bancos	8.742,69
Cuentas por cobrar	11.331,90
Ir retenido	4.390,92
Crédito Tributario	19.456,35
Inv. Productos Terminados	86.487,15
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	130.409,01
ACTIVO FIJO	
Edificios	86.123,02
Muebles y enseres	14.111,48
Equipo de oficina	1.972,00
Equipo de computación	1.469,32
Vehículos	34.260,00
(-) Depreciación acumulada	-96.068,33
TOTAL ACTIVO FIJO	41.867,49
TOTAL DEL ACTIVO	<u>172.276,50</u>
PASIVO	
PASIVO CORRIENTE	
Cuentas por pagar	46.448,39
IESS por pagar	396,48
Retenciones fuente por pagar	602,95
IVA retenido por pagar	191,32
TOTAL PASIVO CORRIENTE	47.639,14
PASIVO LARGO PLAZO	
Prestamos Inst. Financiera	27.339,07
TOTAL PASIVO LARGO PLAZO	27.339,07
TOTAL PASIVO	74.978,21
PATRIMONIO	
Utilidad/Perdida del Ejercicio	31.258,31
Capital Social	66.039,98
TOTAL PATRIMONIO	97.298,29
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	<u>172.276,50</u>

Fuente: Empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy

Elaborado por: La Autora

Interpretación

Una vez realizado el Balance General Proforma en la Empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy se observa que en los activos incrementaron para el año 2021 su valor es de \$ 172.276,50 esto se debe a que las ventas aumentaron cumpliendo así los objetivos empresariales en cuanto al rubro del pasivo se obtuvo un valor \$74.978,21 su patrimonio es favorable obteniendo un valor de \$97.298,29 los cálculos se los realizo mediante el porcentaje de ventas lo cual sus valores han incrementado según sus ventas.

Tabla 85

Proyección de Situación Financiera 2022

SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY
PROYECCIÓN DE SITUACIÓN FINANCIERA \$
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2022

Cuentas	Valores
ACTIVO	
ACTIVO CORRIENTE	
Caja-Bancos	8.873,83
Cuentas por cobrar	11.501,88
Ir retenido	4.456,78
Crédito Tributario	19.748,19
Inv. Productos Terminados	52.808,90
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	97.389,58
ACTIVO FIJO	
Edificios	86.123,02
Muebles y enseres	14.111,48
Equipo de oficina	1.972,00
Equipo de computación	1.469,32
Vehículos	34.260,00
(-) Depreciación acumulada	-100.374,48
TOTAL ACTIVO FIJO	37.561,34
TOTAL DEL ACTIVO	<u>134.950,92</u>
PASIVO	
PASIVO CORRIENTE	
Cuentas por pagar	47.145,11
IESS por pagar	402,43
Retenciones fuente por pagar	612,00
IVA retenido por pagar	194,19
TOTAL PASIVO CORRIENTE	48.353,73
PASIVO LARGO PLAZO	
Prestamos Inst. Financiera	15.286,09
TOTAL PASIVO LARGO PLAZO	15.286,09
TOTAL PASIVO	63.639,82
PATRIMONIO	
Utilidad/Perdida del Ejercicio	31.791,99
Capital Social	39.519,11
TOTAL PATRIMONIO	71.311,10
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	<u>134.950,92</u>

Fuente: Empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy

Elaborado por: La Autora

Interpretación

Una vez realizado el Balance General Proforma en la Empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy se observa que en los activos incrementaron para el año 2022 su valor es de \$ 134.950,92 esto se debe a que las ventas aumentaron cumpliendo así los objetivos empresariales en cuanto al rubro del pasivo se obtuvo un valor \$63.639,82 su patrimonio es favorable obteniendo un valor de \$71.311,10 los cálculos se los realizo mediante el porcentaje de ventas lo cual sus valores han incrementado según sus ventas.

Tabla 86

Proyección de Situación Financiera 2023

SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY
PROYECCIÓN DE SITUACIÓN FINANCIERA \$
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2023

Cuentas	Valores
ACTIVO	
ACTIVO CORRIENTE	
Caja-Bancos	9.077,93
Cuentas por cobrar	11.766,42
Ir retenido	4.559,29
Crédito Tributario	20.202,40
Inv. Productos Terminados	18.356,04
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	63.962,08
ACTIVO FIJO	
Edificios	86.123,02
Muebles y enseres	14.111,48
Equipo de oficina	1.972,00
Equipo de computación	1.469,32
Vehículos	34.260,00
(-) Depreciación acumulada	-104.680,63
TOTAL ACTIVO FIJO	33.255,19
TOTAL DEL ACTIVO	<u>97.217,27</u>
PASIVO	
PASIVO CORRIENTE	
Cuentas por pagar	48.229,45
IESS por pagar	411,68
Retenciones fuente por pagar	626,07
IVA retenido por pagar	198,66
TOTAL PASIVO CORRIENTE	49.465,86
PASIVO LARGO PLAZO	
Prestamos Inst. Financiera	0,00
TOTAL PASIVO LARGO PLAZO	0,00
TOTAL PASIVO	49.465,86
PATRIMONIO	
Utilidad/Perdida del Ejercicio	32.830,08
Capital Social	14,921,32
TOTAL PATRIMONIO	47.751,40
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	<u>97.217,27</u>

Fuente: Empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy

Elaborado por: La Autora

Interpretación

Una vez realizado el Balance General Proforma en la Empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy se observa que en los activos incrementaron en el año 2023 el cual proyecta un valor de \$ 97.217,27 esto se debe a que las ventas aumentaron cumpliendo así los objetivos empresariales en cuanto al rubro del pasivo se obtuvo un valor \$49.465,86 su patrimonio es favorable obteniendo un valor de \$47.751,40 los cálculos se los realizo mediante el porcentaje de ventas lo cual sus valores han incrementado según sus ventas.

Sistema Dupont

SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY SISTEMA DUPONT Año 2019

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

$$\frac{34.299,84}{247.584,93} = \frac{34.299,84}{523.656,05} \times \frac{523.656,05}{247.584,93}$$

$$0,138 = 6,55\% \times 2,12$$

$$0,14 = 0,14$$

SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY
SISTEMA DUPONT
Año 2019

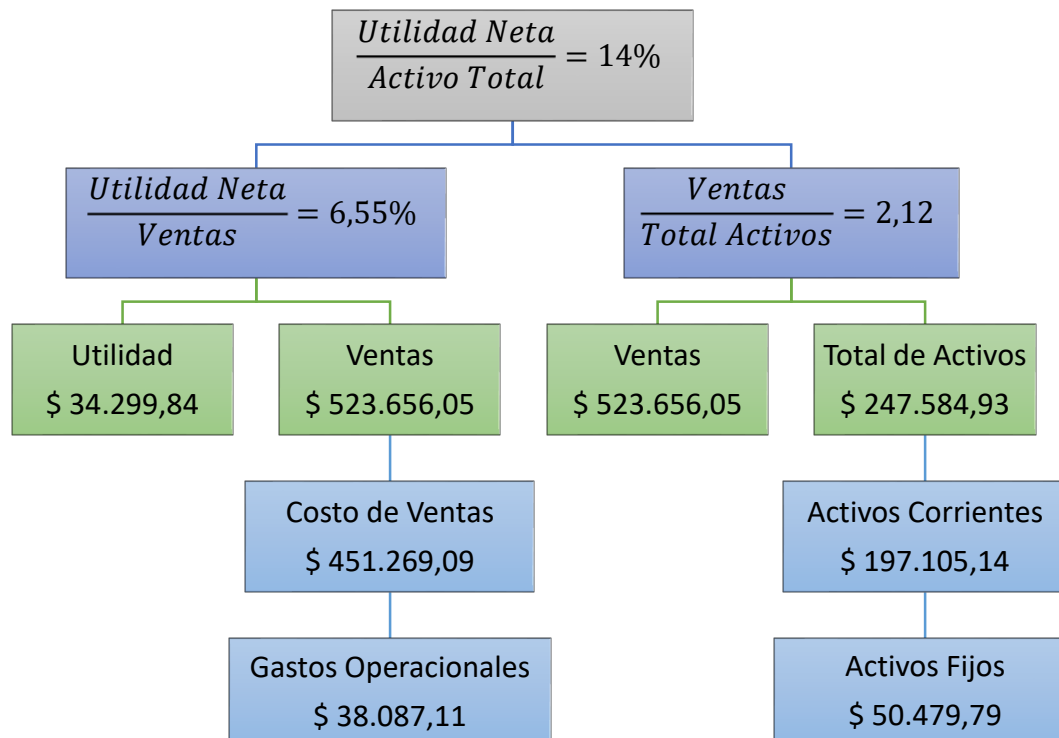


Figura 22. Sistema Dupont 2019

Interpretación

En la presente Figura del Sistema Dupont se puede apreciar para el año 2019 que la utilidad neta con respecto al activo total correspondió al 14% es decir que por cada dólar invertido en el activo total generó 14 centavos de utilidad neta, en la parte izquierda la utilidad neta correspondió a un 6,55% de las ventas netas lo que equivale que por cada dólar vendido generó 6,55 centavos de utilidad neta en cuanto a la parte derecha se observa que los activos totales rotaron 2,12. Esto significa que la rentabilidad de la inversión procede, en mayor grado, del margen de utilidad que deja ventas de 6,55% y no tanto en la rotación del activo total que es de 2,12 es decir la empresa no gana por que venda mucho sino porque las ventas le dejan un margen apreciable de utilidad.

SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY
SISTEMA DUPONT
Año 2020

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

$$\frac{37.802,48}{208.033,33} = \frac{37.802,48}{484.905,50} \times \frac{484.905,50}{208.033,33}$$

$$0,181 = 7,79\% \times 2,33$$

$$0,18 = 0,18$$

SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY
SISTEMA DUPONT
Año 2020

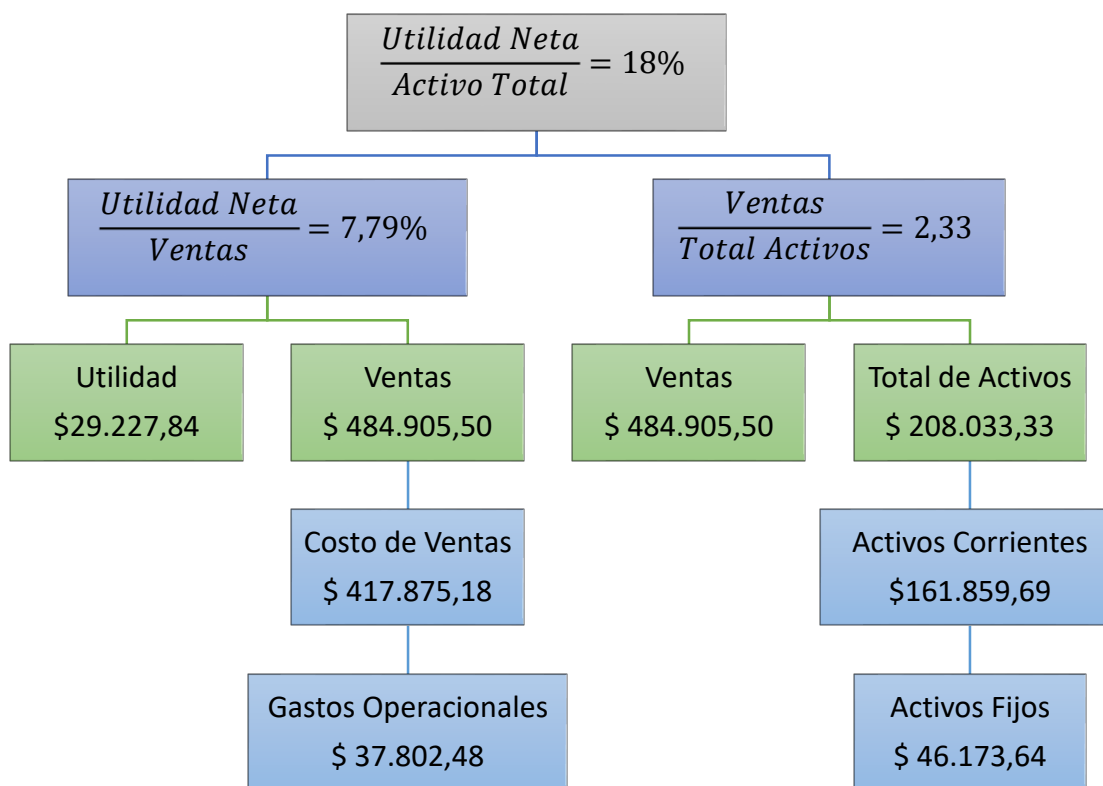


Figura 23. Sistema Dupont 2020

Interpretación

En la presente Figura del Sistema Dupont se puede apreciar para el año 2020 que la utilidad neta con respecto al activo total correspondió al 18% es decir que por cada dólar invertido en el activo total generó 18 centavos de utilidad neta, la parte izquierda la utilidad neta correspondió a un 7,79% de las ventas netas lo que equivale que por cada dólar vendido generó 7,79 centavos de utilidad neta en cuanto a la parte derecha se observa que los activos totales rotaron 2,33.

Esto significa que la rentabilidad de la inversión procede, en mayor grado, del margen de utilidad que deja ventas de 7,79% y no tanto en la rotación del activo total que es de 2,33 es decir la empresa no gana por que venda mucho sino porque las ventas le dejan un margen apreciable de utilidad.

SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY
SISTEMA DUPONT
Año 2021

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

$$\frac{31.258,31}{172.276,50} = \frac{31.258,31}{504.786,62} \times \frac{504.786,62}{172.276,50}$$

$$0,181 = 6,19\% \times 2,93$$

$$0,18 = 0,18$$

SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY
SISTEMA DUPONT
Año 2021

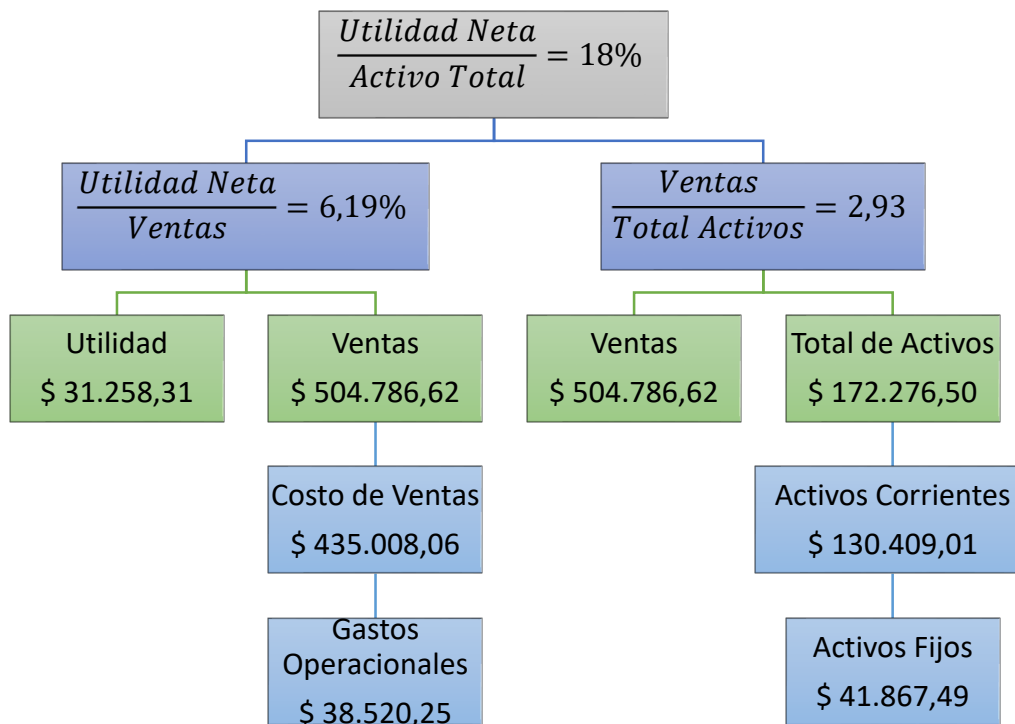


Figura 24. Sistema Dupont 2021

Interpretación

En la presente Figura del Sistema Dupont se puede apreciar para el año 2021 que la utilidad neta con respecto al activo total correspondió al 18% es decir que por cada dólar invertido en el activo total generó 18 centavos de utilidad neta, la parte izquierda la utilidad neta correspondió a un 6,19% de las ventas netas lo que equivale que por cada dólar vendido generó 6,19 centavos de utilidad neta en cuanto a la parte derecha se observa que los activos totales rotaron 2,93.

Esto significa que la rentabilidad de la inversión procede, en mayor grado, del margen de utilidad que deja ventas de 6,19% y no tanto en la rotación del activo total que es de 2,93 es decir la empresa no gana por que venda mucho sino porque las ventas le dejan un margen apreciable de utilidad.

SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY
SISTEMA DUPONT
Año 2022

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

$$\frac{31.791,99}{134.950,92} = \frac{31.791,99}{512.358,42} \times \frac{512.358,42}{134.950,92}$$

$$0,235 = 6,21 \% \times 3,80$$

$$0,24 = 0,24$$

SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY
SISTEMA DUPONT
Año 2022

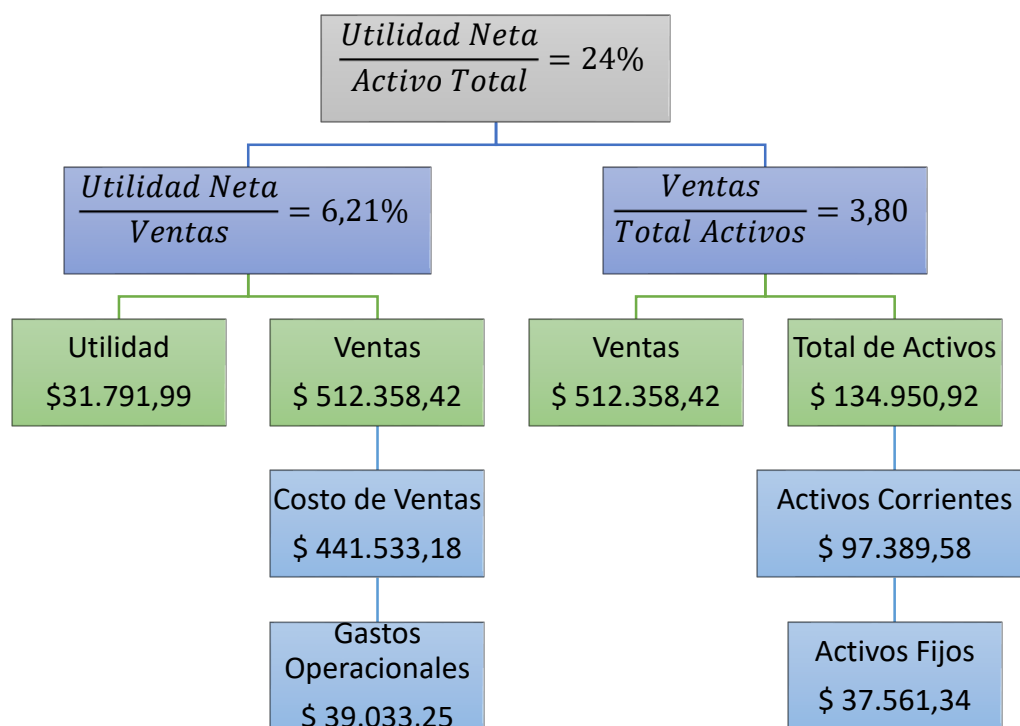


Figura 25. Sistema Dupont 2022

Interpretación

En la presente Figura del Sistema Dupont se puede apreciar para el año 2022 que la utilidad neta con respecto al activo total correspondió al 24% es decir que por cada dólar invertido en el activo total generó 24 centavos de utilidad neta, la parte izquierda la utilidad neta correspondió a un 6,21% de las ventas netas lo que equivale que por cada dólar vendido generó 6,21 centavos de utilidad neta en cuanto a la parte derecha se observa que los activos totales rotaron 3,80. Esto significa que la rentabilidad de la inversión procede, en mayor grado, del margen de utilidad que deja ventas de 6,21% y no tanto en la rotación del activo total que es de 3,80 es decir la empresa no gana por que venda mucho sino porque las ventas le dejan un margen apreciable de utilidad.

SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY
SISTEMA DUPONT
Año 2023

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

$$\frac{32.830,08}{97.217,27} = \frac{32.830,08}{524.142,67} \times \frac{524.142,67}{97.217,27}$$

$$0,337 = 6,26\% \times 5,39$$

$$0,34 = 0,34$$

SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY
SISTEMA DUPONT
Año 2023

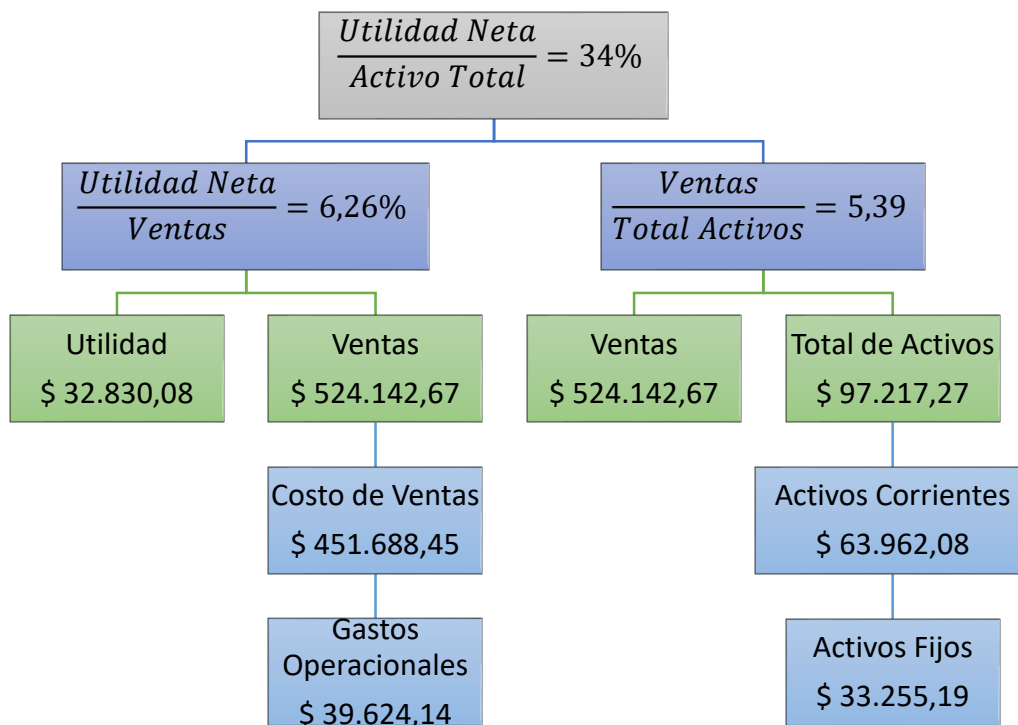


Figura 26. Sistema Dupont 2023

Interpretación

En la presente Figura del Sistema Dupont se puede apreciar para el año 2023 que la utilidad neta con respecto al activo total correspondió al 34% es decir que por cada dólar invertido en el activo total generó 34 centavos de utilidad neta, la parte izquierda la utilidad neta correspondió a un 6,26% de las ventas netas lo que equivale que por cada dólar vendido generó 6,26 centavos de utilidad neta en cuanto a la parte derecha se observa que los activos totales rotaron 5,39. Esto significa que la rentabilidad de la inversión procede, en mayor grado, del margen de utilidad que deja ventas de 6,26% y no tanto en la rotación del activo total que es de 5,39 es decir la empresa no gana por que venda mucho sino porque las ventas le dejan un margen apreciable de utilidad.

g. DISCUSIÓN

La empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy dedicada a la venta de calzado al momento de realizar el presente trabajo de tesis carecía de la aplicación de un Diagnóstico Financiero que le permita conocer la situación de sus recursos ocasionando el desconocimiento del comportamiento financiero y económico además no emplean indicadores que les permitan evaluar correctamente el desempeño de sus resultados a la vez no realiza una planeación financiera lo cual le impide tener una visión clara de los ingresos y gastos futuros, por ende no elaboran el presupuesto de efectivo para determinar los sobrantes o faltantes de dinero que requiere para invertir o pedir financiamiento, tampoco elaboran estados proforma impidiendo tener una perspectiva de las condiciones financieras futuras que pueda llegar a tener la empresa.

Con los presentes antecedentes es indispensable contar con un diagnóstico y planeación financiera que le permita conocer la situación actual y futura de esa manera minimizar el riesgo y aprovechar las oportunidades y recursos financieros que dispone la empresa.

Por lo cual se elabora un diagnóstico financiero mediante la aplicación de indicadores financieros como la razón de la liquidez, actividad, endeudamiento y rentabilidad donde se determinó los puntos fuertes y débiles de la empresa permitiendo conocer la situación actual y buscar posibles soluciones.

Luego se procede a realizar la planeación financiera en la cual se elaboró el pronóstico de ventas y compras para los años 2019-2023, en el que se demuestra el incremento que se tiene cada año, de igual manera se elaboró los programas de entradas y salidas del efectivo cuyos valores se toman de los pronósticos de ventas y compras de esa forma se realizó el presupuesto de caja para prever

la futura disponibilidad del efectivo durante los años proyectados en lo cual se determinó que en los cinco años la empresa tendrá excedentes de efectivo.

Una vez elaborado los programas de ingresos y salidas se elaboraron los Estados Financieros Proforma, los mismo que parten con los datos del año base 2018. Para realizar el Estado de Resultados se procedió a aplicar el método de porcentaje de ventas obteniendo como resultado una utilidad de proyectada de \$ 34.299,84 en el año 2019; para el año 2020 es de \$ 29.227,84, en el año 2021 su utilidad es de \$ 31.258,31; en el año 2022 su valor es \$ 31.791,99 y en el año 2023 es de \$32.830,08.

En lo que respecta al Estado de Situación Financiera Proforma de igual manera se aplicó el método de porcentajes de ventas en la cual se determinó la posición financiera: activo, pasivo y patrimonio siendo beneficioso para que la empresa desarrolle sus actividades de manera eficiente y sobre todo planificada.

Con aplicación del Diagnóstico Financiero y la Planeación Financiera la empresa ahora cuenta con un diagnóstico y con pronósticos de ventas y compras el cual ayudará a predecir de manera más acertada los futuros ingresos y egresos de igual manera dispone con un presupuesto de efectivo que le ayudará a determinar la disponibilidad de dinero para cubrir las necesidades económicas en el momento en que se requiere, también cuenta con los Estados Financieros Proforma en donde se refleja la utilidad que va a tener a futuro en el desarrollo de sus actividades económicas y por ende mejorar la situación económica financiera.

h. CONCLUSIONES

Luego de aplicar el Diagnóstico y Planeación Financiera para el periodo 2019-2023 en la empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy se concluye lo siguiente:

- De la realización del Diagnóstico Financiero mediante los indicadores aplicados se determinó que la empresa tiene liquidez ya que cubre sus compromisos a corto plazo, es decir sus activos circulantes están siendo utilizados de manera adecuada, en cuanto su actividad en la rotación de inventarios se evidencia que la empresa posee una rotación de inventarios baja; con respecto a las obligaciones gran parte de ellas se encuentra financiadas por terceros, a la vez cuenta con la disponibilidad suficiente para cubrir las deudas contraídas, en cuanto a la rentabilidad es positiva ya que la empresa percibe una utilidad considerable permitiéndole seguir con el desempeño normal de sus actividades.
- Una vez que se ha realizado el análisis de las necesidades que tiene la empresa en cuanto a disponibilidad de fondos y las fuentes de financiamiento, se determinó que no existe necesidad de endeudamiento por cuanto al realizar el presupuesto de efectivo para los cinco años se obtuvo excedentes de efectivo.
- Una vez que se realizaron los pronósticos de ventas y compras para los años 2019 al 2023 se logró establecer las estimaciones de ingresos y egresos futuros, los mismos que le permitirán al propietario de la empresa en base a esta información planificar estrategias y tomar las decisiones correctas para incrementar sus beneficios económicos.
- Luego que se desarrollaron los estados financieros proforma que constituyen el producto final de la planeación financiera nos permitieron visualizar que, al incrementarse los ingresos y los gastos, las cuentas del activo, pasivo y patrimonio también aumentan en forma relativa y

proporcional a los porcentajes establecidos permitiendo prever situaciones que pueden presentarse en el futuro.

i. RECOMENDACIONES

Después de haber realizado las pertinentes conclusiones se recomienda:

- La empresa debe realizar un Diagnóstico Financiero por lo menos una vez al año mediante la aplicación de los indicadores, para conocer el comportamiento económico- financiero de la misma que le permita tomar decisiones oportunas, a su propietario en cuanto al manejo adecuado de sus recursos, además se sugiere a la empresa que incremente políticas de ventas para que tenga mayor rotación de inventarios realizando promociones, descuentos en la mercadería que tiene poca rotación de esa manera tendrá salida los productos.
- Luego del análisis que se hizo al presupuesto de efectivo se determinó que existen excedentes por lo tanto es conveniente que los recursos económicos resultado de la gestión se los utilice adecuadamente invirtiendo ya sea en nuevos productos, como en el mejoramiento de su planta y equipo con el fin de brindar una mejor imagen y atención a sus clientes.
- Se recomienda que la empresa realice las proyecciones de ventas y compras en base a los datos de los años anteriores considerando porcentajes establecidos por la ley determinando así la estimación de ingresos y egresos futuros que sirva como fuente de información para que puedan determinar los incrementos y disminuciones de las ventas y compras.
- Se recomienda al propietario de la empresa que disponga la realización de estados financieros proforma de manera constante y sus resultados los puede utilizar de apoyo para evaluar la situación económica-financiera futura y prever efectos negativos que puede llegar a afectar el capital de la empresa.

j. BIBLIOGRAFÍA

Actualícese. (29 de mayo de 2014). Obtenido de <https://actualicese.com/definicion-de-una-empresa-comercial/>

Arturo. (21 de Junio de 2014). *Crece Negocios*. Obtenido de

<https://www.crecenegocios.com/los-objetivos-de-una-empresa/>

Ayala, S., & Serrano, G. (2015). *Contabilidad Básica General*. Colombia.

Cibrán, Prado, Crespo, & Huarte. (2013). Obtenido de

<https://books.google.com.ec/books?id=LSL4DAAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=libros+de+diagnostico+financiero&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiC5PiyyZbnAhWKtlkKHePiDOOQ6AEIODAC#v=onepage&q=libros%20de%20diagnostico%20financiero&f=true>

Córdoba Padilla, M. (2012). *Gestión Financiera* (Primera Edición ed.). Bogotá: Ecoe Ediciones.

Corvo, H. (2018). *lifeder*. Obtenido de [https://www.lifeder.com/presupuesto-](https://www.lifeder.com/presupuesto-financiero/#:~:text=El%20presupuesto%20financiero%20es%20la,a%20corto%20y%20largo%20plazo.&text=En%20general%2C%20este%20presupuesto%20se,alg%C3%BAn%20otro%20tipo%20de%20financiamiento.)

[financiero/#:~:text=El%20presupuesto%20financiero%20es%20la,a%20corto%20y%20largo%20plazo.&text=En%20general%2C%20este%20presupuesto%20se,alg%C3%BAn%20otro%20tipo%20de%20financiamiento.](https://www.lifeder.com/presupuesto-financiero/#:~:text=El%20presupuesto%20financiero%20es%20la,a%20corto%20y%20largo%20plazo.&text=En%20general%2C%20este%20presupuesto%20se,alg%C3%BAn%20otro%20tipo%20de%20financiamiento.)

Fornero, R. (2017). *Fundamento de Análisis Financiero*.

García, L. (13 de marzo de 2014). *Introducción al Diagnostico Financiero*. Obtenido de

<http://www.oscarleongarcia.com/site/documentos/complem02ed4revisiodelosEEFF.pdf>

Gerencia. (5 de mayo de 2015). Obtenido de

<https://www.impulsapopular.com/gerencia/importancia-de-la-planeacion/>

Gil, A. (2004). *Introducción al Análisis Financiero*. España : Club Universitario.

Lawrence, G., & Chad, Z. (2012). *Principios de la Administración Financiera* (Décima Segunda Edición ed.). México: Pearson.

Ministerio de Trabajo. (2019). Obtenido de [http://www.trabajo.gob.ec/incremento-del-salario-basico-unificado-](http://www.trabajo.gob.ec/incremento-del-salario-basico-unificado-2019/#:~:text=Se%20emiti%C3%B3%20el%20acuerdo%20con,inflaci%C3%B3n%20proyectada%20y%20productividad%20laboral.)

[2019/#:~:text=Se%20emiti%C3%B3%20el%20acuerdo%20con,inflaci%C3%B3n%20proyectada%20y%20productividad%20laboral.](http://www.trabajo.gob.ec/incremento-del-salario-basico-unificado-2019/#:~:text=Se%20emiti%C3%B3%20el%20acuerdo%20con,inflaci%C3%B3n%20proyectada%20y%20productividad%20laboral.)

Mundial, B. (Junio de 2020). *Perspectivas Económicas Mundiales*. Obtenido de

<http://pubdocs.worldbank.org/en/657071588788309322/Global-Economic-Prospects-June-2020-Regional-Overview-LAC-SP.pdf>

Ortiz Anaya, H. (2014). *Análisis Financiero Aplicado y principios de Administración Financiera* (Décima Cuarta ed.). Bogota.

Sánchez, S. (7 de febrero de 2005). *Gestiopolis*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/elaboracion-del-informe-financiero-a-la-direccion/>

Seco Benedicto, M. (julio de 2007). *Escuela de Negocios*. Obtenido de http://api.eoi.es/api_v1_dev.php/fedora/asset/eoi:48199/componente48197.pdf

Soto, C., Ramón, R., Solorzano, A., Mite, M., & Sarmiento. (2017). *Análisis de Estados Financieros* (Primera ed.). Guayaquil, Ecuador.

Tellez, D. (25 de septiembre de 2015). *Prezzi*. Obtenido de <https://prezi.com/kcvq0xuxsdcy/definicion-importancia-y-clasificacion-de-empresas/>

Van, H., & James. (2010). *Fundamentos de Administración Financiera* (Tercera ed.). México: PEARSON.

Zapata Sánchez, P. (2011). *Contabilidad General con base en las Normas Internacionales de Información Financiera* (Séptima ed.). Colombia: McGraww-Hill-Interamericana.

zonaeconomica. (29 de junio de 2015). Obtenido de <https://www.zonaeconomica.com/que-es-planeacion>

k. ANEXOS

Anexo 1. Proyecto de Tesis



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

**“DIAGNÓSTICO Y PLANEACIÓN FINANCIERA A LA
EMPRESA SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY DE
LA CIUDAD DE LOJA, PERÍODO 2019-2023”**

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

AUTORA:

Rosa Estefani Rogel Quito

1859

LOJA-ECUADOR

2020

a. TEMA

“DIAGNÓSTICO Y PLANEACIÓN FINANCIERA A LA EMPRESA SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY DE LA CIUDAD DE LOJA, PERÍODO 2019-2023”

b. PROBLEMÁTICA

En la actualidad se han desarrollado sectores empresariales que comprenden grandes cantidades de comercio con distintas actividades, pero con un objetivo en común, beneficiando de esa manera a la humanidad. La empresa es uno de los elementos más importantes para la economía del país tanto en lo macroeconómico como en lo microeconómico. Además, tienen diferentes características como tamaño, ámbito de trabajo, propiedad, creación de fuentes de trabajo, producción de bienes y prestación de servicios que satisfacen las necesidades de la sociedad, la asignación de recursos y la búsqueda de beneficios.

En el Ecuador la mayoría de las empresas comerciales no realizan un diagnóstico que muestre una información veraz de las actividades comerciales que se realizan diariamente, teniendo desconocimiento de la situación real en que se encuentran siendo un punto fundamental para poder planificar, orientar y optimizar los recursos de una organización, por lo tanto esto ocasiona que las empresas no tengan una visión clara de lo que está pasando en su empresa, tampoco pueden hacer frente a sus compromisos ni se puede tomar una buena decisión que ayude al mejoramiento económico.

El crecimiento de las empresas que se encuentran en el campo comercial es realmente importante puesto que exige de las mismas calidad y eficiencia en los productos que ofrecen para mantenerse y seguir creciendo en el mercado. Es así que la información financiera y económica juega un papel muy importante ya que a través de los Estados Financieros permite obtener el suceso

de un periodo económico es decir si los recursos que se han invertido por parte de los propietarios o gerentes están siendo utilizados en forma honesta, eficaz y responsable.

Algunas empresas comerciales de la provincia de Loja desconocen que el diagnóstico y planeación financiera son elementos esenciales los cuales brindan técnicas y métodos encaminados directamente a observar la situación económica-financiera real para adoptar medidas correctivas que garanticen el cumplimiento de actividades, afrontando nuevos desafíos económicos con el fin de generar mayor sostenibilidad financiera, ofrecer productos de calidad, incremento de sus ventas y competitividad. Con la aplicación de un diagnóstico financiero permite conocer la solvencia, liquidez, eficiencia y rentabilidad de las operaciones desarrolladas en un determinado período contable; realizando a su vez una planeación financiera para elevar la productividad de la empresa y alcanzar mejores resultados mediante la aplicación de un pronóstico de ventas, presupuesto de efectivo y proyección de utilidades, con la finalidad de realizar una correcta toma de decisiones y acciones correctivas que se obtendrá a futuro.

Las empresas comerciales dedicadas a la venta de calzado tienen gran aceptación en la sociedad ya que es un accesorio importante en el vestuario, no es solo un adorno, sino que también cumple una función importante representa el estilo, expresa identidad por esa razón tiene gran acogida a nivel local, nacional e internacional.

Es así que en la ciudad de Loja la empresa “Súper Boutique del Calzado Yoredy” inicia sus actividades comerciales el 01 de abril del año 1989 dedicada a la venta al por menor de calzado y prendas de vestir, actualmente se encuentra ubicada en las calles José Antonio Eguiguren y 18 de Noviembre, con su Gerente Propietario Sr. Amílcar Vicente Ruiz Jiménez, con Ruc 1704412459001; la empresa ofrece al público gran variedad de calzado de todas las marcas más prestigiosas del mundo y del país cumpliendo con las expectativas que se requiere en el mercado;

luego de la visita realizada a la empresa se pudo evidenciar que no se realizan diagnósticos financieros al rendimiento de sus actividades lo que conlleva a las siguientes problemas:

- La empresa no ha realizado un diagnóstico financiero que le permita conocer la situación de sus recursos ocasionando el desconocimiento del comportamiento financiero y económico impidiendo la acertada toma de decisiones.
- No se aplica indicadores financieros para evaluar correctamente el desempeño de sus resultados en vista de que el administrador se basa en la información reflejada en los estados financieros causando un limitado conocimiento sobre el rendimiento de la empresa lo cual impide conocer su liquidez.
- Desconocimiento de los flujos de efectivo de la empresa por parte del gerente propietario al no exigir resultados y análisis de los estados financieros lo cual origina que no exista la acertada toma de decisiones
- Poca rotación de inventarios debido a la existencia de mercadería en stock ocasionando pérdidas y disminución de la efectividad con la que se está usando los recursos.
- No realiza un pronóstico financiero ocasionando desconocimiento de la eficacia que mide el grado de cumplimiento de los objetivos previstos frente a los resultados reales lo que impide evaluar la posible situación futura de la empresa
- Inexistencia de un plan de negocios ya que el personal no considera importante elaborar dicho plan que refleje el manejo de los recursos financieros para alcanzar los objetivos propuestos, dando como efecto que no se disponga de un presupuesto de ingresos y de gastos que permita organizar el manejo del dinero de modo eficaz y conveniente.

Estos inconvenientes hacen que el gerente desconozca los beneficios que se obtiene al realizar un diagnóstico y planeación financiera y de esa forma no le permite conocer la situación económica-financiera de la empresa y por ende la correcta y acertada toma de decisiones.

Por las razones antes expuestas nace la necesidad de formular el siguiente problema:

¿CÓMO INCIDE REALIZAR UN DIAGNÓSTICO Y PLANEACIÓN FINANCIERA EN LA EMPRESA SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY EN LA CIUDAD DE LOJA, PERÍODO 2019 – 2023?

Sistematización

1. ¿Cómo beneficia la aplicación de un Diagnóstico a la empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy elaborado a través de un Análisis Financiero?
2. ¿Cuál es la importancia de elaborar un informe de Diagnóstico Financiero?
3. ¿Qué incidencia tiene realizar una Planeación Financiera a la empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy?
4. ¿Cuál es el resultado que se espera obtener al realizar los Estados Financieros Proyectados?

c. JUSTIFICACIÓN

La Carrera de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Nacional de Loja procura la formación de estudiantes capaces de generar soluciones a problemas de la sociedad en los campos económico, jurídico, social y empresarial a nivel local, regional y nacional, a través de la aplicación de todos los conocimientos científicos y técnicos impartidos por los docentes los cuales permiten adquirir habilidades y destrezas que se verán ratificados en el presente trabajo de tesis ya que es un requisito primordial para obtener el Título de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría, Contador Público Auditor.

El desarrollo del presente trabajo tiene la finalidad de proporcionar al propietario de la empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy una idea clara sobre el diagnóstico y planeación financiera para que le permita contar con información real y oportuna. Por lo que es de relevancia absoluta el análisis de los Estados Financieros para obtener la interpretación adecuada mediante la utilización de herramientas financieras apropiadas para conocer hacia dónde va o puede ir la empresa mediante las comparaciones entre los años propuestos para la realización del plan financiero, de forma que se brinde sugerencias para la realización de acciones correctivas en las deficiencias que se pudieran determinar en el desarrollo del presente proyecto de tesis.

Los resultados del trabajo de tesis brinda también seguridad pues se evidencia un manejo adecuado de recursos así mismo un mejor control de las actividades para aumentar su rentabilidad, mejorar su administración financiera la misma que debe ser capaz de afrontar y superar nuevos retos económicos y el conocimiento de posibles irregularidades que podrán ser atendidas a tiempo además contribuirá como guía para futuros profesionales de la rama contable o para el sector que tenga interés de indagar sobre los beneficios que tiene la aplicación de un diagnóstico y planeación financiera ya que se crea un diseño para el futuro de la empresa.

d. OBJETIVOS

General

Realizar un Diagnóstico y Planeación Financiera a la Empresa Súper Boutique De Calzado Yoredy de la Ciudad de Loja, para el período 2019 – 2023.

Específicos

- Aplicar un Diagnóstico a la Empresa Súper Boutique del Calzado Yoredy mediante la aplicación del Análisis Financiero a los resultados reflejados en los Estados Financieros para determinar su situación económica – financiero de esa manera elaborar un informe del Diagnóstico Financiero que sirva de base para realizar una Planeación Financiera para la toma de decisiones.
- Identificar las necesidades de fondos que va a tener la empresa a lo largo del periodo de la planeación financiera con las fuentes disponibles para su financiación.
- Elaborar los pronósticos de ventas y de compras para generar una base de datos proyectados para determinar las entradas y salidas del efectivo, con el fin de prever la futura disponibilidad del efectivo y en base a ello poder tomar decisiones.
- Desarrollar los Estados Financieros Proyectados para reflejar estimaciones esperadas de todos los activos, pasivos y resultados con el fin de brindar una perspectiva de las condiciones financieras futuras que pueda llegar a tener la empresa.

e. MARCO TEÓRICO

Empresa

Zapata Sánchez (2011) afirma. “Es todo ente económico cuyo esfuerzo se orienta a ofrecer a los clientes bienes y servicios que, al ser vendidos, producirán una renta que beneficia al empresario, al Estado y a la Sociedad en general” (p.5).

Importancia

“La empresa desempeña un papel importante en el progreso de la sociedad, porque genera fuentes de trabajo y produce bienes o presta servicios para satisfacer las necesidades de la sociedad” (Tellez, 2015)

Funciones

Fayol (como se citó en Mendoza, 2013) destaca que toda empresa debe de cumplir con seis funciones básicas:

- **Funciones técnicas.** Se refiere a las funciones empresariales que están directamente ligadas a la producción de bienes y servicios de la empresa, como, por ejemplo, las funciones productivas, las de manufactura, las de adaptación y operación, etc., siendo una función primordial ya que es la razón de ser de la organización.
- **Funciones comerciales.** Están relacionadas con las actividades de compra, venta e intercambio de la empresa, es decir, debe saber tanto producir eficientemente como comprar y vender bien, haciendo llegar los bienes y servicios producidos al consumidor.
- **Funciones financieras.** Esta función implica la búsqueda y el manejo del capital, donde el administrador financiero prevé, planea, organiza, integra, dirige y controla la economía de la empresa, con el fin de sacar el mayor provecho de las disponibilidades evitando aplicaciones imprudentes de capital.

- **Funciones de seguridad.** Son las que ven por el bienestar de las personas que laboran en dicha organización, con relación a su protección, a los enseres con que cuenta y al inmueble mismo, por ejemplo, la seguridad de higiene, la industrial, privada, personal, etc.
- **Funciones contables.** Estas funciones se enfocan en todo lo que tiene que ver con costos, inventarios, registros, balances y estadísticas empresariales; la contabilidad cuenta con dos funciones básicas, la de llevar un control de los recursos que poseen las entidades comerciales, y el informar mediante los estados financieros las operaciones realizadas.
- **Funciones administrativas.** Se encargan de regular, integrar y controlar las cinco funciones anteriores, realizando actividades o deberes al tiempo que se coordinan de manera eficaz y eficiente en la cual se implementa la planificación, organización, dirección, la coordinación y el control (párr. 2).

Objetivos

- Satisfacer las necesidades de bienes y servicios que tiene la sociedad.
- Proporcionar empleo productivo a todos los factores de producción.
- Crear un ambiente en que las personas puedan satisfacer una parte de sus necesidades humanas normales.
- Aumentar el bienestar de la sociedad mediante el uso económico de los factores de producción (Arturo, 2014).

Clasificación

Existen algunos criterios para clasificar las empresas, para efectos contables se consideran más útiles los siguientes:

Tabla 1*Clasificación de las empresas*

Según su naturaleza	Según el sector o procedencia del capital	Según la función económica	Según la constitución	Según el tamaño
Industriales: transforman materia prima	Publicas: el capital pertenece al sector público	Primarias: se dedican a la minería, agricultura y construcción	Negocios personales o individuales: capital de aporte de una sola persona	Pequeñas empresas: por lo general son empresas unipersonales
Comerciales: compra y venta de productos	Privadas: el capital pertenece al sector privado	Secundarias: transformación de materias primas	Sociedades o compañías: aporte de capital por personas jurídicas o naturales	Medianas empresas: la inversión de capital es considerable
Servicios: generación y venta de productos intangibles	Mixtas: el capital es público	Terciarias: prestación de servicios como salud, educación etc.		Grandes empresas: las inversiones son de mayor cuantía
Mineras: explotan los recursos del subsuelo				
Agropecuaria: explotan productos agrícolas y pecuarios				

*Fuente: Libro de Contabilidad General**Elaborado por: Rosa Rogel*

Empresas Comerciales

Una empresa comercial es una sociedad mercantil que se dedica a comprar bienes para luego venderlos sin transformarlos, en este sentido los bienes comprados pueden ser de diferente naturaleza. Las empresas comerciales son las intermediarias entre las empresas industriales y el consumidor final. (Actualícese, 2014)

Características.

“Las características que distinguen a este tipo de empresa son:

- Compra bienes y los vende.
- El comprador puede ser el consumidor final u otra empresa.
- No transforma los bienes que compra” (López, 2017)

Tipos de empresas comerciales.

Tabla 2

Tipo de empresas comerciales

Mayorista	Minorista	Comisionista
Se encargan de	Se encarga de la	Es una empresa
comercializar a gran escala	comercialización de productos	intermediaria que se dedica a
productos y mercancías	a pequeña escala, es la que lo	vender productos a otra
	vende al consumidor final	empresa a cambio de recibir
		una determinada comisión

Tabla 2: Muestra los tres tipos de empresas comerciales con su respectiva definición

Elaborado por: Rosa Rogel

Personas Naturales Obligadas a llevar Contabilidad

Son todas las personas nacionales y extranjeras que realizan actividades económicas en nuestro país en el Art. 19 de ley del Régimen Tributario Interno establece que todas las sociedades están obligadas a llevar contabilidad y declarar los impuestos con base en los resultados que arroje la misma. También lo estarán las personas naturales y sucesiones indivisas cuyos ingresos brutos del ejercicio fiscal inmediato anterior, sean mayores a trescientos mil (USD \$. 300.000) dólares de los Estados Unidos, incluyendo las personas naturales que desarrollen actividades agrícolas, pecuarias, forestales o similares, así como los profesionales, comisionistas, artesanos, agentes, representantes y demás trabajadores autónomos. Este monto podrá ser ampliado en el Reglamento a esta ley. (LEY DE REGIMEN TRIBUTARIO INTERNO, 2018)

Los deberes formales que deben realizar las personas naturales obligadas a llevar contabilidad son las siguientes:

- Inscribirse en el Registro Único de Contribuyentes (RUC) y comunicar cualquier cambio al SRI.
- Emitir y entregar comprobantes de venta y retención autorizados.
- Llevar los libros y registros contables relacionados con la actividad económica, utilizando los servicios de un profesional de la rama contable con RUC activo que mantenga actividades relacionadas con la contabilidad.
- Presentar a través de la página web www.sri.gob.ec mis declaraciones de impuestos y la información relativa a mis actividades económicas, mediante los anexos.
- Acudir a las oficinas del Servicio de Rentas Internas cuando sea necesario y se requiera su presencia (SRI, 2018)

Estados Financieros

Los estados financieros son reportes que se elaboran al finalizar un periodo contable, con el objeto de proporcionar información sobre la situación económica y financiera de la empresa, la cual permite examinar los resultados obtenidos y evaluar el potencial económico de la entidad (Zapata, 2011, p.60).

Importancia

Con el fin de que los estados financieros cumplan a cabalidad con el propósito principal para el que se han creado, deben reunir las siguientes características de calidad:

- **Comprensibilidad:** Calidad esencial que facilitará comprender los aspectos más importantes sin mayor dificultad aun a usuarios que no tengan cultura contable.
- **Relevancia:** La información que proporcionan debe permitir a los usuarios identificar los datos más importantes, a partir de los cuales se tomarán decisiones
- **Confiabilidad:** las cifras que correspondan a los conceptos expuestos deben ser suficientemente razonables, es decir, pueden ser comprobados.
- **Comparabilidad:** Las cifras estarán expresadas en moneda de un mismo poder adquisitivo, a fin de hacerlas comparables al momento de establecer diferencias de un periodo a otro. (Zapata, 2011, p. 61).

Objetivo

El objetivo de los estados financieros es suministrar información acerca de la situación financiera, del rendimiento financiero y de los flujos de efectivo de una entidad, que sea útil a una amplia variedad de usuarios a la hora de tomar sus decisiones económicas. (Espejo Jaramillo, 2018, p. 4).

Principales Estados Financieros

Zapata (2011) Existen dos grupos de estados financieros: los que miden la situación económica (estado de resultados y estado de evolución del patrimonio), y los que miden la situación financiera (Balance General o Estado de Situación Financiera y Estado de flujo del efectivo)

- **Estado de Resultados:** Muestra los efectos de las operaciones de una empresa y su resultado final, ya sea ganancia o pérdida (...) que originaron un aumento o disminución en el patrimonio de la empresa durante un periodo determinado.
- **Estado de Situación Financiera:** Es un informe contable que presenta ordenada y sistemáticamente las cuentas de Activo, Pasivo y Patrimonio, y determina la posición financiera de la empresa en un momento determinado (pp.62-63).

Córdoba (2012) afirma:

- **Estado de Cambios en el Patrimonio :** Es el Estado Financiero que tiene como propósito mostrar y explicar las modificaciones experimentadas por las cuentas del patrimonio, durante un período determinado, tratando de explicar y analizar dichas variaciones con sus causas y consecuencias.
- **Estado de Flujo de Efectivo:** Muestra las salidas y entradas en efectivo que se darán en una empresa, durante un período determinado para detectar el monto y duración de los faltantes o sobrantes de efectivo. Muestra los cambios en la situación financiera a través del efectivo y equivalente de efectivo de la empresa, ofreciéndole a la administración de la empresa la posibilidad de conocer y resumir los resultados de las actividades financieras en un período determinado y poder inferir las razones de los cambios en su situación financiera, constituyendo una

importante ayuda en la gestión del efectivo, el control del capital y en la utilización eficiente de los recursos en el futuro (pp. 92-93).

- **Notas de los Estados Financieros:** Dentro de los Estados Financieros publicados hay notas explicativas relacionadas con las cuentas relevantes de los estados. Estas notas de los estados financieros proporcionan información detallada sobre políticas contables, procedimientos, cálculos y transacciones subyacentes en los rubros de los estados financieros (Gitman, 2012, p. 60).

Diagnóstico Financiero

Es la fase de la gestión financiera que consiste en analizar la situación económico-financiera de la empresa con el fin de evaluar el comportamiento de las variables que intervienen en el desarrollo de la actividad empresarial, y detectar los elementos que pudieran afectar el cumplimiento de los objetivos perseguidos. (Cibrán, Prado, Crespo, & Huarte, 2013)

De acuerdo a Garcia (2014) establece que el diagnóstico financiero puede entenderse el estudio que se hace de la información que proporciona la contabilidad y de toda la demás información disponible, para tratar de determinar la situación financiera de la empresa o de un área específica de ésta. Aunque la información contenida en los estados financieros es la que en primera instancia ayuda a conocer algo sobre la empresa, no quiere decir que sea concluyente en un estudio de la situación financiera de la misma. La contabilidad muestra cifras históricas, hechos cumplidos, que no necesariamente determinan lo que sucederá en el futuro. Se hace necesario, por lo tanto, recurrir a otro tipo de información cuantitativa y cualitativa que complemente la contable y permita conocer con precisión la situación del negocio.

Como se mencionó anteriormente, un adecuado diagnóstico financiero debe tener en cuenta aspectos cualitativos que indiquen cual es el objeto social, la ventaja comparativa y la estructura

de la organización, cual es el sector en el que se encuentra y quienes son la competencia, así como la situación económica, política y social del país.

Fundamentos del diagnóstico financiero

Para el autor Ortiz (2005) expresa que el diagnóstico se justifica al conceptuar que sus resultados permiten a la dirección conocer los factores controlables y los no controlables que afectan la vida empresarial en frentes como la competitividad, la creación de valor, el prestigio institucional y el cumplimiento de la misión.

El diagnóstico recoge la información particular a las decisiones que promueven los resultados y tiene en cuenta la utilización y destinación de los recursos, al entenderse que la explotación apropiada de los medios materiales y del potencial intelectual se refleja en los resultados alcanzados. El diagnóstico se efectúa a partir de una secuencia lógica y con el aporte de indicadores diseñados a partir de la información interna generada por la acción empresarial y de información externa relacionada con las ejecutorias de la competencia y con datos propios del comportamiento económico y social de la nación.

Fases del proceso del diagnóstico

Es conveniente establecer un orden en el proceso de evaluación que permita avanzar en un propósito y elaborar un informe adecuado a las necesidades de los distintos usuarios.

Según Gil (2004) dentro del proceso de análisis podemos diferenciar fases o etapas que facilitan el desarrollo del objeto de evaluación. Algunas de estas fases son:

- **Identificación de la empresa objeto de estudio:** supone la recolección de datos relativos a la distribución industrial y geográfica de las actividades desempeñadas, estructura de la propiedad, cotización en mercados organizados, edad de la empresa, antecedentes de la entidad, etc.

- **Selección de las variables que van a ser utilizadas en el análisis:** el analista debe seleccionar minuciosamente las variables que midan mejor el aspecto o aspectos empresariales que pretende analizar.
- **Búsqueda y obtención de información:** una vez identificada la empresa o empresas a analizar y seleccionadas las variables que van a ser utilizadas en el análisis, es necesario recoger la información que nos permita calcular el valor de dichas variables de la manera más eficiente y ordenada como sea posible. Dependiendo de las magnitudes necesarias para realizar los cálculos de las variables, el analista acudirá a una u otra fuente de información.
- **Evaluación de la información con el objeto de contrastar su fiabilidad y validez:** la información obtenida en la etapa anterior debe ser contrastada y verificada ya que de otra forma los resultados que de ella se deriven carecerán de valor alguno. Para ello es preciso consultar fuentes de información distintas a las utilizadas para su obtención y revisar los informes emitidos por especialistas independientes (como son los auditores).
- **Preparación de la información para el análisis:** verificada y aceptada la validez de la información obtenida, en la mayoría de los casos, el analista necesita someter dicha información a un proceso de transformación que le llevará a aplicar los ajustes y reclasificaciones que considere oportunos con el fin de disponer de información con la que se puedan calcular directamente las diferentes variables seleccionadas en la segunda etapa del proceso de análisis.
- **Aplicación de las técnicas adecuadas:** a partir de la información transformada y conocidas las variables necesarias se procede a la aplicación de la técnica o las técnicas que el analista considere en cada momento más apropiadas para la consecución del objetivo propuesto (análisis de la liquidez, solvencia, rentabilidad, etc.)

- **Análisis e interpretación de los resultados obtenidos:** la información obtenida tras la aplicación de cada una de las técnicas consideradas debe ser analizada e interpretada con el fin de que resulte de utilidad para la toma de decisiones de los usuarios interesados.
- **Redacción del informe:** los resultados obtenidos con el análisis, convenientemente interpretados y reflejados en conclusiones parciales, deben presentarse en un informe detallado, en el cual es preciso incluir también la conclusión final derivada de las correspondientes conclusiones parciales. Al informe se le debe adjuntar la información que ha sido utilizada en el análisis, tanto la original como la transformada, con el fin de facilitar a los usuarios la comprobación de los datos (pp. 14-16).

Análisis Financiero

Córdoba (2012) define al análisis financiero como:

Un proceso de recopilación, interpretación y comparación de datos cuantitativos y cualitativos, y de hechos históricos y actuales de una empresa. Su propósito es obtener un diagnóstico sobre el estado real de la compañía, permitiéndole con ello una adecuada toma de decisión.

Sus fundamentos y objetivos giran en torno a la obtención de medidas y relaciones cuantitativas, para la toma de decisiones a través de la aplicación de instrumentos y técnicas matemáticas sobre cifras y datos suministrados por la contabilidad, transformándolos para su debida interpretación.

El proceso de análisis financiero se fundamenta en la aplicación de herramientas y de un conjunto de técnicas que se aplican a los estados financieros, y demás datos complementarios, con el propósito de obtener medidas y relaciones cuantitativas que señalen el comportamiento, no solo del ente económico sino también de algunas de sus variables más significativas e importantes.

El análisis financiero se desarrolla en distintas etapas y su proceso cumple diversos objetivos como:

- La conversión de datos, que puede considerarse como su función más importante.
- Herramienta de selección, de previsión o predicción.
- Las fundamentales funciones de diagnóstico y evaluación.

Las técnicas de análisis financiero contribuyen, por lo tanto, a la obtención de las metas asignadas a cualquier sistema gerencial de administración financiera, al dotar al gerente del área de indicadores y otras herramientas que permiten realizar un seguimiento permanente y tomar decisiones acerca de cuestiones, tales como:

- Supervivencia.
- Evitar riesgos de pérdida o insolvencia.
- Competir eficientemente.
- Maximizar la participación en el mercado.
- Minimizar los costos.
- Maximizar las utilidades.
- Agregar valor a la empresa.
- Mantener un crecimiento uniforme en utilidades.
- Maximizar el valor unitario de las acciones.

Objetivos.

A partir de los Estados Financieros que registran transacciones pasadas como evidencia del funcionamiento de un negocio, lo cual puede ser útil para predecir el comportamiento futuro de este, con el análisis financiero, los analistas financieros buscan responder fundamentalmente dos

preguntas: ¿cuál es la rentabilidad de la empresa? y ¿está la compañía en buena condición financiera? Para adicionalmente:

- Evaluar los resultados de la actividad realizada.
- Poner de manifiesto las reservas internas existentes en la empresa.
- Aumentar la productividad del trabajo.
- Emplear de forma eficiente los medios que representan los activos fijos y los inventarios.
- Disminuir el costo de los servicios y lograr la eficiencia planificada.
- El estudio de toda información acerca de cómo está encaminada la dirección del trabajo en la empresa (pp.94-96).

Razones Financieras

“Una razón financiera es la relación entre dos o más datos de los estados financieros, pueden existir decenas de razones; el analista deberá decidir cuáles son las razones que va a calcular, dependiendo de los objetivos que desea alcanzar” (Zapata, 2011, p. 417).

Córdoba (2012) establece que:

Las razones financieras evalúan el rendimiento de la empresa a partir del análisis de las cuentas del Estado de Resultados y del Balance General, no es solo con la aplicación de una fórmula a la información financiera para calcular una razón determinada sino además con la interpretación del valor de la razón.

Las razones financieras, para una mejor interpretación y análisis, han sido clasificadas de múltiples maneras, las más comunes son las siguientes:

- Razones de Liquidez
- Razones de Actividad
- Razones de Endeudamiento

- Razones de Rentabilidad

Razones de liquidez.

Son aquellas que evalúan la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones a corto plazo. Implica, por lo tanto, la habilidad para convertir activos en efectivo; las razones de liquidez relejan la capacidad de una empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo conforma se vencen, a partir de ellas se pueden obtener muchos elementos de juicio sobre la solvencia de efectivo actual de la empresa y su capacidad para permanecer solvente en caso de situaciones adversas.

Entre las razones de liquidez se tienen:

- **Capital de trabajo neto.** El capital de trabajo se refiere a los activos circulantes, es la inversión que una empresa hace en activos a corto plazo (efectivo, valores negociables, inventarios y cuentas por cobrar). El capital de trabajo neto son los activos circulantes menos los pasivos circulantes. Mide la liquidez de una empresa, calculada así:

Fórmula:

$$\text{Capital de Trabajo} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

Estándar: Mayor que 1

- **Razón circulante:** Determina la capacidad de la empresa para cumplir sus obligaciones a corto plazo, se supone que mientras mayor sea la razón, mayor será la capacidad de la empresa para pagar sus deudas. Sin embargo, esta razón debe ser considerada como una medida simple de liquidez, ya que no considera la liquidez de los componentes individuales de los activos circulantes.

En general, una empresa que tenga activos circulantes integrados principalmente por efectivo y cuentas por cobrar circulantes tiene más liquidez que una empresa cuyos activos circulantes consisten básicamente de inventarios, se expresa de la manera siguiente:

Fórmula:

$$\text{Razón circulante} = \text{Activo Circulante} / \text{Pasivo Circulante}$$

Estándar: 1,5 y 2

- **Prueba ácida.** Es la razón circulante, excepto por que excluye el inventario, el cual generalmente es el menos líquido de los Activos circulantes, esta razón se concentra en el efectivo, los valores negociables y las cuentas por cobrar en relación con las obligaciones circulantes, por lo que proporciona una medida más correcta de la liquidez que la razón circulante. Calculada así:

Fórmula:

$$\text{Prueba ácida} = (\text{Activo Circulante} - \text{Inventario}) / \text{Pasivo Circulante}$$

Estándar: 0,5 a 1 en una empresa comercial puede considerarse satisfactoria

Razones de Actividad.

Son las que establecen la efectividad con la que se están usando los recursos de la empresa. Estas razones, llamadas también indicadores de rotación, miden el grado de eficiencia con el cual una empresa emplea las diferentes categorías de activos que posee o utiliza en sus operaciones, teniendo en cuenta su velocidad de recuperación, expresando el resultado mediante índices o número de veces.

Las razones de actividad miden la velocidad con que diversas cuentas se convierten en ventas o efectivo, entre las cuales se tienen:

- **Rotación de inventarios:** Señala el número de veces que las diferentes clases de inventarios rotan durante un período de tiempo determinado o en otras palabras, el número de veces en que dichos inventarios se convierten en efectivo o cuentas por cobrar. Este indicador es calculado para cada clase de inventario: materia prima, productos en proceso, productos terminados, mercancía para la venta, repuestos y materiales, entre los más comunes; en cuyo caso, el factor costo debe ser adaptado a las circunstancias, ya sea materia prima consumida, costo de producción, costo de ventas o consumos, según se trate de una u otra clase de inventario; y el inventario promedio debe ser representativo.

Mide la actividad o liquidez del inventario de una empresa, así:

Fórmula:

$$\text{Rotación de inventarios} = \text{Costo de ventas} / \text{Inventario}$$

- **Promedio de reposición de inventarios:** indica el número de días en que la empresa repone los inventarios, con el fin de dar debida atención a nuevas ventas.

Fórmula:

$$\text{Promedio de reposición de inventarios} = 360 \text{ días} / \text{Rotación de Inventario}$$

- **Rotación de cuentas por cobrar:** Mide el número de veces que las cuentas por cobrar retornan, en promedio, en un período determinado. Si las cifras de las ventas a crédito no se encuentran disponibles para el analista, se pueden tomar las ventas totales de la compañía. El valor de las cuentas por cobrar a clientes o de deudores por mercancías se obtiene, sumando el saldo inicial al saldo final y dividiendo este total entre dos o el promedio de los últimos doce meses.

Fórmula:

$$\text{Ventas a crédito} / \text{Cuentas por Cobrar}$$

- **Período promedio por cobrar.** Es la cantidad promedio de tiempo que se requiere para recuperar las cuentas por cobrar, así:

Fórmula:

$$\begin{aligned} \text{Período promedio de cobro} &= \text{Cuentas por Cobrar} / \text{Ventas promedio} \\ &= \text{Cuentas por Cobrar} / (\text{Ventas Anuales} / 360). \end{aligned}$$

- **Rotación de cuentas por pagar:** La rotación de cuentas por pagar es semejante a la rotación de cuentas por cobrar. Sirve para calcular el número de veces que les cuesta por pagar; se convierten en efectivo en el curso del año.

Fórmula

$$\text{Rotación de cuentas por pagar} = \text{Compras anuales} / \text{promedio de cuentas por pagar}$$

- **Período promedio por pagar:** Es la cantidad promedio de tiempo que se requiere para liquidar las cuentas por pagar, así:

Fórmula:

$$\begin{aligned} \text{Período promedio de pago} &= \text{Cuentas por Pagar} / \text{Compras promedio por día} \\ &= \text{Cuentas por Pagar} / (\text{Compras Anuales} / 360). \end{aligned}$$

- **Rotación de activos.** Indica la eficiencia con la que la empresa utiliza sus activos para generar ventas, así:

Fórmula:

$$\text{Rotación de activos} = \text{Ventas} / \text{Activos}$$

Este indicador establece la eficiencia en el empleo de los activos por parte de la administración, en su tarea de generación de ventas. Existen tantas clases de relaciones como cuentas del activo existan en un catálogo contable.

Razones de endeudamiento.

Razones de estructura de capital y solvencia, que miden el grado en el cual la empresa ha sido financiada mediante deudas. Estas razones indican el monto del dinero de terceros, que se utiliza para generar utilidades; estas son de gran importancia ya que comprometen a la empresa en el transcurso del tiempo, entre las cuales se tienen:

- **Nivel de endeudamiento.** Mide la proporción del total de activos aportados por los acreedores de la empresa, así:

Fórmula

$$\text{Nivel de endeudamiento} = \text{Pasivo Total} / \text{Activo Total}$$

- **Razón pasivo a capital:** Indica la relación entre los fondos a largo plazo que suministran los acreedores y los que aportan los dueños de las empresas, así:

Fórmula

$$\text{Razón pasivo a capital} = \text{Pasivo a largo plazo} / \text{Capital contable}$$

- **Leverage.** Es un indicador del nivel de endeudamiento de una organización en relación a sus activos o patrimonio. Este indicador mide hasta qué punto está comprometido el

patrimonio de los propietarios de la empresa con respecto a sus acreedores, es la proporción con que el patrimonio y los acreedores participan en el financiamiento de los activos. Dependiendo del tipo de pasivo considerado, el leverage puede ser:

Fórmulas:

- $\text{Leverage total} = \text{Total pasivo} / \text{patrimonio}$
- $\text{Leverage financiero} = \text{Pasivo con entidades financieras} / \text{patrimonio}$
- $\text{Leverage a largo plazo} = \text{Pasivo a largo plazo} / \text{patrimonio}$
- $\text{Leverage corriente} = \text{Pasivo corriente} / \text{Patrimonio}$

Razones de rentabilidad.

Miden la eficiencia de la administración a través de los rendimientos generados sobre las ventas y sobre la inversión. Las razones de rentabilidad, también llamadas de rendimiento se emplean para controlar los costos y gastos en que debe incurrir y así convertir las ventas en ganancias o utilidades (pp. 99-105).

Zapata Sánchez (2011) establece las siguientes razones de rentabilidad:

- **Margen neto de utilidad:** demuestra el porcentaje de las utilidades que la empresa ha generado luego de haber deducido los gastos operativos y no operativos, es decir la utilidad luego de impuestos y participaciones.

Fórmula

$$\text{Margen neto de utilidad} = (\text{utilidad neta} / \text{ventas netas}) * 100\%$$

- **Margen Bruto de utilidad sobre ventas:** esta razón indica el porcentaje de utilidades que la empresa genera en sus ventas, luego de haber deducido el costo de ventas de la mercadería facturada.

Fórmula

$$\text{Margen neto de utilidad sobre ventas} = (\text{utilidad bruta en ventas} / \text{ventas netas}) * 100\%$$

- **Rentabilidad sobre el capital:** este es un índice de valor en el mercado que indica el rendimiento obtenido durante el periodo en relación con los aportes de capital.

Fórmula

$$\text{Rentabilidad sobre capital} = (\text{utilidad neta} / \text{capital}) * 100\%$$

- **Rentabilidad sobre el patrimonio:** esta razón de rendimiento es más justa que la anterior, toda vez que la utilidad neta se relaciona con todos los haberes patrimoniales. Denota el porcentaje de rentabilidad obtenido en relación con la inversión total acumulada. (pp. 420-421).

Fórmula

$$\text{Rentabilidad sobre el patrimonio} = (\text{utilidad neta} / \text{patrimonio}) * 100\%$$

Planeación financiera

Estupiñan (como se citó en Córdoba, 2012) establece que la planeación financiera es un proceso en el que se proyectan objetivos y planes de la empresa a corto, mediano y largo plazo, incluyendo el presupuesto de inversión, de financiación y de ingresos, costos y gastos de un período; coordinándose todas las proyecciones conjuntamente con el cash flow mensual, para ir efectuando la comparación con ejecuciones, y así analizar sus variaciones, determinando responsabilidades y proponiendo los cambios necesarios y en general, si son posibles para poder adoptar alternativas de inversión y de financiación.

Córdoba (2012) establece:

La planeación financiera procura conservar el equilibrio económico de la empresa en todos sus niveles, incluyendo el área operativa y estratégica. La estructura operativa se desarrolla en función de su implicación con la estratégica. La planeación financiera es la encargada de aportar una estructura acorde a la base de negocio de la empresa, mediante la implementación de una contabilidad analítica y del diseño de los estados financieros, con lo cual se define el rumbo que tiene que seguir una organización para alcanzar sus objetivos estratégicos, mediante un accionar armónico de todos sus integrantes y funciones (p.119).

Cuando nos referimos a la Planeación Financiera intuitivamente quizá pensamos en un modelo de proyecciones financieras que arroje los estados financieros de resultados, balance y flujos de recursos con sus respectivos indicadores. Sin embargo, aquella comprende todo un conjunto de actividades, las cuales se desarrollan principalmente en el nivel estratégico tanto de negocio como funcional y en menor grado, en el nivel operativo. El proceso de Planeación Financiera ha sido y seguirá siendo uno de los más importantes a llevar a cabo en cualquier tipo y tamaño de negocio.

La planeación financiera es útil para:

- Analizar las influencias mutuas entre las opciones de inversión y financiación de las que dispone la empresa.
- Proyectar las consecuencias futuras de las decisiones presentes, a fin de evitar sorpresas, y comprender las conexiones entre las decisiones actuales y las que se produzcan en el futuro.
- Decidir qué opciones adoptar (estas decisiones se incorporan al plan financiero final).
- Comparar el comportamiento posterior con los objetivos establecidos en el plan financiero.

(Brealey, Myers, & Allen, 2010)

Clasificación

Gitman (2007) establece la siguiente clasificación:

- Los **planes financieros a largo plazo (estratégicos)** establecen las acciones financieras planeadas de una empresa y el impacto anticipado de esas acciones durante periodos que varían de 2 a 10 años. Son comunes los planes estratégicos a cinco años y se revisan a medida que surge nueva información significativa. Por lo general, las empresas que están sujetas a un alto grado de incertidumbre operativa, ciclos de producción relativamente cortos, o ambas situaciones, acostumbran usar horizontes de planificación más cortos.

Los planes financieros a largo plazo forman parte de una estrategia integrada que, junto con los planes de producción y marketing, lleva a la empresa hacia metas estratégicas. (...) Estos planes reciben el apoyo de una serie de planes anuales de presupuestos y utilidades.

- Los **planes financieros a corto plazo (operativos)** especifican las acciones financieras a corto plazo y el impacto anticipado de esas acciones. Estos planes abarcan con frecuencia un periodo de 1 a 2 años. Las entradas clave incluyen el pronóstico de ventas y diversas formas de datos operativos y financieros. Las salidas clave incluyen varios presupuestos operativos, el presupuesto de caja y los estados financieros proforma (...) nos centramos únicamente en la planificación de efectivo y utilidades desde la perspectiva del administrador financiero (p. 103).

Proceso para la planeación financiera

Figura 1

Proceso para la planeación financiera

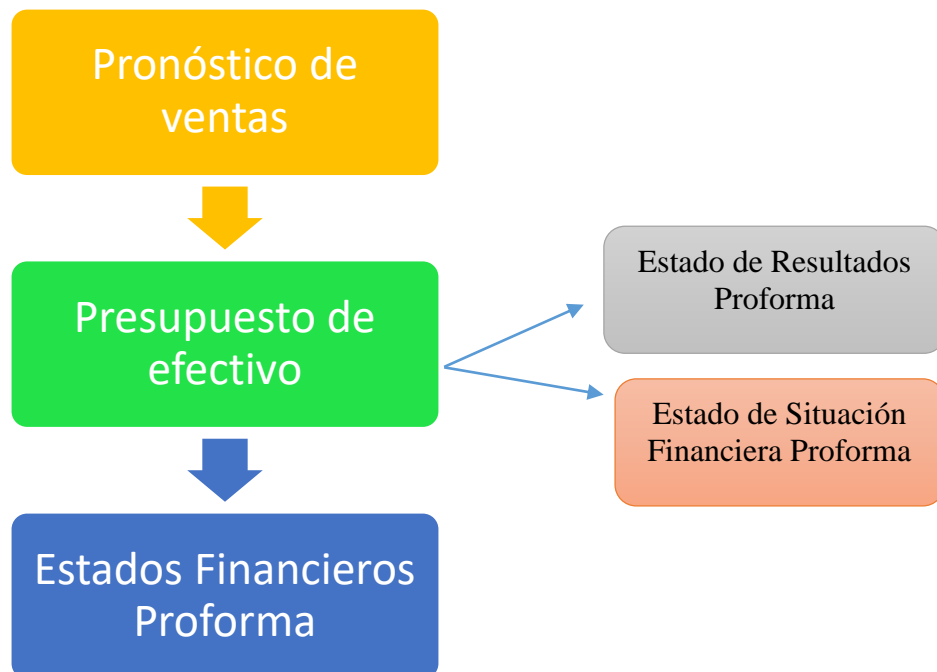


Figura 1. La figura ilustra el proceso para la planeación financiera que permite identificar la planificación a corto plazo

Elaborado: Rosa Rogel

Pronóstico Financiero

Córdoba (2012) define al pronóstico financiero como:

La acción de emitir un enunciado sobre lo que es probable que ocurra en el futuro, en el área financiera, basándose en análisis y en consideraciones de juicio a partir de eventos que se realizarán en un momento específico en el futuro y un grado de incertidumbre.

De acuerdo con Riggs (1998), existen diferentes criterios para clasificar los métodos de pronóstico, como son los subjetivos o de opiniones, históricos y causales:

- **Métodos subjetivos o de opiniones.** Se basan en la opinión de expertos, tanto internos como externos a la empresa. Estos juicios deben estar fundamentados en hechos, apoyados

en información inherente a su área de competencia. La información de los expertos se obtiene a través de encuestas, pruebas y otros métodos.

- **Métodos históricos.** Fundamentados en hechos pasados, correspondiendo la interpretación al que realiza el pronóstico.
- **Métodos causales.** Se basan en las causas que determinan los hechos, y entre ellos tenemos el modelo de correlación, el econométrico y el análisis de sensibilidad.
- **Método de Regresión Lineal.** También denominado *Diagrama de* esparcimiento, se encarga de calcular las relaciones promedias a lo largo de un período de tiempo, por lo que no depende tanto de los datos actuales de un punto en particular del tiempo y es generalmente, más exacto si se proyecta una tasa de crecimiento considerable o si el período de pronóstico abarca varios años (p. 119).

Planificación a largo plazo

(Seco Benedicto, 2007) El plan financiero a largo plazo constituye la expresión, cuantificada en términos monetarios, sistemáticos e integrados, del plan a largo plazo de la empresa. La importancia del plan financiero radica en que representa la síntesis articulada de todo el proceso planificador: permite conjugar las necesidades de fondos que va a tener la empresa a lo largo del periodo del plan con las fuentes disponibles para su financiación.

El plan financiero de la empresa permite, además, analizar la vulnerabilidad de la empresa ante cambios imprevistos en el entorno, tales como una caída de la demanda, un alza en los costes, retrasos en la entrada en explotación de las inversiones, endurecimiento de los mercados financieros, etc., así como evaluar su flexibilidad y capacidad de adaptación frente a estas circunstancias a otras semejantes de resultados futuros, por lo que, en ocasiones, se denomina plan financiero al conjunto de los tres documentos o estados proyectivos siguientes:

- Estados de origen y aplicación de fondos, o plan financiero propiamente dicho.
- Balances proyectados.
- Cuentas de resultados proyectadas

Los datos indicados más abajo deberán ser cuantificados para cada año del escenario de proyección. La cuantificación podrá hacerse sobre base cero o sobre las cifras de años anteriores corregidas por algún índice.

a) En relación con la cuenta de Pérdidas y Ganancias:

- Identificación y cuantificación de las distintas fuentes de ingresos de la empresa
 - Ventas de productos o servicios
 - Otros ingresos como subvenciones, financieros, etc.
- Identificación y cuantificación de los distintos conceptos de costes
 - Coste de aprovisionamiento
 - Gastos de personal
 - Alquileres
 - Suministros
 - Transporte
 - Amortizaciones
 - Gastos financieros
 - Variación de existencias (en empresas comerciales o industriales)
 - Otros

b) En relación con el Balance de Situación

- Activos o inversiones necesarias al comienzo de la actividad y en años posteriores, tanto en activo fijo (o inversiones de carácter permanente: edificios, locales, maquinaria,

ordenadores, sistemas informáticos, etc.) como en activo circulante (tesorería, existencias en almacén, financiación a clientes, etc.)

- Pasivos o fuentes de financiación con que hacer frente a las adquisiciones de los activos arriba descritos, y que serán tanto recursos propios (capital a aportar por socios) como financiación ajena (a corto y a largo plazo) (pp.18-19).

Planificación a corto plazo

Pronóstico de Ventas.

Gitman (2007) define:

La entrada clave en el proceso de la planificación financiera a corto plazo es el pronóstico de ventas de la empresa. De acuerdo con el pronóstico de ventas, el administrador financiero calcula los flujos de efectivo mensuales generados por los ingresos de ventas proyectadas y los desembolsos relacionados con la producción, el inventario y las ventas. El administrador también determina el nivel requerido de activos fijos y el monto de financiamiento (si lo hay) necesario para apoyar el nivel proyectado de ventas y producción. En la práctica, la obtención de buenos datos es el aspecto más difícil del pronóstico. El pronóstico de ventas se basa en un análisis de datos externos, internos o una combinación de ambos.

- Un **pronóstico externo** se basa en las relaciones observadas entre las ventas de la empresa y ciertos indicadores económicos externos clave, como el producto interno bruto (PIB), la construcción de nuevas viviendas, la confianza del consumidor y el ingreso personal disponible.
- Los **pronósticos internos** se basan en una encuesta, o consenso, de pronósticos de ventas obtenidos a través de los propios canales de ventas de la empresa. Por lo general, se les pide a los vendedores de campo de la empresa que calculen cuántas unidades de cada tipo de productos esperan vender el año siguiente.

Método de Pronóstico de porcentajes.

Aunque los estados proforma y los presupuestos son muy útiles pueden ser complejos y su producción podría consumir mucho tiempo. Por ello los gerentes utilizan a menudo un método para crearlos más rápidamente: el método de pronóstico de porcentaje de ventas de las ventas.

El crecimiento de las ventas requiere inversiones adicionales en cuentas por cobrar, inventarios y activos fijos así que la compañía necesita financiamiento para crecer. Una parte del financiamiento a corto plazo se obtiene espontáneamente de las ventas adicionales, porque las cuentas por pagar y partidas acumuladas como salarios e impuestos aumentan naturalmente cuando las ventas aumentan.

Método histórico.

Consiste en tomar como referencia las ventas pasadas y analizar la tendencia, el pronóstico de ventas se proporcionará frecuentemente como la tasa de crecimiento de las ventas, en vez de como un monto monetario explícito de ventas. Ciertamente no es posible tener pronósticos de ventas perfectos ya que las ventas dependen del estado futuro incierto de la economía.

Considerar el método histórico para las proyecciones y más aún en los presupuestos de venta constituye un punto de partida favorable ya que la información de sucesos pasados al ser analizada, sirve de mucho para fijar los incrementos u objetivos de ventas que se desea alcanzar en el futuro.

Modelo de pronóstico de ventas.**Tabla 3***Método Porcentaje sobre ventas*

EMPRESA XXX		
METODO PORCENTAJE SOBRE VENTAS DEL AÑO ANTERIOR VENTAS		
MESES	VENTAS REALES	%IP
Enero	Xxxx	Xxxx
Febrero	Xxxx	Xxxx
Marzo	Xxxx	Xxxx
Abril	Xxxx	Xxxx
Mayo	Xxxx	Xxxx
Junio	Xxxx	Xxxx

*Fuente: Libro Principios de Administración Financiera**Elaborado por: Rosa Rogel***Fórmula**

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

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

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

Tabla 4

<i>Incremento (IP) Enero</i>	<i>Incremento (IP) Febrero</i>
$IP = V(R) * \%IP$	$IP = V(R) * \%IP$
$IP = xxx * xxx$	$IP = xxx * xxx$
$IP = xxx$	$IP = xxx$
<i>Venta Pronóstico Enero</i>	<i>Venta Pronóstico Febrero</i>
$PVM = IP + V(R)$	$PVM = IP + V(R)$
$PVM = xxx + xxx$	$PVM = xxx + xxx$
$PVM = xxx$	$PVM = xxx$

Fuente: Libro Principios de Administración Financiera

Elaborado por: Rosa Rogel

Tabla 5

Método porcentaje sobre ventas

<i>EMPRESA XXX</i>		
<i>METODO PORCENTAJE SOBRE VENTAS DEL AÑO ANTERIOR VENTAS</i>		
<i>MESES</i>	<i>IP</i>	<i>PRÓNOSTICO</i>
<i>Enero</i>	<i>Xxxx</i>	<i>Xxxx</i>
<i>Febrero</i>	<i>Xxxx</i>	<i>Xxxx</i>
<i>Marzo</i>	<i>Xxxx</i>	<i>Xxxx</i>
<i>Abril</i>	<i>Xxxx</i>	<i>Xxxx</i>
<i>Mayo</i>	<i>Xxxx</i>	<i>Xxxx</i>
<i>Junio</i>	<i>Xxxx</i>	<i>Xxxx</i>

Fuente: Libro Principios de Administración Financiera

Elaborado por: Rosa Rogel

Elaboración del presupuesto de caja

- **Entradas de efectivo**

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

Tabla 6

Presupuesto de caja

EMPRESA XXX					
PRESUPUESTO DE CAJA					
DESCRIPCIÓN	ENERO	FEBRERO	...	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Entradas de efectivo	\$ XXX	\$XXX		\$XXX	\$XXX
(-) Desembolso de efectivo	<u>XXA</u>	<u>XXH</u>		<u>XXN</u>	<u>XXU</u>
Flujo de efectivo neto	\$XXB	\$XXI		\$XXO	\$XXV
(+) Efectivo inicial	<u>XXC</u>	<u>XXD</u>	<u>XXJ</u>	<u>XXP</u>	<u>XXQ</u>
Efectivo final	\$XXD	\$XXJ		\$XXQ	\$XXW
(-) Saldo de efectivo mínimo	<u>XXE</u>	<u>XXK</u>	...	<u>XXR</u>	<u>XXY</u>
Financiamiento total requerido		\$XXL		\$XXS	
Saldo del efectivo excedente	\$XXF				\$XXZ

Fuente: Libro Principios de Administración Financiera

Elaborado por: Rosa Rogel

- **Salidas de efectivo**

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

Compras en efectivo	Desembolsos en activos fijos
Pagos de cuentas por pagar	Pagos de intereses
Pagos de renta (y arrendamiento)	Pagos de dividendos en efectivo
Sueldos y salarios	Pagos del principal (préstamos)
Pagos de impuestos	Readquisición o retiros de acciones

Estados financieros proforma

Mientras que la planeación de efectivo se centra en el pronóstico de flujos de efectivo, la planeación de las utilidades se basa en los conceptos de acumulación para proyectar la utilidad y la posición financiera general de la empresa. Los accionistas, los acreedores y la administración de la compañía prestan mucha atención a los estados financieros proforma, que son estados de resultados y balances generales proyectados. Los pasos básicos del proceso de la planeación financiera a corto plazo

Se requieren dos entradas para elaborar los estados proforma: **1.** Los estados financieros del año anterior y **2.** El pronóstico de ventas del año siguiente.

Estado de resultados proforma.

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

El estado de resultados consiste en utilizar un método porcentual de ventas, el cual predice las ventas para luego establecer el costo de los bienes vendidos, costos de operación y gastos de intereses en forma de porcentaje de ventas proyectadas. Los porcentajes empleados tienen cierta probabilidad de ser los porcentajes de ventas de estos reglones en el año inmediato anterior.

El método del porcentaje de ventas es un método sencillo para desarrollar un estado de resultados pro forma. Pronostica las ventas y después expresa los diversos rubros del estado de resultados como porcentajes de las ventas proyectadas. Es probable que los porcentajes usados correspondan a los porcentajes de ventas de esos rubros en el año anterior.

Estado de Balance General.

Es un balance de carácter conjetural que se practica para estimar la situación y los resultados probables de una empresa, con arreglo a las operaciones o planes en curso de realización.

Para calcular el balance general proforma se tiene en cuenta el cálculo de determinados niveles deseados de algunas partidas del balance y la estimación de otras, utilizando el financiamiento como cifra de compensación. Para la proyección del balance general se debe tener a mano la información:

- Balance general periodo anterior
- Estado de perdidas ganancia proyectado
- Presupuesto de caja

Una manera práctica de afrontar la proyección del balance general constara de los siguientes puntos:

- Tomar el último balance histórico el cual sirve como guía para establecer que regiones deben aparecer en el nuevo balance
- Con base en los rubros de balance histórico se observa cuáles de ellos se modifican de acuerdo con los registros del estado de pérdidas y ganancias o con los movimientos del presupuesto de caja.

Una norma que debe tomarse en cuenta es que todo ingreso o egreso contabilizado en pérdidas y ganancias debe pasar por el mismo valor al presupuesto de la caja o al balance general o repetirse entre los dos. Así mismo, los ingresos y egresos del presupuesto de caja que no han sido cargados a pérdidas y ganancias deben reflejarse en el balance general (pp. 104 – 118).

f. METODOLOGÍA

Métodos

Científico

Se aplicará durante el desarrollo del trabajo de tesis, para formular de manera lógica y ordenada la recopilación de información, observación, razonamiento de cada proceso del Diagnóstico y Planeación Financiera, logrando la vinculación de la teoría con la práctica, de la misma forma ayudará al cumplimiento de los objetivos propuestos.

Deductivo

Se aplicará en la revisión de literatura, recopilando información bibliográfica que fundamenten de manera general aspectos teóricos en donde se exponga principios, definiciones, y criterios amplios en relación a la empresa, diagnóstico, indicadores financieros y planeación financiera para seguidamente establecer los Estados Financieros proforma; así mismo en la práctica se parte del diagnóstico financiero, tomando en cuenta los Estados Financieros base aplicando indicadores financieros con sus respectivas interpretaciones, y en la planeación financiera se elaborará los Pronósticos de ventas y compras para finalmente elaborar los Estados Financieros Proforma.

Inductivo

Se lo utilizará en la parte práctica de la tesis para el desarrollo en el conocimiento de particularidades sobre el diagnóstico partiendo de indicadores financieros para con ello elaborar el informe de diagnóstico financiero y con respecto a la planeación financiera se partirá de Estados Financieros reales para proyectar las entradas y salidas de efectivo.

Analítico

Se utilizará al momento de analizar e interpretar el Diagnóstico Financiero mediante los indicadores financieros para proceder al desarrollo del método porcentual para elaborar los

diferentes pronósticos hasta llegar a los Estados Financieros Proforma con la finalidad de determinar la situación futura de la empresa.

Sintético

El método sintético servirá para elaborar el informe del diagnóstico y planeación financiera de una forma detallada y resumida, de modo que permita el entendimiento de los usuarios de la información, así mismo se lo utilizará para la formulación de las conclusiones y recomendaciones como resultado final de la tesis las cuales contribuirán para que el propietario pueda adoptar las mejores decisiones para la optimización de los recursos disponibles.

Matemático

Este método se utilizará en el desarrollo de las fórmulas al realizar el diagnóstico aplicando los indicadores financieros y en las proyecciones de la planeación financiera para la obtención de porcentajes, como el incremento porcentual de ventas que sirve como base en el reconocimiento y formulación de los diferentes pronósticos y sus cambios.

Técnicas

Observación

Se la utilizará al momento de revisar la documentación de los Estados Financieros, así como los historiales de compras y ventas que ha realizado la empresa durante su periodo económico para posteriormente explicar eventos y situaciones identificadas mediante el análisis e interpretación de los hechos observados.

Entrevista

Se la aplicará al Gerente-Propietario y a la Contadora, con el fin de obtener información actualizada y veraz de las actividades que realizan, su funcionamiento y control, así como resolver inquietudes que puedan surgir en el transcurso de la entrevista.

Revisión bibliográfica

Esta técnica se aplicará para obtener información válida, fiable y objetiva, así como las fuentes documentales primarias y secundarias procedentes de libros, folletos, internet, textos modulares, tesis, que servirán para el conocimiento conceptual de la planeación financiera y por ende elaborar la revisión de literatura.

h. PRESUPUESTO Y FINANCIAMIENTO

Presupuesto

Tabla 8

Elaboración del Presupuesto

DESCRIPCIÓN	SUBTOTAL	TOTAL
INGRESOS:		
Aporte de la autora: Rosa Estefani Rogel Quito	\$ 985,00	
TOTAL DE INGRESOS		\$ 985,00
EGRESOS:		
✓ Materiales y suministros de oficina.	\$ 120,00	
✓ Bibliografía.	\$ 80,00	
✓ Impresiones y reproducciones.	\$ 225,00	
✓ Transporte y alimentación.	\$ 100,00	
✓ Empastado y anillados.	\$ 220,00	
✓ Internet.	\$ 90,00	
✓ Gastos imprevistos.	\$ 150,00	
TOTAL DE EGRESOS		\$ 985,00

Elaborado por: Rosa Rogel

Financiamiento

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

i. BIBLIOGRAFÍA

- Actualícese*. (29 de mayo de 2014). Obtenido de <https://actualicese.com/definicion-de-una-empresa-comercial/>
- Arturo. (21 de Junio de 2014). *Crece Negocios*. Obtenido de <https://www.crecenegocios.com/los-objetivos-de-una-empresa/>
- Ayala, S., & Serrano, G. (2015). *Contabilidad Básica General*. Colombia.
- BCSD, F. E. (14 de julio de 2008). *La empresa y su entorno*. Obtenido de https://www.edebe.com/educacion/documentos/830343-0-529-830343_LA_EIE_CAS.pdf
- Bravo Valdiviezo, M. (2011). *Contabilidad General* (Sexta ed.). Quito, Ecuador.
- Brigham, H. (2005). *Administración Financiera* (Décima ed.). Thompson.
- Cibrán, Prado, Crespo, & Huarte. (2013). Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=LSL4DAAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=libros+de+diagnostico+financiero&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiC5PiyyZbnAhWKtlkKHePiDO0Q6AEIODAC#v=onepage&q=libros%20de%20diagnostico%20financiero&f=true>
- Córdoba Padilla, M. (2012). *Gestión Financiera* (Primera Edición ed.). Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Corvo, H. (2018). *lifeder*. Obtenido de <https://www.lifeder.com/presupuesto-financiero/#:~:text=El%20presupuesto%20financiero%20es%20la,a%20corto%20y%20largo%20plazo.&text=En%20general%2C%20este%20presupuesto%20se,alg%C3%BAAn%20otro%20tipo%20de%20financiamiento>.
- Espejo Jaramillo, L. E. (2018). *Contabilidad General*. Loja, Ecuador: Universidad Técnica Particular de Loja.
- Fornero, R. (2017). *Fundamento de Análisis Financiero*.
- García, L. (13 de marzo de 2014). *Introducción al Diagnostico Financiero*. Obtenido de <http://www.oscarleongarcia.com/site/documentos/complem02ed4revisiiondelosEEFF.pdf>
- Gerencia*. (5 de mayo de 2015). Obtenido de <https://www.impulsapopular.com/gerencia/importancia-de-la-planeacion/>
- Gil, A. (2004). *Introducción al Análisis Financiero*. España : Club Universitario.
- Gitman, L. (2012). *Principios de Administración Financiera* (Decimosegunda ed.). México: Pearson Educación.
- Hernández , S., & Martínez , A. (2011). *Fundamentos de gestión empresarial* (Primera ed.). México: McGraw-Hill/Interamericana Editores.
- LEY DE REGIMEN TRIBUTARIO INTERNO*. (21 de agosto de 2018). Obtenido de <http://www.ces.gob.ec/lotaip/2018/Agosto/Anexos-literal-a2/LEY%20DE%20REGIMEN%20TRIBUTARIO%20INTERNO,%20LRTI.pdf>
- López, J. (2017). *Economipedia*. Recuperado el marzo de 18 de 2020, de <https://economipedia.com/definiciones/empresa-comercial.html>
- Mendoza, I. (08 de agosto de 2013). *Utel Blog*. Obtenido de <https://www.utel.edu.mx/blog/10-consejos-para-las-funciones-basicas-de-la-empresa-segun-henry-fayol-2/>
- Ministerio de Trabajo*. (2019). Obtenido de <http://www.trabajo.gob.ec/incremento-del-salario-basico-unificado-2019/#:~:text=Se%20emiti%C3%B3%20el%20acuerdo%20con,inflaci%C3%B3n%20proyectada%20y%20productividad%20laboral>.

- Mundial, B. (Junio de 2020). *Perspectivas Económicas Mundiales*. Obtenido de <http://pubdocs.worldbank.org/en/657071588788309322/Global-Economic-Prospects-June-2020-Regional-Overview-LAC-SP.pdf>
- Ortiz Anaya, H. (2014). *Análisis Financiero Aplicado y principios de Administración Financiera* (Décima Cuarta ed.). Bogotá.
- Ortiz, A. (2005). *Gerencia Financiera y Diagnostico Estrategico*. Colombia: Mc Graw Hill.
- Ortiz, H. (2011). *Análisis Financiero Aplicado*. Bogotá: Curcio Penen.
- Sánchez, S. (7 de febrero de 2005). *Gestiopolis*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/elaboracion-del-informe-financiero-a-la-direccion/>
- Seco Benedicto, M. (julio de 2007). *Escuela de Negocios*. Obtenido de http://api.eoi.es/api_v1_dev.php/fedora/asset/eoi:48199/componente48197.pdf
- Soto, C., Ramón, R., Solorzano, A., Mite, M., & Sarmiento. (2017). *Análisis de Estados Financieros* (Primera ed.). Guayaquil, Ecuador.
- SRI. (05 de enero de 2018). *Guia Tributaria Personas Naturales Obligadas a Llevar Contabilidad*. Obtenido de <https://www.sri.gob.ec/DocumentosAlfrescoPortlet/descargar/da849fef-aea4-4a50-95c5-dd61098ca8f5/Guia%205%20-%20Personas%20Naturales%20Obligadas%20a%20llevar%20contabilidad.pdf>
- Tellez, D. (25 de septiembre de 2015). *Prezzi*. Obtenido de <https://prezi.com/kcvq0xuxsdcy/definicion-importancia-y-clasificacion-de-empresas/>
- Van, H., & James. (2010). *Fundamentos de Administración Financiera* (Tercera ed.). México: PEARSON.
- Zapata Sánchez, P. (2011). *Contabilidad General con base en las Normas Internacionales de Información Financiera* (Séptima ed.). Colombia: McGraww-Hill-Interamericana.
- zonaeconomica. (29 de junio de 2015). Obtenido de <https://www.zonaeconomica.com/que-es-planeacion>

Anexo 2. Documentación del Proyecto y Tesis

Loja, 10 de marzo de 2020

Ing.

Edisón Fabián Miranda Raza, Mg. Sc.

**GESTOR ACADÉMICO DE LA CARRERA DE CONTABILIDAD Y
AUDITORÍA**

Ciudad.-

De mis consideraciones:

Yo, **ROSA ESTEFANI ROGEL QUITO** con numero de **C.I.: 1104693153**, estudiante del **NOVENO CICLO PARALELO "B"** de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, de conformidad con el art. 134 del Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja, solicito a usted que se me asigne un docente para que informe sobre la **Pertinencia de la Estructura y Coherencia** del proyecto de tesis denominado **"DIAGNÓSTICO Y PLANEACIÓN FINANCIERA A LA EMPRESA SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY DE LA CIUDAD DE LOJA, PERÍODO 2019-2023"**.

Por la atención que se digne a dar la presente desde ya le reitero mis sentidos de consideración y estima.

Atentamente.-



Rosa Estefani Rogel Quito

C.I.: 1104693153

Tfno: 0990819584

Presentada el día de hoy 13 de marzo de dos mil veinte, a las 10h50.- Terminada la presente diligencia otórguese lo solicitado por la persona interesada e incorpórese al expediente académico.- **LO CERTIFICO.**

Dr. Leonardo Ramiro Valdivieso Jaramillo Mg. Sc.
Secretario Abogado (e) de La Facultad Jurídica Social y Administrativa

Loja, trece de marzo del 2020 a las 10h50.- Vista la petición que antecede y a la providencia establecida por parte del Secretario Abogado, previo al cumplimiento de los requisitos reglamentarios, pase a conocimiento del **Señor Director/Gestor Académico** de la carrera de Contabilidad y Auditoría conforme a las competencias que le asiste para el trámite correspondiente.

Ing. Edison Fabián Miranda Raza Mg. Sc.
Director/Gestor Académico de la Carrera de Contabilidad y Auditoría

Loja, trece de marzo del 2020 a las 10h50.- En cumplimiento a las competencias otorgadas en el art. 134 del Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja, por corresponder a su campo de conocimiento y especialista en la materia. Designese al **Ingeniero Luis Antonio Riofrío Leiva, MAE.** Docente de la Carrera de Contabilidad y Auditoría de la Facultad Jurídica Social y Administrativa, para que en el término que estable la normativa (ocho días) laborables, Informe de sobre la **ESTRUCTURA Y COHERENCIA** del proyecto de tesis Titulado: **"DIAGNÓSTICO Y PLANEACIÓN FINANCIERA A LA EMPRESA SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY DE LA CIUDAD DE LOJA, PERÍODO 2019 - 2023"**. Previo a la obtención del Grado de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, Contador Público Auditor de la Aspirante: **Rosa Estefani Rogel Quito** estudiante del **Noveno Ciclo Paralelo "B"** período Académico Octubre 2019 - marzo 2020 de la Carrera de Contabilidad y Auditoría. Notifíquese para que surta los efectos de ley que correspondan.

Ing. Edison Fabián Miranda Raza Mg. Sc.
Director/Gestor Académico de la Carrera de Contabilidad y Auditoría

Loja, trece de marzo del 2020 a las 10h50.- Notifiqué con el decreto que antecede con la designación Legal y formal para que emita el informe de **Pertinencia de Estructura y Coherencia**, al **Ingeniero Luis Antonio Riofrío Leiva, MAE.** Para el efecto deberá observarse estrictamente los términos y plazos establecidos en los artículos 134 del RRA-UNL.- Para constancia firman en unidad de acto para los fines que se persiguen.

Ing. Edison Fabián Miranda Raza Mg. Sc.
 Director/Gestor de la Carrera de Contabilidad y Auditoría

Ing. Luis Antonio Riofrío Leiva, MAE.
 Docente de la Carrera de Contabilidad y Auditoría

Dr. Leonardo Ramiro Valdivieso Jaramillo Mg. Sc.
Secretario Abogado de la FJSA

Conferido por: Ab. Freddy Ochoa R.
 cc. archivo

Loja, 18 de febrero de 2020

Ing.

Edison Fabián Miranda Raza Mg. Sc.

**GESTOR ACADÉMICO DE LA CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DE LA
UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA**

Ciudad.-

De mis consideraciones:

Yo **ROSA ESTEFANI ROGEL QUITO** con C.I. **1104693153**, estudiante de Noveno ciclo paralelo "B" de su aceptada dirección, solicito a usted de la manera más comedida y por su intermedia a quien corresponda, se verifique en el sistema el tema de tesis: **"DIAGNÓSTICO Y PLANEACIÓN FINANCIERA A LA EMPRESA SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY DE LA CIUDAD DE LOJA, PERÍODO 2019-2023"**, no se encuentre ejecutada ni en ejecución y además se encuentra dentro de los lineamientos de investigación.

Por la favorable atención que se digne a dar la presente, le antelo mis más sinceros agradecimientos de consideración y estima.

Atentamente,



Rosa Estefani Rogel Quito
C.I. 1104693153

Ing. Edison Fabián Miranda Raza, Mg. Sc.
GESTOR ACADÉMICO DE LA CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA.

CERTIFICA:

Que revisados los archivos que reposan en Secretaría de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, se encuentra que el Tema: "**DIAGNÓSTICO Y PLANEACIÓN FINANCIERA A LA EMPRESA SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY DE LA CIUDAD DE LOJA, PERÍODO 2019 - 2023**", presentado por la señorita: **Rosa Estefani Rogel Quito**, alumna del **Noveno Ciclo**, paralelo "**B**" de la Carrera, período Académico Octubre del 2019 – Marzo del 2020, previo a obtener el Título de **INGENIERA** en Contabilidad y Auditoría, Contador Público Auditor, **NO SE ENCUENTRA EJECUTADO NI EN EJECUCIÓN** y además se encuentra dentro de las Líneas de Investigación. Se emite a su favor la siguiente certificación.- Loja, 19 de febrero del 2020, 15h00 pm.



Ing. Edison Fabián Miranda Raza, Mg. Sc.
GESTOR ACADÉMICO DE LA CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA.



Conf. Por: Ab. Freddy P. Ochoa



UNL

Universidad
Nacional
de Loja

Carrera de
Contabilidad y
Auditoría

Of. N° 136 –CCA-FJSA-UNL
Loja, 20 de febrero de 2020

Sr.
Amílcar Vicente Ruiz Jiménez
**GERENTE PROPIETARIO DE LA EMPRESA SUPER BOUTIQUE DEL
CALZADO YOREDY**
Ciudad

De mi consideración:

A través del presente me es grato expresar a usted un cordial saludo, y a la vez me permito solicitar en el marco de cooperación interinstitucional a fin de que los estudiantes que cursan el noveno ciclo de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, puedan acceder a determinada información para realizar sus proyectos de tesis, como requisito previo a la culminación de sus estudios; en el presente caso la estudiante **ROGEL QUITO ROSA ESTEFANI** portadora de la cedula de ciudadanía N° **1104693153**, para que realice el tema "**DIAGNÓSTICO Y PLANEACIÓN FINANCIERA A LA EMPRESA SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY DE LA CIUDAD DE LOJA, PERÍODO 2019 - 2023**".

Su ayuda a esta investigación del ciclo, hará posible el cumplimiento de los objetivos de nuestros estudiantes que están próximos a su egresamiento de la Carrera.

Es propicia la ocasión para reiterar a usted, mis sentimientos de consideración y estima.

Atentamente



Ing. Edison Fabian Miranda Raza, Mg. Sc.

**GESTOR ACADEMICO DE LA CARRERA DE CONTABILIDAD Y
AUDITORIA**

SBCY SUPER BOUTIQUE DE CALZADO "YOREDY"

Ofrecemos: Calzado Nacional y Extranjero para damas, caballeros y niños.
Ventas al por mayor y menor, precios cómodos.

Loja, 26 de febrero de 2020

Señor Ingeniero
Edison Fabián Miranda Raza
GESTOR ACADEMICO DE LA CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

En su despacho.-

Por medio de la presente, envío a usted un cordial saludo, y en consideración a su oficio N°136-CCA-FJSA-UNL, me permito comunicarle que se dará la facilidad y la apertura necesaria a la Señora (ita) **ROGEL QUITO ROSA ESTEFANI**, para que realice su proyecto de tesis con el tema seleccionado.

Sin otro particular a considerar, agradezco su tiempo y atención.

Atentamente;


Almicar Vicente Ruiz Jimenez
GERENTE PROPIETARIO CALZADO YOREDY



Super Boutique del calzado
"YOREDY"

Almicar Vicente Ruiz J.
RUC: 1704412459001
Entre los A.E. de las 16-32 y 18 de Noviembre
Calle 2 de Mayo Loja.

Dirección: José A. Eguiguren 16-32 y 18 de Noviembre
Loja - Ecuador

Telf.: 07 2570-126 P.O.BOX.
R. U. C. 1704412459001

¡VISÍTENOSY SERÁ ATENDIDO COMO UD. SE MERECE!

Loja, 09 de febrero de 2020

Dra.

Elvia Maricela Zhapa Amay Phd.

DECANA DE LA FACULTAD JURIDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA.

Ciudad.-

De mis consideraciones:

Yo, Rosa Estefani Rogel Quito con número de CI: 1104693153, estudiante del IX "B" de la carrera de Contabilidad y Auditoría, sección matutina del periodo académico octubre 2019-2020, solicito a usted de la manera más comedida y por su intermedia a quien corresponda, "EL CERTIFICADO DE ESTAR MATRICULADA EN EL PRESENTE PERIODO ACADÉMICO, OCTUBRE 2019 MARZO 2020"

Por la atención que se digne dar a la presente desde ya le reitero mis sentimientos de consideración y estima.

Atentamente.-



Rosa Estefani Rogel Quito

C.I 1104693153



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
FACULTAD JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

Dr. Leonardo Ramiro Valdivieso Jaramillo Mg. Sc.
SECRETARIO ABOGADO (E) DE LA FACULTAD JURÍDICA, SOCIAL Y
ADMINISTRATIVA

CERTIFICA:

Que la señorita bachiller: **ROSA ESTEFANI ROGEL QUITO** de nacionalidad Ecuatoriana, con cédula Nro. **1104693153**, se encuentra matriculada en el **IX Ciclo** denominado: **CICLO NUEVE: LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO Y LA EVALUACIÓN FINANCIERA**, Modalidad **Presencial**, que corresponde al **QUINTO AÑO** de la carrera de: **CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**, con el Nro. **499268**, Folio Nro. **320** del libro de matriculas, periodo académico del **07 de octubre 2019** al **13 de marzo 2020**, y se encuentra asistiendo normalmente a las actividades académicas, con el **99.47 %** de asistencias.

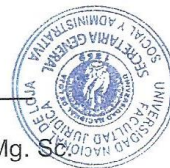
Las Asignaturas que cursará en el presente periodo son:

- COMERCIO INTERNACIONAL
- MACROECONOMIA
- ADMINISTRACION FINANCIERA II
- PLANIFICACIÓN ESTRATEGICA
- PROYECTOS PARA TRABAJOS DE TITULACIÓN
- FINANZAS II

Loja, 10 de marzo del 2020

SECRETARIO ABOGADO (E)

Dr. Leonardo Ramiro Valdivieso Jaramillo Mg. Sc.




Elaborado por: Dolores Bravo Rueda

REPÚBLICA DEL ECUADOR
DIRECCIÓN GENERAL DE REGISTRO CIVIL
IDENTIFICACIÓN Y CEBULACIÓN

CEDULA DE CIUDADANIA
DIRECCIÓN GENERAL DE REGISTRO CIVIL
IDENTIFICACIÓN Y CEBULACIÓN

No. **110469315-3**



CELEBRACIÓN Y NOMBRES
ROSEL QUITO ROSA ESTEFANI


LUGAR Y FECHA DE EXPEDICIÓN
LOJA LOJA SUCRE

FECHA DE NACIMIENTO **1995-03-26**

NACIONALIDAD **ECUATORIANA**

SEXO **F**

ESTADO CIVIL **SOLTERA**







INSTRUCCIÓN **BACHILLERATO** PROFESIÓN / OCUPACIÓN **ESTUDIANTE** **V1335V1222**

APELLIDOS Y NOMBRES DEL PADRE **ROSEL MADRID SAMUEL**

APELLIDOS Y NOMBRES DE LA MADRE **QUITO QUEVEDO MARIA CECILIA**

LUGAR Y FECHA DE EXPEDICIÓN
LOJA
2013-07-15

FECHA DE EXPIRACIÓN
2023-07-15



CERTIFICADO DE VOTACIÓN
24 - MARZO - 2019

0057 F IDENTIFICACIÓN 0057 - 275 CERTIFICADO 1104683153

ROSEL QUITO ROSA ESTEFANI
APELLIDOS Y NOMBRES



PROVINCIA **LOJA**

CANTÓN **LOJA**


DISTRITO **1**

PARRISIA **SUCRE**

ZONA **1**

ELECCIONES SECCIONALES Y CPOCS 2019

CIUDADANA/G:
ESTE DOCUMENTO ACREDITA QUE USTED SUFRAGÓ EN EL PROCESO ELECTORAL 2019



PRESENCIA DE LA JRY

Loja, 20 de marzo de 2020

Ing. Edison Miranda Raza. Mg. Sc.

GESTOR ACADÉMICO DE LA CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

Ciudad.

De mis consideraciones. -

A través del presente expreso un cordial saludo deseándole éxitos en sus funciones encomendadas.

Con decreto de fecha 13 de marzo de 2020 se me hace llegar el proyecto de tesis de la Srta. **ROSA ESTEFANI ROGEL QUITO**, estudiante de Noveno Ciclo Paralelo “B” periodo académico octubre 2019 – marzo 2020 de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, con la finalidad que se proceda a emitir el informe sobre la estructura y coherencia del proyecto de tesis titulado **“DIAGNÓSTICO Y PLANEACIÓN FINANCIERA A LA EMPRESA SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY DE LA CIUDAD DE LOJA, PERIODO 2019 – 2023”**.

Con fecha 18 de marzo de 2020 remití un informe con las correcciones que debe realizar la aspirante, para luego proceder a emitir el informe correspondiente.

Luego de haber realizado las correcciones por parte de la proponente del proyecto y de acuerdo a lo que establece el Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja, emito el informe favorable de pertinencia para que se continúe con el trámite correspondiente.

Particular que comunico para los fines pertinentes.

Atentamente



Ing. Luis Antonio Riofrío Leiva. MAE

DOCENTE DE LA CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

**CARRERA DE CONTABILIDAD Y
AUDITORIA****Facultad Jurídica, Social y
Administrativa**

Loja, 26 de mayo de 2020

Ing.

Edison Fabián Miranda Raza Mg. Sc.

**GESTOR DE LA CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DE LA
UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA**

Ciudad-

De mis consideraciones

Yo, **Rosa Estefani Rogel Quito**, con cédula de ciudadanía N°: **1104693153**, estudiante del Décimo ciclo paralelo “A” de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, me dirijo a usted para solicitarle de la manera más comedida; se me designe Director de Tesis para ejecutar el tema denominado “**DIAGNÓSTICO Y PLANEACIÓN FINANCIERA A LA EMPRESA SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY DE LA CIUDAD DE LOJA, PERÍODO 2019 - 2023**”, previo a la obtención del Título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría.

Por la favorable atención que le dé a la presente, le anticipo mis más sinceros agradecimientos.

Atentamente. -**Rosa Estefani Rogel Quito**
CI: 104693153

Ciudad Universitaria “Guillermo Falconí Espinosa” Casilla letra “S”

Teléfono: 2545191

dirección.cca@unl.edu.ec



UNL

Universidad
Nacional
de Loja

Carrera de Contabilidad y Auditoría
**FACULTAD JURÍDICA SOCIAL Y
ADMINISTRATIVA**

Recibido el día de hoy a los diecisiete días del mes de febrero del dos mil veinte y uno a las 12h00.-
Lo certifico.

ENA REGINA Firmado digitalmente por
ENA REGINA PELAEZ SORIA
PELAEZ SORIA Fecha: 2021.02.17 15:40:11
-05'00'

Dra. Ena Regina Peláez Soria Mg. Sc.

SECRETARIA ABOGADA DE LA FACULTAD JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

Loja, diecisiete de febrero del 2021, a las 12h00 en vista que el Señor: **Ingeniero. Mario Belin Dávila Puruncajas Mg. Sc.** Ex. Docente de la carrera de Contabilidad y Auditoría en calidad de **DIRECTOR DE TESIS**, de la aspirante a optar por el Grado de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, Contador Público Auditor, de la Señorita: **Rosa Estefani Rogel Quito**. Egresada de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, con el tema de tesis titulado: **"DIAGNÓSTICO Y PLANEACIÓN FINANCIERA A LA EMPRESA SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY DE LA CIUDAD DE LOJA, PERÍODO 2019 - 2023"**,. En razón que el Señor: **Ingeniero. Mario Belin Dávila Puruncajas Mg. Sc.** Ha dejado de laborar en la institución de la **UNL** en calidad de docente de la carrera de Contabilidad y Auditoría, actúa en su reemplazo la **CPA. Econ. Rosario Enith Moreno Alvear MAE**. En calidad de nueva **(DIRECTORA DE TESIS)**.- El señor Gestor de la Carrera, dispone que para los efectos de ley se proceda a notificar.- **NOTIFIQUESE**



**EDISON FABIAN
MIRANDA RAZA**

Ing. Edison Fabián Miranda Raza Mg. Sc.

ENCARGADO DE LA GESTIÓN ACADÉMICA DE LA CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

Loja, diecisiete de febrero de 2021, a las 12h00.- Notifiqué con el decreto que antecede de conformidad al art. 228 del Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja a la señora: **CPA. Econ. Rosario Enith Moreno Alvear MAE**. En calidad de Directora de Tesis, Para constancia Firman en unidad de acto.



Firmado digitalmente por
**EDISON FABIAN
MIRANDA RAZA**

Ing. Edison Fabián Miranda Raza. Mg. Sc.
GESTOR ACADÉMICO DE CARRERA DE CCA.



Firmado digitalmente por
**ROSARIO ENITH
MORENO ALVEAR**

CPA. Econ. Rosario Enith Moreno Alvear MAE
DIRECTORA DE TESIS.

ENA REGINA Firmado digitalmente por
ENA REGINA PELAEZ SORIA
PELAEZ SORIA Fecha: 2021.02.17 15:40:24
-05'00'

Dra. Ena Regina Peláez Soria Mg. Sc.
Secretaria Abogada de la FJSA

Firmado digitalmente por
**FREDDY PATRICIO
OCHOA RUILOVA**
Fecha: 2021.02.19 09:06:58
-05'00'

Conferido por: Ab. Freddy Ochoa R.
cc. archivo

Anexo 3. Documentación de la Empresa

REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES PERSONAS NATURALES		SRI ...Je hace bien al país!	
NÚMERO RUC:	1704412459001		
APELLIDOS Y NOMBRES:	RUIZ JIMENEZ AMILCAR VICENTE		
NOMBRE COMERCIAL:	SUPER BOUTIQUE DE CALZADO YOREDY		
CONTADOR:	DAVILA GONZALEZ MELVA ESTHER		
CLASE CONTRIBUYENTE:	OTROS	OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD:	SI
CALIFICACIÓN ARTESANAL:	S/N	NÚMERO:	S/N
FEC. NACIMIENTO:	18/09/1953	FEC. INICIO ACTIVIDADES:	01/01/1981
FEC. INSCRIPCIÓN:	16/09/1982	FEC. ACTUALIZACIÓN:	28/08/2018
FEC. SUSPENSIÓN DEFINITIVA:	30/09/1986	FEC. REINICIO ACTIVIDADES:	01/04/1989
ACTIVIDAD ECONÓMICA PRINCIPAL			
VENTA AL POR MENOR DE CALZADO.			
DOMICILIO TRIBUTARIO			
Provincia: LOJA Canton: LOJA Parroquia: EL SAGRARIO Calle: JOSE ANTONIO EGUIGUREN Numero: 152-39 Interseccion: 18 DE NOVIEMBRE Referencia: A MEDIA CUADRA DEL CENTRO COMERCIAL ROMAR Telefono: 072570126 Email: calzadoyoredy@hotmail.com Celular: 0989124672			
OBLIGACIONES TRIBUTARIAS			
<ul style="list-style-type: none"> * ANEXO RELACION DEPENDENCIA * ANEXO TRANSACCIONAL SIMPLIFICADO * DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE * DECLARACION MENSUAL DE IVA 			
<p><i>Son derechos de los contribuyentes: Derechos de trato y confidencialidad, Derechos de asistencia o colaboración, Derechos económicos, Derechos de información, Derechos procedimentales; para mayor información consulte en www.sri.gob.ec.</i></p> <p><i>Las personas naturales cuyo capital, ingresos anuales o costos y gastos anuales sean superiores a los límites establecidos en el Reglamento para la aplicación de la ley de régimen tributario interno están obligados a llevar contabilidad, convirtiéndose en agentes de retención, no podrán acogerse al Régimen Simplificado (RISE) y sus declaraciones de IVA deberán ser presentadas de manera mensual.</i></p> <p><i>Recuerde que sus declaraciones de IVA podrán presentarse de manera semestral siempre y cuando no se encuentre obligado a llevar contabilidad, transfiera bienes o preste servicios únicamente con tarifa 0% de IVA y/o sus ventas con tarifa diferente de 0% sean objeto de retención del 100% de IVA.</i></p>			
# DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS			
# DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS	4	ABIERTOS	1
JURISDICCIÓN	1 ZONA 7 LOJA	CERRADOS	3
			
Código: RIMRUC2018001887056			
Fecha: 28/08/2018 11:05:37 AM			



REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES PERSONAS NATURALES



NUMERO RUC:
APELLIDOS Y NOMBRES:

1704412459001
RUIZ JIMENEZ AMILCAR VICENTE

ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS

No. ESTABLECIMIENTO:	001	Estado:	ABIERTO - MATRIZ	FEC. INICIO ACT.:	01/01/1981
NOMBRE COMERCIAL:	SUPER BOUTIQUE DE CALZADO YOREDY	FEC. CIERRE:	30/09/1986	FEC. REINICIO:	01/04/1989

ACTIVIDAD ECONOMICA:
VENTA AL POR MENOR DE CALZADO.
VENTA AL POR MENOR DE PRENDAS DE VESTIR.

DIRECCION ESTABLECIMIENTO:

Provincia: LOJA Canton: LOJA Parroquia: EL SAGRARIO Barrio: CENTRAL Calle: JOSE ANTONIO EGUIGUREN Numero: 152-39 Interseccion: 18 DE NOVIEMBRE Referencia: A MEDIA CUADRA DEL CENTRO COMERCIAL ROMAR Piso: 0 Telefono Domicilio: 072570126

No. ESTABLECIMIENTO:	002	Estado:	CERRADO - LOCAL COMERCIAL	FEC. INICIO ACT.:	01/10/1983
NOMBRE COMERCIAL:	NINGUNA	FEC. CIERRE:	30/12/1986	FEC. REINICIO:	18/12/1992

ACTIVIDAD ECONOMICA:

DIRECCION ESTABLECIMIENTO:

Provincia: AZUAY Canton: CUENCA Parroquia: SAN SEBASTIAN Calle: 18 DE NOVIEMBRE Numero: S/N Interseccion: 10 DE AGOSTO Oficina: PB

No. ESTABLECIMIENTO:	003	Estado:	CERRADO - LOCAL COMERCIAL	FEC. INICIO ACT.:	01/01/1984
NOMBRE COMERCIAL:	NINGUNA	FEC. CIERRE:	30/06/1984	FEC. REINICIO:	

ACTIVIDAD ECONOMICA:

DIRECCION ESTABLECIMIENTO:

Provincia: AZUAY Canton: CUENCA Parroquia: TOTORACOCCHA Calle: KENNEDY Y MIGUEL RIOFRIO Numero: S/N Oficina: PB Telefono Domicilio: 962286

No. ESTABLECIMIENTO:	004	Estado:	CERRADO - LOCAL COMERCIAL	FEC. INICIO ACT.:	01/06/1984
NOMBRE COMERCIAL:	NINGUNA	FEC. CIERRE:	30/06/1984	FEC. REINICIO:	

ACTIVIDAD ECONOMICA:

DIRECCION ESTABLECIMIENTO:

Provincia: AZUAY Canton: CUENCA Parroquia: TOTORACOCCHA Calle: KENNEDY Y ROCAFUERTE Numero: S/N Oficina: PB Telefono Domicilio: 962286



Código: RIMRUC2018001887056

Fecha: 28/08/2018 11:05:37 AM

SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY
ESTADO DE RESULTADOS
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2017

VENTAS			549.614,16	
Ventas 12%		<u>549.614,16</u>		
Inv. Inicial	328.459,00			
Compras	<u>374.099,81</u>	702.558,81		
Inv. Final		<u>217.254,00</u>	<u>485.304,81</u>	
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS				64.309,35

GASTOS OPERACIONALES

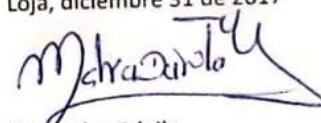
Sueldos y Salarios	17.425,00			
Aportaciones al IESS	2.117,14			
Decimo Tercer Sueldo	1.402,05			
Decimo Cuarto sueldo	1.254,11			
Fondos de reserva	399,84			
Depreciaciones	4.306,15			
Publicidad	2.541,79			
Utiles de oficina	2.316,96			
Mant. y reparaciones	5.791,47			
Transporte	571,17			
Uniformes	298,00			
Gastos generales	2.780,00			
Otros gastos	200,00			
TOTAL GASTOS				41.403,68

UTILIDAD OPERACIONAL

22.905,67

Loja, diciembre 31 de 2017


Sr. Vicente Ruiz
GERENTE-PROPIETARIO


Lic. Melva Dávila
CONTADORA

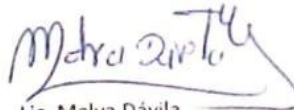
SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO
"YOREDY"
Amilcar Vicente Ruiz J.
RUC: 17044124 9001
Jose A. Egunguren 16 - 1^a Ed de Nov.
Telef. 2570126 - LOJA

SUPER BOUTIQUE DE CALZADO YOREDY**BALANCE GENERAL**

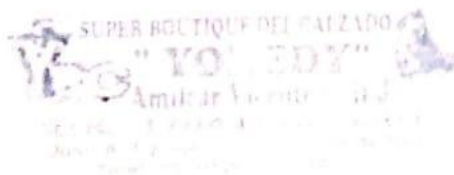
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2017

ACTIVO		
ACTIVO CORRIENTE		
Caja-Bancos	5.365,00	
Ir retenido	4.212,93	
Credito Tributario	14.889,06	
Inv. Productos Terminados	217.254,00	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		241.720,99
ACTIVO FIJO		
Edificios	86.123,02	
Muebles y enseres	14.111,48	
Equipo de computación	1.469,32	
Vehiculos	34.260,00	
(-) Depreciacion acumulada	(78.795,86)	
TOTAL ACTIVO FIJO		57.167,96
TOTAL DEL ACTIVO		<u>298.888,95</u>
PASIVO		
PASIVO CORRIENTE		
Cuentas por pagar	80.268,05	
IESS por pagar	362,72	
Retenciones fuente por pagar	1.574,57	
Iva retenido por pagar	437,12	
TOTAL PASIVO CORRIENTE	82.642,46	
PASIVO LARGO PLAZO		
Prestamos Inst. Financiera	43.947,08	
TOTAL PASIVO LARGO PLAZO	43.947,08	
TOTAL PASIVO		126.589,54
PATRIMONIO		
Utilidad/Perdida del Ejercicio	22.905,67	
Capital Social	149.393,74	
TOTAL PATRIMONIO		172.299,41
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		<u>298.888,95</u>

Loja, 31 de diciembre de 2017


Lic. Melva Dávila
CONTADORA

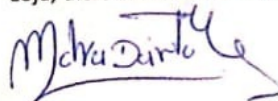

Sr. Vicente Ruiz
GERENTE-PROPIETARIO



SUPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY
ESTADO DE RESULTADOS
Al 31 DE DICIEMBRE DE 2018

VENTAS			476.050,95	
Ventas 12%		<u>476.050,95</u>		
Inv. Inicial	217.254,00			
Compras	<u>378.952,93</u>	596.206,93		
Inv. Final		<u>185.962,30</u>	<u>410.244,63</u>	
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS				65.806,32
GASTOS OPERACIONALES				
Sueldos y Salarios		18.979,06		
Aportaciones al IESS		2.214,83		
Decimo Tercer Sueldo		1.581,66		
Decimo Cuarto sueldo		1.388,61		
Fondos de reserva		756,49		
Vacaciones		418,54		
Depreciaciones		4.354,02		
Publicidad		2.488,58		
Utiles de oficina		1.328,50		
Mant. y reparaciones		917,82		
Transporte		584,20		
Uniformes		70,00		
Gastos generales		2.596,81		
Otros gastos		155,60		
TOTAL GASTOS				37.834,72
UTILIDAD OPERACIONAL				<u><u>27.971,60</u></u>

Loja, diciembre 31 de 2018



Lic. Melva Dávila
CONTADORA



Sr. Vicente Ruiz
GERENTE-PROPIETARIO



Super Boutique del calzado
 "YOREDY"

Almicer Vicente Ruiz J.
 RUC: 1791412439001
 Calle 2 de Noviembre 16-22 y 18 de Noviembre
 Loja - Ecuador

SUPER BOUTIQUE DE CALZADO YOREDY

BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2018

ACTIVO		
ACTIVO CORRIENTE		
Caja-Bancos	8.245,00	
Cuentas por cobrar	1.945,02	
Ir retenido	4.140,96	
Credito Tributario	18.348,77	
Inv. Productos Terminados	185.962,30	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		218.642,05
ACTIVO FIJO		
Edificios	86.123,02	
Muebles y enseres	14.111,48	
Equipo de oficina	1.972,00	
Equipo de computación	1.469,32	
Vehículos	34.260,00	
(-) Depreciacion acumulada	(83.149,88)	
TOTAL ACTIVO FIJO		54.785,94
TOTAL DEL ACTIVO		<u>273.427,99</u>
 PASIVO		
PASIVO CORRIENTE		
Cuentas por pagar	85.164,47	
IESS por pagar	373,91	
Retenciones fuente por pagar	568,63	
Iva retenido por pagar	180,43	
TOTAL PASIVO CORRIENTE	86.287,44	
PASIVO LARGO PLAZO		
Prestamos Inst. Financiera	50.245,00	
TOTAL PASIVO LARGO PLAZO	50.245,00	
TOTAL PASIVO		136.532,44
PATRIMONIO		
Utilidad/Perdida del Ejercicio	27.971,60	
Capital Social	108.923,95	
TOTAL PATRIMONIO		136.895,55
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		<u>273.427,99</u>

Loja, 31 de diciembre de 2018

Vicente Ruiz
Sr. Vicente Ruiz
GERENTE PROPIETARIO

Melva Dávila
Lic. Melva Dávila
CONTADORA

Super Boutique del calzado
"YOREDY"
Almicer Vicente Ruiz J.
RUC: 1701412420001
Durante 16-12 y 17 de Noviembre

Reporte de Ventas 2018

Mes	Discount	Overcharge	Efectivo	Cheque	Tarjeta	Crédito	Diferido	Total
Enero	0	0	28580,01	0	9976,97	0	0	38556,98
Febrero	0	0	25034,99	0	10556,97	0	0	35591,96
Marzo	0	0	24289,98	0	14997,01	0	0	39286,99
Abril	0	0	23413,98	0	17374,05	0	0	40788,03
Mayo	0	0	27737,01	0	17898,96	0	0	45635,97
Junio	0	0	24732,01	0	16588,02	0	0	41320,03
Julio	0	0	28682,77	0	13932,02	0	0	42614,79
Agosto	0	0	30170,05	0	14892,99	0	0	45063,04
Septiembre	0	0	27112,01	0	8363,01	0	0	35475,02
Octubre	0	0	21097,03	0	7099	0	0	28196,03
Noviembre	0	0	20239,03	0	9849	0	0	30088,03
Diciembre	0	0	42683	0	10751,08	0	0	53434,08
Total								476050,95

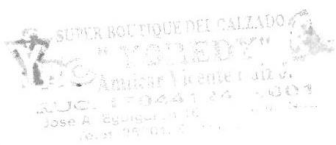
Vicente Ruiz
Sr. Vicente Ruiz

GERENTE-PROPIETARIO

Melva Dávila

Lic. Melva Dávila

CONTADORA

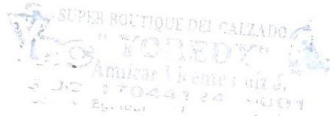


Reporte de Compras 2018

Mes	Overcharge	Efectivo	Cheque	Tarjeta	Crédito	Diferido	Total
Enero	0	0	0	0	31828,18	0	31828,18
Febrero	0	0	0	0	10562,08	0	10562,08
Marzo	0	0	0	0	12920,19	0	12920,19
Abril	0	0	0	0	28940,86	0	28940,86
Mayo	0	0	0	0	40188,5	0	40188,5
Junio	0	0	0	0	34394,75	0	34394,75
Julio	0	0	0	0	22638,81	0	22638,81
Agosto	0	0	0	0	35395,78	0	35395,78
Septiembre	0	0	0	0	22528,05	0	22528,05
Octubre	0	0	0	0	35712,5	0	35712,5
Noviembre	0	0	0	0	49087,92	0	49087,92
Diciembre	0	0	0	0	54755,31	0	54755,31
Total					378952,93		378952,93

Vicente Ruiz
Sr. Vicente Ruiz

GERENTE-PROPIETARIO



Melva Dávila

Lic. Melva Dávila

CONTADORA

Índice

PORTADA	i
CERTIFICACIÓN	ii
AUTORÍA	iii
DEDICATORIA	v
AGRADECIMIENTO	vi
a. TÍTULO	7
b. RESUMEN	8
c. INTRODUCCIÓN	12
d. REVISIÓN DE LITERATURA	14
Diagnóstico Financiero	14
Fundamentos del diagnóstico financiero.....	14
Fases del proceso del diagnóstico	15
• Identificación de la empresa objeto de estudio:	15
• Búsqueda y obtención de información:	15
• Evaluación de la información con el objeto de contrastar su fiabilidad y validez:	16
• Preparación de la información para el análisis:	16
• Aplicación de las técnicas adecuadas:	16
• Análisis e interpretación de los resultados obtenidos:	16
• Redacción del informe:	16
Análisis Financiero.....	17
Objetivos.....	18
Razones Financieras	19
Razones de liquidez	20
Razones de Actividad	21
Razones de endeudamiento.	23
Razones de rentabilidad	24
Informe	25
Características del Informe.....	25
Partes del Informe	26
Planeación	27
Importancia.....	27
Ventajas.....	27

Planeación financiera.....	28
Clasificación.....	29
Proceso para la planeación financiera	30
Pronóstico Financiero.....	30
Pronóstico de Ventas.	32
Método de Pronóstico de porcentajes.....	33
Método histórico.....	33
Modelo de pronóstico de ventas.	34
Planeación del Efectivo.....	36
Elaboración del presupuesto de caja	36
Planeación de Utilidades.....	39
Estados financieros proforma.....	39
Estado de resultados proforma.	39
Estado de Balance General.	41
Sistema Dupont	43
e. MATERIALES Y MÉTODOS.....	44
Materiales	44
Materiales de Oficina.....	44
Equipo de computación.	44
Métodos.....	44
Método Científico	44
Método Deductivo.....	45
Método Inductivo	45
Método Analítico.....	45
Método Sintético	45
Método Matemático	46
f. RESULTADOS	47
Contexto Empresarial	47
Base Legal	47
Misión.....	48
Visión	48
Diagnóstico Financiero	53
Planeación Financiera	78
Pronóstico de Ventas.....	80

Pronóstico de Compras.....	82
Planeación del Efectivo.....	84
Programa de Salidas del efectivo.....	90
Programa de Salidas de efectivo por gasto.....	95
Presupuesto de Efectivo	135
Estados Financieros Proforma.....	149
Estado de Resultados Proforma 2019 -2023.....	149
Balance General Proforma 2019-2023.	163
Sistema Dupont	173
g. DISCUSIÓN	181
h. CONCLUSIONES	183
i. RECOMENDACIONES	184
j. BIBLIOGRAFÍA	185
k. ANEXOS.....	187
Anexo 1. Proyecto de Tesis.....	187
Anexo 2. Documentación del Proyecto y Tesis	233
Anexo 3. Documentación de la Empresa	245
Índice.....	253
Lista de Tablas	256
Lista de Figura	258

Lista de Tablas

Tabla 1	Método porcentaje sobre ventas.....	34
Tabla 2	Incremento IP Enero	35
Tabla 3	Método porcentaje sobre ventas.....	35
Tabla 4	Presupuesto de caja.....	38
Tabla 5	Capital de trabajo neto	53
Tabla 6	Razón corriente	54
Tabla 7	Prueba ácida.....	56
Tabla 8	Rotación de inventarios.....	57
Tabla 9	Promedio de reposición de inventarios	58
Tabla 10	Rotación de cuentas por pagar	60
Tabla 11	Periodo promedio de pagar	61
Tabla 12	Rotación de activos.....	62
Tabla 13	Nivel de endeudamiento	63
Tabla 14	Leverage total.....	64
Tabla 15	Leverage financiero	65
Tabla 16	Leverage corriente	66
Tabla 17	Margen neto de utilidad	67
Tabla 18	Margen bruto de utilidad sobre ventas.....	68
Tabla 19	Rentabilidad sobre capital.....	69
Tabla 20	Rentabilidad sobre el patrimonio	70
Tabla 21	Objetivos cualitativos-cuantitativos.....	78
Tabla 22	Presupuesto de efectivo.....	79
Tabla 23	Pronóstico de ventas	80
Tabla 24	Pronóstico de compras	82
Tabla 25	Programa de entradas de efectivo 2019	85
Tabla 26	Programa de entradas de efectivo 2020	86
Tabla 27	Programa de entradas de efectivo 2021	87
Tabla 28	Programa de entradas de efectivo 2022	88
Tabla 29	Programa de entradas de efectivo 2023	89
Tabla 30	Programa de salidas de efectivo 2019.....	90
Tabla 31	Programa de salidas de efectivo 2020.....	91
Tabla 32	Programa de salidas de efectivo 2021.....	92
Tabla 33	Programa de salidas de efectivo 2022.....	93
Tabla 34	Programa de salidas de efectivo 2023.....	94
Tabla 35	Porcentaje de gastos.....	95
Tabla 36	Incremento porcentual	96
Tabla 37	Determinación del porcentaje del rubro de gastos	96
Tabla 38	Porcentaje de salidas de efectivo 2019	97
Tabla 39	Porcentaje de salidas de efectivo 2019	98
Tabla 40	Porcentaje de salidas de efectivo 2020	101
Tabla 41	Porcentaje de salidas de efectivo 2020	102
Tabla 42	Porcentaje de salidas de efectivo 2021	105
Tabla 43	Porcentaje de salidas de efectivo 2021	106
Tabla 44	Porcentaje de salidas de efectivo 2022	109

Tabla 45	Porcentaje de salidas de efectivo 2022	110
Tabla 46	Porcentaje de salidas de efectivo 2023	113
Tabla 47	Porcentaje de salidas de efectivo 2023	114
Tabla 48	Programa de salida de gastos en función de ventas	117
Tabla 49	Programa de salidas de gastos en función de ventas.....	118
Tabla 50	Programa de salidas de gastos en función de ventas.....	120
Tabla 51	Programa de salidas de gastos en función de ventas.....	121
Tabla 52	Programa de salidas de gastos en función de ventas.....	122
Tabla 53	Programa de salidas de gastos en función de ventas.....	123
Tabla 54	Programa de salidas de gastos en función de ventas.....	124
Tabla 55	Programa de salidas de gastos en función de ventas.....	125
Tabla 56	Programa de salidas de gastos en función de ventas.....	126
Tabla 57	Programa de salidas de gastos en función de ventas.....	127
Tabla 58	Resumen programa de salidas de compras más gastos	133
Tabla 59	Resumen programa de salidas de compras más gastos	134
Tabla 60	Presupuesto de efectivo 2019.....	137
Tabla 61	Presupuesto de efectivo 2019.....	138
Tabla 62	Presupuesto de efectivo 2020.....	139
Tabla 63	Presupuesto de efectivo 2020.....	140
Tabla 64	Presupuesto de efectivo 2021.....	141
Tabla 65	Presupuesto de efectivo 2021.....	142
Tabla 66	Presupuesto de efectivo 2022.....	143
Tabla 67	Presupuesto de efectivo 2022.....	144
Tabla 68	Presupuesto de efectivo 2023.....	145
Tabla 69	Presupuesto de efectivo 2023.....	146
Tabla 70	Presupuesto de efectivo anual 2019-2023.....	147
Tabla 71	Porcentaje de depreciación y vida útil	149
Tabla 72	Depreciación de edificio	150
Tabla 73	Depreciación de muebles y enseres	151
Tabla 74	Depreciación de equipo de oficina.....	152
Tabla 75	Depreciación de equipo de computación	153
Tabla 76	Depreciación de vehículo.....	153
Tabla 77	Estado de Resultados Proforma 2019	154
Tabla 78	Estado de Resultados Proforma 2020	156
Tabla 79	Estado de Resultados Proforma 2021	158
Tabla 80	Estado de Resultados Proforma 2022	160
Tabla 81	Estado de Resultados Proforma 2023	162
Tabla 82	Proyección de Situación Financiera 2019.....	164
Tabla 83	Proyección de Situación Financiera 2020.....	166
Tabla 84	Proyección de Situación Financiera 2021	168
Tabla 85	Proyección de Situación Financiera 2022.....	170
Tabla 86	Proyección de Situación Financiera 2023.....	172

Lista de Figuras

Figura 1. Proceso de la planeación financiera	30
Figura 2. Sistema Dupont	43
Figura 3. Capital de trabajo.....	54
Figura 4. Razón corriente.....	55
Figura 5. Prueba ácida	56
Figura 6. Rotación de inventarios	57
Figura 7. Promedio de reposición de inventarios	59
Figura 8. Rotación de cuentas por pagar.....	60
Figura 9. Período promedio de pagar.....	61
Figura 10. Rotación de activos	62
Figura 11. Nivel de endeudamiento	63
Figura 12. Leverage total	64
Figura 13. Leverage financiero.....	65
Figura 14. Leverage corriente.....	66
Figura 15. Margen neto de utilidad.....	67
Figura 16. Margen bruto de utilidad sobre ventas	68
Figura 17. Rentabilidad sobre capital	69
Figura 18. Rentabilidad sobre el patrimonio	70
Figura 19. Pronóstico de ventas.....	81
Figura 20. Pronóstico de compras.....	83
Figura 21. Saldo excedente del presupuesto de efectivo	148
Figura 22. Sistema Dupont 2019	174
Figura 23. Sistema Dupont 2020.....	175
Figura 24. Sistema Dupont 2021	177
Figura 25. Sistema Dupont 2022	178
Figura 26. Sistema Dupont 2023	180