



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

**PLANEACIÓN FINANCIERA EN LA “DISTRIBUIDORA
ARIZA” DEL CANTÓN PASAJE, PROVINCIA DEL ORO,
PERÍODO 2021-2025**

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

AUTORA:

Karen Elizabeth Loayza Asanza

DIRECTOR:

Dr. Franz García Torres Mg. Sc.

LOJA – ECUADOR

2021

CERTIFICACIÓN

Dr. Franz García Torres Mg. Sc.

DIRECTOR DE TESIS.

CERTIFICA:

Que la tesis titulada **PLANEACIÓN FINANCIERA EN LA “DISTRIBUIDORA ARIZA” DEL CANTÓN PASAJE, PROVINCIA DEL ORO, PERÍODO 2021-2025**, elaborada por la egresada Karen Elizabeth Loayza Asanza, previa a optar el Grado y Título de Ingeniería 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, 26 de agosto de 2021



Firmado electrónicamente por:
**FRANZ ARTURO
GARCIA TORRES**

Dr. Franz García Torres Mg. Sc.

DIRECTOR DE TESIS

AUTORÍA

Yo, Karen Elizabeth Loayza Asanza, declaro ser autora de la presente tesis denominada PLANEACIÓN FINANCIERA EN LA “DISTRIBUIDORA ARIZA” DEL CANTÓN PASAJE, PROVINCIA DEL ORO, PERÍODO 2021-2025 y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus Representantes Jurídicos de posibles reclamos o acciones legales, por el contenido de la misma.

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

AUTORA: Karen Elizabeth Loayza Asanza

FIRMA:

CÉDULA: 0704706720

FECHA: Loja, 26 de agosto 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, **Karen Elizabeth Loayza Asanza**, declaro ser la autora de la tesis titulada; **PLANEACIÓN FINANCIERA EN LA “DISTRIBUIDORA ARIZA” DEL CANTÓN PASAJE, PROVINCIA DEL ORO, PERÍODO 2021-2025**, 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 26 días del mes de agosto de dos mil veintiuno, firma la autora.

Firma:

Autora: Karen Elizabeth Loayza Asanza

Cédula: 0704706720

Dirección: Santa Rosa, Zoila Arauz y Treceava

Correo electrónico: karen.loayza@unl.edu.ec

Celular: 0967535164

DATOS COMPLEMENTARIOS

Director de Tesis: Dr. Franz García Torres Mg. Sc.

Presidente de Tribunal: Dra. Ignacia de Jesús Luzuriaga Granda MAE

Integrante del tribunal: Ing. Hipatia Carolina Girón Calva Mg. Sc.

Integrante del tribunal: Lic. Verónica Cecilia Cabrera González Mg. Sc.

DEDICATORIA

Dedico el trabajo, en primer lugar, a Dios por darme la vida, fortaleza y sabiduría necesaria para hacer frente y superar todos los obstáculos que se presentaron en el trascurso de mi formación académica.

Agradezco de manera muy especial a mis padres Hugo León y Marcia Asanza, quienes han sido mi fortaleza y ejemplo a seguir, ayudándome a enfrentar cada una de las dificultades que se fueron presentando a lo largo del camino, quienes con su esfuerzo y dedicación me han apoyado siempre, brindándome la confianza y seguridad necesaria para salir adelante, acompañándome en cada paso que he dado, gracias por tener su confianza depositada en mí y ayudarme a cumplir una meta más.

A mis familiares y amigos quienes me han brindado sus palabras de aliento y apoyo incondicional para culminar con éxito un capítulo más de mi vida.

Karen Elizabeth

AGRADECIMIENTO

Quiero expresar mi más sincero agradecimiento a la Universidad Nacional de Loja, a la Facultad Jurídica, Social y Administrativa, a la Carrera de Contabilidad y Auditoría, por brindarme la oportunidad de formarme en sus aulas y poder culminar con éxito mis estudios académicos con sólidas bases éticas y morales, de igual manera quiero expresar mi agradecimiento a toda la planta docente por sus conocimientos y enseñanzas impartidas.

Así mismo quiero hacer llegar un profundo agradecimiento al Dr. Franz García Torres Mg. Sc. director del presente trabajo de Tesis, quien con su asesoramiento, dedicación y orientación supo guiarme en el desarrollo del mismo.

Finalmente quiero expresar mi infinito agradecimiento al Sr. Milton Eduardo Zaldumbide Peñarreta por permitirme realizar esta tesis en su empresa y por haber autorizado la entrega de toda la documentación utilizada, de igual manera expreso mi más sincero agradecimiento a la Ing. Leydi Rocibel Romero Rodas por el apoyo y la colaboración al facilitarme la documentación necesaria a utilizar en el desarrollo del presente trabajo de Tesis.

LA AUTORA

Tabla de contenido

CERTIFICACIÓN.....	ii
AUTORÍA.....	iii
CARTA DE AUTORIZACIÓN.....	iv
DEDICATORÍA.....	v
AGRADECIMIENTO.....	vi
1 TÍTULO.....	1
2 RESUMEN.....	2
3 INTRODUCCIÓN.....	8
4 REVISIÓN DE LITERATURA.....	10
4.1 Empresa.....	10
4.1.1 Importancia.....	10
4.1.2 Objetivos.....	11
4.1.3 Recursos de la Empresa.....	12
4.1.4 Clasificación.....	14
4.2 Empresa Comercial.....	18
4.2.1 Importancia.....	18
4.2.2 Clasificación.....	19
4.3 Administración.....	19
4.3.1 Importancia.....	19
4.3.2 Objetivos.....	20
4.3.3 Características.....	20
4.3.4 Decisiones.....	21
4.4 Administrador Financiero.....	22
4.4.1 Funciones del Administrador Financiero.....	23
4.4.2 Responsabilidades del Administrador Financiero.....	23
4.5 Administración Financiera.....	25
4.5.1 Objetivos.....	25
4.5.2 Proceso de la Administración Financiera.....	26
4.6 Diagnóstico Financiero.....	27
4.6.1 Importancia.....	28
4.6.2 Proceso.....	29
4.6.3 Características.....	31

4.7	Matriz FODA	32
4.7.1	Importancia	32
4.7.2	Factores Internos.....	33
4.7.3	Factores Externos.....	34
4.8	Matriz de Evaluación de Factores Internos	35
4.8.1	Procedimiento para su elaboración	35
4.9	Matriz de Evaluación de Factores Externos.....	37
4.9.1	Procedimiento para su elaboración	37
4.10	Estados Financieros.....	38
4.10.1	Importancia	39
4.10.2	Finalidad	40
4.10.3	Objetivos	41
4.10.4	Usuarios	41
4.10.5	Clasificación	42
4.11	Análisis Financiero.....	43
4.11.1	Importancia	44
4.11.2	Objetivos	45
4.11.3	Usuarios	46
4.12	Indicadores Financieros.....	47
4.12.1	Clasificación	47
4.12.2	Resumen Indicadores Financieros	55
4.12.3	Estándares de Comparación de los Indicadores Financieros	59
4.13	Sistema DuPont.....	59
4.13.1	Ventajas.....	59
4.13.2	Desventajas	60
4.13.3	Formula DuPont.....	60
4.13.4	Aplicación del sistema DuPont.....	61
4.14	Valor Económico Agregado (EVA).....	63
4.14.1	Metodología para el cálculo del EVA básico	63
4.15	Informe del Análisis Financiero.....	64
4.15.1	Importancia	65
4.15.2	Características.....	65
4.15.3	Estructura	65
4.16	Planeación	66

4.16.1	Importancia	67
4.16.2	Principios	68
4.16.3	Clases de Planeación.....	68
4.17	Planeación Financiera	70
4.17.1	Importancia	71
4.17.2	Ventajas.....	72
4.17.3	Objetivos.....	72
4.17.4	Clasificación	73
4.17.5	Proceso de la Planeación Financiera.....	74
4.17.6	Etapas del Proceso de Planeación Financiera	75
4.18	Planeación del Efectivo	77
4.19	Pronóstico.....	78
4.19.1	Ventajas de las proyecciones Financieras.....	79
4.19.2	Pronóstico de Ventas.....	79
4.19.3	Pronóstico de Compras	82
4.20	Programas de Entradas y Salidas del Efectivo	84
4.20.1	Programa de Entradas de Efectivo.....	84
4.20.2	Programa de Salidas de Efectivo	85
4.21	Presupuesto de Efectivo	86
4.21.1	Objetivos	87
4.22	Planeación de Utilidades	89
4.23	Estados Financieros Proforma.....	89
4.23.1	Objetivo.....	90
4.23.2	Clasificación	90
4.24	Costos.....	94
4.24.1	Importancia	95
4.24.2	Clasificación de Costos.....	95
4.25	Punto de Equilibrio.....	96
4.25.1	Importancia	96
4.25.2	Análisis del Punto de Equilibrio	97
4.25.3	Métodos de cálculo	97
4.25.4	Representación Gráfica.....	98
4.26	Informe de Planeación Financiero.....	98
4.26.1	Características.....	99

4.26.2	Contenido del Informe	99
5	MATERIALES Y MÉTODOS.....	101
5.1	MATERIALES.....	101
5.1.1	Materiales de Oficina.....	101
5.1.2	Recursos Tecnológicos	101
5.1.3	Material Bibliográfico.....	101
5.2	MÉTODOS.....	102
5.2.1	Científico.....	102
5.2.2	Deductivo.....	102
5.2.3	Inductivo	102
5.2.4	Analítico.....	103
5.2.5	Sintético	103
5.2.6	Matemático	103
5.2.7	Estadístico.....	103
6	RESULTADOS	104
6.1	CONTEXTO EMPRESARIAL.....	104
6.2	MISIÓN.....	104
6.3	VISIÓN	105
6.4	BASE LEGAL.....	105
6.5	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL PROPUESTO.....	106
6.5.1	GERENTE – PROPIETARIO	106
6.5.2	ASESORÍA LEGAL.....	106
6.5.3	SECRETARIA.....	107
6.5.4	DEPARTAMENTO FINANCIERO.....	107
6.5.5	DEPARTAMENTO COMERCIAL	107
6.5.6	DEPARTAMENTO DE OPERACIONES	107
6.6	DIAGNÓSTICO.....	111
6.6.1	MATRIZ FODA	112
6.6.2	MATRIZ DE FACTORES INTERNOS.....	113
6.6.3	MATRIZ DE FACTORES EXTERNOS.....	115
6.6.4	PROPUESTA.....	116
6.7	APLICACIÓN DE INDICADORES FINANCIEROS PERIODO 2019	118
6.7.1	INDICADORES DE LIQUIDEZ	118
6.7.2	INDICADORES DE ACTIVIDAD	122

6.7.3	INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO	127
6.7.4	INDICADORES DE RENTABILIDAD	129
6.8	RESULTADOS OBTENIDOS DE LA APLICACIÓN DE INDICADORES FINANCIEROS A LA DISTRIBUIDORA ARIZA	135
6.8.1	OBJETIVO	135
6.8.2	INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	135
6.8.3	CONCLUSIONES	142
6.8.4	RECOMENDACIONES.....	143
6.9	PROCESO DE LA PLANEACIÓN FINANCIERA	144
6.9.1	OBJETIVOS DE LA “DISTRIBUIDORA ARIZA”	144
6.9.2	PRONÓSTICO DE VENTAS	147
6.9.3	PRONÓSTICO DE COMPRAS	157
6.9.4	PROGRAMA DE ENTRADAS DE EFECTIVO.....	166
6.9.5	PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO	172
6.9.6	PRESUPUESTO DEL EFECTIVO	230
6.9.7	ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA	239
6.9.8	CÁLCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO	283
6.9.9	CÁLCULO DE LA RENTABILIDAD DEL CAPITAL TOTAL	298
6.9.10	CÁLCULO DE LA RENTABILIDAD OPERATIVA DE LOS ACTIVOS	300
6.9.11	INFORME DE PLANEACION FINANCIERA A LA “DISTRIBUIDORA ARIZA” PERIÓDO 2021 - 2025.....	304
7	DISCUSIÓN	314
8	CONCLUSIONES.....	316
9	RECOMENDACIONES	318
10	BIBLIOGRAFÍA	320
11	ANÉXOS	ii

1 TÍTULO

**PLANEACIÓN FINANCIERA EN LA “DISTRIBUIDORA
ARIZA” DEL CANTÓN PASAJE, PROVINCIA DEL ORO,
PERÍODO 2021-2025**

2 RESUMEN

La tesis denominada: “PLANEACIÓN FINANCIERA EN LA “DISTRIBUIDORA ARIZA” DEL CANTÓN PASAJE, PROVINCIA DEL ORO, PERÍODO 2021-2025” se la elaboró de acuerdo a lo estipulado en el Reglamento del Régimen Académico, de la Universidad Nacional de Loja, en base a los objetivos planteados, los cuales se cumplieron al terminar el proceso de la planeación financiera aplicado a la empresa, con el propósito de aprovechar las oportunidades y los recursos financieros disponibles, minimizar el riesgo y decidir anticipadamente las necesidades de efectivo y su correcta aplicación, con el fin de contribuir de manera eficaz a la empresa, para que de esta manera el propietario pueda optimizar los recursos disponibles y así lograr incrementar su rentabilidad en los años siguientes.

Para dar cumplimiento al objetivo general se procedió a realizar la Planeación Financiera en la “Distribuidora Ariza” del Cantón Pasaje, Provincia del Oro, período 2021-2025; cumpliendo con el primer objetivo específico, se inició con una entrevista al propietario y a la contadora, donde se pudo determinar las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de la empresa, consiguiendo así un diagnóstico inicial de la misma, posteriormente cumpliendo con el segundo objetivo específico, se procedió a la recopilación de la información proporcionada por los Estados Financieros del año 2019, mediante los cuales se pudo llevar a cabo la aplicación de los indicadores financieros, con el propósito de conocer la situación económica de la empresa, complementando así el diagnóstico inicial de la misma. La empresa por cada dólar que adeuda a corto plazo dispone de \$3,89 para hacer frente a sus obligaciones en el año 2019, lo cual se mantiene por encima de los estándares señalados siendo un resultado favorable, en cuanto al capital neto de trabajo al finalizar el año 2019 fue de \$163.155,60, es decir que la empresa dispone de recursos suficientes para cumplir sus obligaciones con terceros. Con respecto a la reposición de inventarios la empresa

tarda un promedio de 64 días en vender sus productos en el año 2019, esto quiere decir que cada 64 días la empresa está renovando su inventario lo que no es tan aconsejable puesto que cuanto más tiempo permanezca el inventario en bodega menos ventas realizara la empresa, en cuanto a las cuentas por pagar, la empresa realiza los pagos cada 30 días en el año 2019, situación que demuestra que la gestión de pagos es satisfactoria para mantener el crédito con sus proveedores.

Seguidamente se procedió con la ejecución de la Planeación del Efectivo que consiste en la elaboración del pronóstico de ventas y de compras para el periodo 2021-2025, tomando como base los datos históricos de ventas y de compras obtenidos de forma mensual durante el año 2019, utilizando el método de incremento porcentual en el que se determinó un incremento del 10% de acuerdo a los objetivos propuestos, para posteriormente proceder con los programas de entradas y salidas de efectivo, con el fin de conocer resultados económicos futuros, que permitan aprovechar al máximo las oportunidades, ya que, gracias a los pronósticos se pudo conocer las necesidades de adquisición, los aumentos y las disminuciones que se obtendrán de forma mensual en la empresa.

Una vez obtenido estos resultados se elaboró el Presupuesto de Efectivo o también conocido como Presupuesto de Caja, con el fin de prever la futura disponibilidad de efectivo con la que dispondrá la empresa dando así cumplimiento al tercer objetivo específico, en el que se determinó que para los próximos cinco años contará con excedentes, los cuales podrá reinvertir en beneficio de la misma.

Dando cumplimiento al último objetivo específico, se desarrolló la Planeación de Utilidades que consiste en la elaboración del Estado de Resultados Proforma y el Estado de Situación Financiera Proforma, los cuales se desarrollaron en base a los Estados Financieros del año 2019, con la finalidad de conocer los ingresos, costos y gastos esperados para el período 2021-2025, su desarrollo se basó en el incrementando de acuerdo al volumen de ventas pronosticadas; los mismos

que permitieron pronosticar la situación económica-financiera de la empresa y conocer su capacidad financiera para solventar necesidades y obligaciones futuras para la correcta y oportuna toma de decisiones. Se continuó con el desarrollo del punto de equilibrio, para el periodo pronosticado, en donde se pudo analizar la rentabilidad que podrá obtener la empresa, a partir de su nivel de ventas cubriendo sus costos totales.

La metodología que permitió dar cumplimiento a los objetivos planteados inicia con la recopilación de información fidedigna y los estados financieros proporcionados por la contadora de la empresa del año 2019, que condujo el desarrollo de la Planeación Financiera, mediante un conjunto de procedimientos como es la realización de un diagnóstico financiero mediante la realización de una matriz FODA y la aplicación de los indicadores financieros, para posteriormente seguir con el proceso de la planeación financiera, que consiste en la realización de los pronósticos de ventas y de compras, programas de entradas y salidas de efectivo, presupuestos de efectivo y estados financieros proforma, que permitieron obtener resultados económicos futuros, culminando con la elaboración del Informe de Planeación Financiera que permitirá al propietario, tomar decisiones acertadas para el buen desarrollo de su empresa.

Finalmente se describen las conclusiones y recomendaciones que son redactadas en base a los resultados obtenidos, por lo tanto, se concluye que la empresa no cuenta con una planeación financieras, lo que ocasiona que no se pueda conocer la situación financiera actual y futura para la oportuna toma de medidas correctivas que permitan incrementar la rentabilidad económica y financiera de la empresa.

Palabras clave: Planeación Financiera, Pronósticos, Presupuesto, Estados Financieros Proforma, Situación Económica y Financiera, Indicadores Financieros.

ABSTRACT

The thesis entitled: "FINANCIAL PLANNING IN THE "DISTRIBUIDORA ARIZA" OF THE CANTON PASAJE, PROVINCIA DEL ORO, PERIOD 2021-2025" was elaborated according to the stipulated in the Regulations of the Academic Regime, of the National University of Loja, based on the proposed objectives, which were met at the end of the process of financial planning applied to the company, with the purpose of taking advantage of the opportunities and the available financial resources, minimize the risk and decide in advance the cash needs and its correct application, in order to contribute in an effective way to the company, so that in this way the owner can optimize the available resources and thus achieve to increase its profitability in the following years.

In order to comply with the general objective, we proceeded to carry out the Financial Planning in "Distribuidora Ariza" of the Pasaje Canton, Province of El Oro, period 2021-2025; In compliance with the first specific objective, we began with an interview with the owner and the accountant, where we were able to determine the strengths, weaknesses, opportunities and threats of the company, thus achieving an initial diagnosis of the company, then complying with the second specific objective, we proceeded to the collection of information provided by the Financial Statements of 2019, through which we were able to carry out the application of financial indicators, in order to know the economic situation of the company, thus complementing the initial diagnosis of the company. The company for every dollar it owes in the short term has \$3.89 to meet its obligations in 2019, which remains above the standards indicated being a favorable result, as for the net working capital at the end of 2019 was \$163,155.60, meaning that the company has sufficient resources to meet its obligations to third parties. With respect to inventory replenishment the company takes an average of 64 days to sell its products in 2019, this means that every 64 days

the company is renewing its inventory which is not so advisable since the longer the inventory remains in the warehouse the less sales the company will make, as for accounts payable, the company makes payments every 30 days in 2019, a situation that shows that the payment management is satisfactory to maintain credit with its suppliers.

Next, we proceeded with the execution of the Cash Planning, which consists of the preparation of the sales and purchases forecast for the period 2021-2025, based on the historical sales and purchases data obtained on a monthly basis during 2019, using the percentage increase method in which a 10% increase was determined according to the proposed objectives, to subsequently proceed with the cash inflow and outflow programs, in order to know future economic results, which will allow making the most of the opportunities, since thanks to the forecasts it was possible to know the acquisition needs, increases and decreases that will be obtained on a monthly basis in the company.

Once these results were obtained, the Cash Budget, also known as Cash Budget, was prepared in order to foresee the future availability of cash that the company will have, thus fulfilling the third specific objective, in which it was determined that for the next five years it will have surpluses, which it will be able to reinvest for the benefit of the company.

In compliance with the last specific objective, the Profit Planning was developed, which consists of the preparation of the Proforma Income Statement and the Proforma Statement of Financial Position, which were developed based on the Financial Statements for 2019, in order to know the expected revenues, costs and expenses for the period 2021-2025, its development was based on the increase according to the volume of forecasted sales; The same that allowed forecasting the economic-financial situation of the company and to know its financial capacity to meet future needs and obligations for the correct and timely decision making. We continued with the

development of the break-even point for the forecast period, where we were able to analyze the profitability that the company will be able to obtain, based on its sales level covering its total costs.

The methodology that allowed the fulfillment of the proposed objectives began with the collection of reliable information and the financial statements provided by the company's accountant for the year 2019, which led to the development of the Financial Planning, through a set of procedures such as the realization of a financial diagnosis through the development of a SWOT matrix and the application of financial indicators, to later continue with the financial planning process, which consists of making sales and purchase forecasts, cash inflow and outflow programs, cash budgets and pro forma financial statements, which allowed obtaining future economic results, culminating with the preparation of the Financial Planning Report that will allow the owner to make the right decisions for the good development of his company.

Finally, the conclusions and recommendations are described, which are written based on the results obtained, therefore, it is concluded that the company does not have a financial planning, which causes that the current and future financial situation cannot be known for the timely taking of corrective measures to increase the economic and financial profitability of the company.

Key words: Financial Planning, Forecasts, Budget, Proforma Financial Statements, Economic and Financial Situation, Financial Indicators.

3 INTRODUCCIÓN

La Planificación Financiera es un proceso mediante el cual se analizan y evalúan las diferentes alternativas o realidades que se puedan presentar dentro de una empresa, establece las pautas para el cambio y el crecimiento empresarial. También permite a la empresa anticiparse al futuro y estar constantemente prevenida ante hechos y riesgos que atenten contra su permanencia y estabilidad en el mercado. De ahí, la gran importancia que tiene la Planificación Financiera, ya que permite determinar las pautas de crecimiento, disponibilidad de recursos financieros y la correcta toma de decisiones frente a circunstancias imprevistas que puedan ocurrir en la empresa, ya que es una herramienta que busca mantener el equilibrio financiero y económico, a través de proyecciones tanto a corto como a largo plazo, permitiendo así el incremento de utilidades a través del cumplimiento de los objetivos propuestos.

La elaboración del presente trabajo de tesis denominado “PLANEACIÓN FINANCIERA EN LA “DISTRIBUIDORA ARIZA” DEL CANTÓN PASAJE, PROVINCIA DEL ORO, PERÍODO 2021-2025”, tiene como finalidad proporcionar información al propietario, de manera anticipada sobre la situación económica y financiera de la empresa, mediante proyecciones a largo plazo, sirviendo como guía para la correcta toma de decisiones, garantizando así el cumplimiento de los objetivos propuestos, permitiendo conocer la rentabilidad que se puede llegar a obtener y minimizar los riesgos financiero que se puedan originar, lo que contribuye al fortalecimiento y desarrollo económico de la empresa.

La estructura del presente trabajo de tesis se ha desarrollado en base a las disposiciones legales del Reglamento del Régimen Académico, de la Universidad Nacional de Loja, que dispone el siguiente contenido: **Título**, denominado “Planeación Financiera en la “Distribuidora Ariza” del Cantón Pasaje, Provincia del Oro, Período 2021-2025”; **Resumen**, donde se detalla el cumplimiento del

objetivo general y de los objetivos específicos, en una breve síntesis de los aspectos más relevantes del trabajo realizado en castellano y traducido al inglés; **Introducción**, destaca la importancia del tema investigado, el aporte que brinda a la empresa y la estructura del trabajo; **Revisión de Literatura**, se exponen los fundamentos teóricos vinculados con el tema de investigación; **Materiales y Métodos**, se detallan los materiales y métodos utilizados durante la ejecución del proceso de la Planeación Financiera; **Resultados**, inicia con el contexto empresarial, diagnóstico mediante la realización de una Matriz FODA y la aplicación de indicadores financieros, continuando con el Proceso de la Planeación Financiera, el cual comienza con los pronósticos de ventas y compras, programas de entradas y salidas de efectivo, Presupuesto de Efectivo, Estados Financieros Proforma y la determinación del Punto de Equilibrio; posteriormente, se expone la **Discusión**, en donde se destaca la situación anterior encontrada a la Planeación Financiera y se revisan los resultados obtenidos en el trabajo de tesis, dando cumplimiento al objetivo general y a los objetivos específicos planteados; finalmente se incluyen las **Conclusiones**, donde se exponen los resultados más relevantes encontrados en base a los resultados obtenidos del proceso de la Planeación Financiera y las **Recomendaciones**, alternativas de solución que se ponen a disposición del propietario para encaminar a la empresa hacia la excelencia y mejorar sus beneficios; **Bibliografía**, donde se expone un listado ordenado alfabéticamente por autor, de los libros utilizados para la construcción de la revisión literaria; **Anexos**, donde se incluye información de soporte utilizada en el desarrollo del presente trabajo de tesis, como también el proyecto de tesis aprobado y los Estados Financieros proporcionados por la empresa; y como punto final consta el **Índice** que facilita la ubicación del contenido del presente trabajo de Tesis.

4 REVISIÓN DE LITERATURA

4.1 Empresa

Según Zapata (2017) “la empresa se define como todo ente económico con responsabilidad social, creado por uno o varios propietarios para realizar actividades de comercialización, producción de bienes o para prestar servicios, requiriendo la ayuda de recursos humanos, financieros y tecnológicos” (p. 24).

De acuerdo con Espejo y López (2018) “las acciones humanas orientadas a la oferta de productos y prestación de servicios con criterios de calidad y eficiencia precisan de una estructura organizacional e institucional denominada empresa, cuyo propósito principal es generar bienes y servicios de calidad en beneficio de la sociedad” (p. 17).

Se puede indicar que la empresa es un ente económico donde se combinan los factores productivos: personas, capital y trabajo, bajo una forma jurídica y que tiene un objetivo específico, que puede ser, producir bienes o servicios capaces de satisfacer necesidades colectivas; algunas son creadas con el propósito de cumplir fines sociales y otras tienen como objetivo la obtención del lucro (Acosta, 2016, p. 23).

Por lo tanto, podemos definir a la empresa como una unidad económica, conformada por una o varias personas, bienes materiales y financieros, cuyo objetivo principal es satisfacer las necesidades de la sociedad, obteniendo un beneficio por ello.

4.1.1 Importancia

Las empresas son de vital importancia para la sociedad y economía de un país, puesto que son generadoras de empleo y riqueza, caracterizadas por satisfacer necesidades colectivas mediante la comercialización de bienes y/o servicios, proporcionando ingresos al Estado por medio del pago

de impuestos tanto directos como indirectos, de igual manera su importancia también radica en inculcar valores a todos los miembros que forman parte de dichas empresas y así poder mantener un buen ambiente de trabajo para el desarrollo de sus actividades.

4.1.2 Objetivos

Algunos de los objetivos más significativos de una empresa desde el punto de vista de (García, 2020, p. 8) son:

- Obtener el mayor beneficio posible.
- Satisfacer las necesidades de los clientes, es muy importante conocer las necesidades que tienen las personas a las que vendan, porque de esta manera seguirán comprando o comprarán más cantidades de productos.
- Objetivos de estabilidad y adaptabilidad al entorno, es un factor muy influyente en los beneficios de las empresas, si una empresa quiere crecer o simplemente mantenerse, resulta imprescindible que esté abierta a los cambios en el mercado y a las innovaciones tecnológicas, un aumento de la competencia, afectarán directamente a la empresa y a sus resultados.
- Las empresas están incorporando objetivos de responsabilidad social hacia sus empleados, clientes, organizaciones no gubernamentales y hacia el medioambiente en el que desarrollan su actividad.
- Aumentar el valor de la empresa y así, conseguir una mayor rentabilidad para inversores o propietarios.

4.1.3 Recursos de la Empresa

Para Luna (2015) las empresas para funcionar de forma efectiva, requieren de un conjunto de elementos para que desarrollen su trabajo y logren satisfacer las necesidades de la sociedad. A estos elementos se les conoce como recursos humanos, recursos financieros, recursos técnicos y recursos materiales.

Talento Humano

El elemento generador de transformación y progreso de la empresa es el recurso humano, es decir, es el activo más importante de la empresa; sin éste, los demás recursos no podrían ser coordinados ni cumplir con su función, dado que el recurso humano es el que los administra.

Se requiere que el recurso humano sea identificado, se necesita realizar en forma correcta el reclutamiento, seleccionar, contratar, inducir, desarrollar, controlar, planear la carrera profesional, compensar, inventariar, adiestrar, capacitar y actualizar según las necesidades de la empresa.

De acuerdo con la estructura de la empresa, el recurso humano puede ser:

- **Obreros:** clasificados y no clasificados.
- **Empleados:** clasificados y no clasificados.
- **Supervisor:** se encarga de vigilar el correcto cumplimiento de las funciones.
- **Técnicos:** su trabajo consiste en idear diseños de productos, sistemas, métodos, modelos, controles, entre otros.
- **Gerentes o mandos medios:** estos ejecutivos se responsabilizan en tácticas y son la sinergia entre el nivel operativo y la dirección.

- **Alta dirección:** consiste en aquellos recursos que definen las bases estrategias para que la empresa se diversifique a corto, mediano o largo plazo, y esta es la base para que los demás recursos financieros trabajen con eficiencia y eficacia.

Recursos Financieros

Son los valores monetarios que pueden ser propios o ajenos, de los que dispone la empresa para hacer frente a sus obligaciones e inversiones. Tienen gran importancia, dado que si no hay dinero no se puede adquirir los recursos materiales, remunerar al recurso humano, ni desarrollar los recursos técnicos.

- **Recursos Financieros Propios:** Dinero en efectivo, capital, utilidades.
- **Recursos Financieros Ajenos:** Préstamos bancarios de proveedores y acreedores, emisión de valores como los bonos, cédulas.

Recursos Técnicos

Los recursos técnicos son los modelos o métodos que nos sirven como herramientas para lograr que los recursos humanos, financieros y materiales cumplan con sus propósitos y de esta forma, la empresa funcione correctamente.

Recursos Materiales

Los recursos materiales de una empresa es el conjunto de elementos o factores fundamentales tangibles y cuantificables, por ejemplo:

- **Instalaciones:** inmovilizados varios (edificios, terrenos, oficinas, almacenes, otros).
- **Equipo:** maquinaria, equipo de cómputo, equipo de transporte, herramientas, otros).
- **Materiales y suministros diversos:** inventarios, materia prima, artículos de oficina, suministros de producción, otros).

4.1.4 Clasificación

Como afirma Espejo y López (2018), existen diversos criterios en los que una empresa se puede clasificar como:

Por la actividad.

Industriales. La actividad básica de este tipo de empresas es la compra de materias primas para transformarlas en productos terminados para su posterior comercialización. Ejemplos: empresas industriales que fabrican muebles, zapatos, ropa, etc.

Comerciales. Son aquellas empresas que se dedican a la adquisición de bienes o productos, con el objeto de comercializarlos sin realizar transformación alguna y obtener ganancias. Ejemplos: supermercados, librerías, mueblerías, empresas que comercializan autos, equipos informativos, entre otros.

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

Extractivas. Son aquellas empresas que se dedican a la explotación de los recursos que se encuentran en el subsuelo. Ejemplos: empresas que se dedican a la extracción de petróleo, gas natural, piedras preciosas, explotación de minas, entre otros.

Agropecuarias. Son las empresas que realizan actividades de agricultura y ganadería. Ejemplos: granjas agrícolas, porcinas, haciendas ganaderas, florícolas, entre otros.

Por el sector al que pertenecen.

Públicas. Son entidades creadas por la constitución o Ley, por Actos Legislativos seccionales (Ordenanzas) para la prestación de servicios públicos, constituyéndose como personas jurídicas

de derecho público. Ejemplos: Organismos y entidades del Gobierno Nacional, de las funciones Ejecutiva, Legislativa y Judicial; Organismos Electorales, Organismos de Control y Regulación, Organismos de Régimen Seccional; Consejos Provinciales y Municipales, entre otros.

Privadas. Son personas naturales o jurídicas de derecho privado, que se dedican a la producción, comercialización de bienes y servicios. Ejemplos: Vilcabamba, Internacional de Aguas Cía. Ltda., Grupo Procubano, profesionales, trabajadores autónomos, comisionistas, entre otros.

Mixtas. El capital de las empresas mixtas está constituido por aportes del sector privado y del sector público. Ejemplos: Compañía de Economía Mixta Austrogas, Compañía de Economía Mixta Lojagas.

Por el tamaño.

Microempresas. Son pequeñas unidades económicas, por lo general se inician como emprendimientos personales, familiares o artesanales. Se caracterizan por tener máximo 9 empleados, ventas brutas anuales y activos totales hasta \$5.100.000.

Pequeñas. Son aquellas empresas que realizan actividades económicas y productivas; manejan entre 10 y 49 empleados, ventas brutas anuales de \$100.001 a \$1.000.000 y activos totales de \$100.001 hasta \$5750.000.

Medianas. Este tipo de empresas tienen entre 50 y 199 empleados, ventas brutas anuales de \$1.000.001 a \$5.000.000 y activos totales de \$750.001 a \$53.999.999.

Grandes. Este tipo de empresas tienen 200 o más empleados, ventas brutas anuales desde \$5.000.001 y activos totales mayor o igual a \$94.000.000.

Por la función económica.

Primarias. Son las empresas de explotación (minera, forestal, productos del mar, etc.), las agropecuarias (agricultura y ganadería) y las de construcción. Ejemplos: granjas y haciendas agrícolas, empresas mineras, empresas de explotación petrolera, empresas de pesca de atún, camarón y otros productos del mar, entre otros.

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

Terciarías. Son las empresas dedicadas exclusivamente a la prestación de servicios como salud, educación, transporte, hospedaje, seguros, financieros, etc. Ejemplos: hospitales, clínicas, colegios, universidades, hoteles, cooperativas de transporte, entre otros.

Por la constitución.

Negocios unipersonales o individuales. Pueden constituirse ante un juez de lo civil, como Compañía Unipersonal de Responsabilidad Limitada, exclusivamente con un socio, quien se llama gerente propietario, el aporte de capital no podrá ser inferior a la remuneración básica mínima unificada multiplicada por diez, debe pagarse íntegramente al momento de la constitución. Ejemplos: Ferretería “San Agustín”, Cía. Ltda. Unipersonal, Comercial Mil Maravillas.

Sociedades o compañías. Se constituyen con el aporte de capital de varias personas naturales o jurídicas, se clasifican en sociedades de hecho y de derecho. Ejemplos: Banco de Loja S.A., Empresa Eléctrica Regional del Sur S.A., Distribuidora Fernández Hnos., entre otros.

Fideicomisos. Es un contrato en virtud del cual una o más personas llamadas constituyentes, transfieren de manera temporal e irrevocable la propiedad de bienes muebles o inmuebles que

existen o se espera que existan a un tercero que conforma un patrimonio autónomo, para que lo administre.

Consortios o asociaciones de empresas. Son asociaciones económicas en las que una serie de empresas buscan desarrollar una actividad conjunta mediante la creación de una nueva sociedad. Es el acuerdo por el cual los accionistas de empresas independientes acceden a entregar el control de sus acciones a cambio de certificados del consorcio que les dan derecho a participar en las ganancias comunes. También, se define como la asociación de individuos y/o personas jurídicas en un grupo, patrocinado por una empresa administradora, con el fin de proporcionar a sus miembros la adquisición de bienes a través de la autofinanciación.

Instituciones sin fines de lucro. Son aquellas que se constituyen con la finalidad de prestar servicios sin ánimo de lucro, con finalidad social, el financiamiento procede de donaciones o aportes de personas, instituciones y organizaciones de todo tipo. Ejemplos: Fundaciones, Asociaciones, Organismos no Gubernamentales, instituciones educativas, entre otros.

Por la inversión de capital.

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

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

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

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

Grupos empresariales. Son los conjuntos de varias entidades controladoras, con sus respectivas subsidiarias, asociadas y negocios conjuntos, que tienen finalidades específicas y se orientan bajo una dirección común (pp. 18-20).

4.2 Empresa Comercial

Según Gamboa y Santiago (2017) las empresas comerciales “ son aquellas que se dedican a la compra - venta de productos sin transformar, con la finalidad de obtener ganancias y brindar un bien a la sociedad” (p. 22).

En conclusión, podemos determinar que las empresas comerciales son aquellas unidades económicas dedicadas a la compra y venta de uno o varios tipos de productos, cuya finalidad es la obtención de beneficios económicos, mediante la satisfacción de necesidades colectivas.

4.2.1 Importancia

Las empresas comerciales son de vital importancia, ya que, son las entidades encargadas de satisfacer las necesidades de la población, tiene por función llevar a cabo la relación de intercambio de productos en el mercado, a través, del intercambio de productos terminados a otras empresas para que comercialicen con estos o al consumidor final para satisfacer necesidades colectivas, de igual manera este tipo de empresas contribuyen a la generación de empleo y riqueza del país en donde se encuentren.

4.2.2 Clasificación

Las empresas comerciales se pueden clasificar en:

Mayoristas; Realizan ventas en grandes volúmenes de acuerdo con políticas específicas a minoristas, que a su vez distribuyen el producto al consumidor final.

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

Comisionistas; Su trabajo es vender productos que los fabricantes les dan a consignación, por lo que obtienen por esta actividad una comisión o ganancia (Luna, 2015, p. 9).

4.3 Administración

Según Hellriegel, Jackson, y Slocum (2017) “Administrar significa tomar las decisiones que guiarán a la organización por las etapas de planeación, organización, dirección y control” (p. 8).

De acuerdo con Ramírez (2010) la administración es una actividad humana por medio de la cual las personas procuran obtener unos resultados, la administración debe entenderse entonces como el conjunto de principios y técnicas que configuran una teoría, ciencia o un arte que el hombre aplica en las actividades de planear, organizar, dirigir, coordinar y controlar (p. 6).

4.3.1 Importancia

Como lo hace notar Luna (2015) la importancia de la administración en la naturaleza humana, es básica para todo proyecto social, sin la aplicación de estas los resultados seguramente no serían confiables.

- La administración global, es necesario en todo organismo social, no importa en qué parte del mundo se encuentre.

- Sirve para los recursos funcionen en forma sinérgica.
- Toda función que realice tiene como base principal que al tomarla en cuenta se logren buenos resultados.
- Al aplicar la administración correctamente, las empresas logran bases confiables, para posteriormente, diversificarse.
- Con la Administración se alcanza la calidad total en todo organismo social (pp. 32-33).

4.3.2 Objetivos

La administración persigue fines integrales, que generalmente se ubican como:

Objetivos sociales; Son los fines que busca alcanzar la administración para contribuir al bienestar de la sociedad.

Objetivos económicos; Son los fines que la administración persigue lograr para obtener beneficios económicos en el organismo que se lleva a cabo.

Objetivos organizacionales; La administración coordina los recursos de la empresa, por tal motivo, uno de sus fines básicos es optimizar la coordinación de los recursos de la empresa que se trate (Luna, 2015, p. 33).

4.3.3 Características

De acuerdo con Luna (2015) en la Administración se identifican determinadas características particulares, que la hacen diferente de otros conocimientos.

- **Universalidad:** La realidad de la administración se aplica en todo organismo social existente, sean nacionales o internacionales, públicas o privadas, de todos los giros y tamaños.

- **Especificidad o propósito:** El conocimiento administrativo tiene un carácter específico, dado que es un medio efectivo para lograr que se haga el trabajo, por lo consecuente no puede confundirse con otras disciplinas afines.
- **Unidad temporal:** El proceso administrativo se integra por etapas, fases, elementos que en el transcurso del tiempo se están aplicando sinérgicamente, es decir, no cabe el aislamiento. El dinamismo de la administración abarca todas sus partes que la forman y éstas se dan como un proceso de mejora continua.
- **Unidad jerárquica o amplitud del ejercicio:** La administración se ejerce en todos los niveles del organismo social, vertical y horizontal.
- **Interdisciplinaria:** La administración es semejante a todos aquellos conocimientos relacionados con la eficacia y eficiencia del trabajo.
- **Valor instrumental:** La administración es el medio para alcanzar un fin, por conducto de ésta, se logran alcanzar resultados prácticos.
- **Flexibilidad:** La Administración contempla un margen de holgura para satisfacer las expectativas del organismo social en la que se realiza (pp. 33-34).

4.3.4 Decisiones

Para Van Horne y Wachowicz (2010) la administración se ocupa de la adquisición, el financiamiento y la administración de bienes con alguna meta global en mente, por ello la función de decisión de la administración puede desglosarse en tres áreas importantes: decisiones de inversión, financiamiento y administración de bienes.

Decisión de inversión; La decisión de inversión es la más importante de las tres decisiones primordiales de la compañía en cuanto a la creación del valor, comienza con una determinación de la cantidad total de bienes necesarios para la compañía.

Decisión financiera; La segunda decisión importante de la compañía es la decisión financiera, la política de dividendos debe verse como parte integral de la decisión financiera de la compañía. Una vez que se decide la mezcla de financiamiento, el director financiero aún debe determinar la mejor manera de reunir los fondos necesarios.

Decisión de administración de bienes; La tercera decisión importante de la compañía es la decisión de administración de bienes, una vez que se adquieren los bienes y se obtiene el financiamiento adecuado, hay que administrar esos bienes de manera eficiente. El director financiero tiene a su cargo responsabilidades operativas de diferentes grados en relación con los bienes existentes, estas responsabilidades requieren que se ocupe más de los activos corrientes que de los activos fijos (pp. 2-3).

4.4 Administrador Financiero

De acuerdo con Padilla (2017) el Administrador Financiero es la persona que desempeña una función básica en la planeación, organización, control y en la aplicación y optimización de recursos (humanos, económicos, financieros, materiales, tecnológicos, información y comunicación) de una empresa, obteniendo fondos necesarios y aplicándolos para fines rentables (pág. 24).

El papel del Administrador Financiero va desde el presupuesto, el pronóstico y el manejo de efectivo, hasta la administración crediticia, el análisis de inversiones, la obtención y procesamiento de fondos, por lo tanto el papel de un administrador financiero dentro de la empresa es de mucha importancia, porque la responsabilidad que tiene, radica en las funciones que están relacionadas

con la creación de valor, la inversión y la maximización de la riqueza o patrimonio de los accionistas de la empresa.

4.4.1 Funciones del Administrador Financiero

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

- Administrar adecuadamente los activos de una empresa y fijar los niveles adecuados u óptimos de cada tipo de activo circulante, y decidir sobre los activos a invertir.
- Administrar adecuadamente el pasivo y el capital de una empresa, para conocer el financiamiento más provechoso en los diferentes plazos, y así disminuir costos.
- Realizar el análisis y la planeación financiera para conocer en donde se sitúa y evaluar los requerimientos de producción, a través de los estados financieros, generando indicadores financieros.
- Conocer las fuentes de financiamiento a corto, mediano y largo plazo, así como las tasas de interés que se generan para buscar los financiamientos en los montos necesarios y al más bajo costo (Robles, 2012, pp. 18-19).

4.4.2 Responsabilidades del Administrador Financiero

Entre las responsabilidades más importantes del Administrados Financiero se encuentran las siguientes:

- **Coordinación y control de las operaciones;** Esta función se refiere a que el administrador financiero debe coordinarse con los responsables de los departamentos para asegurar que la

empresa u organización opere de manera eficiente, y así obtener los mejores resultados financieros.

- **Realización del presupuesto y planeación a largo plazo;** Se refiere a realizar conjuntamente con los directivos y con los responsables de cada departamento, el presupuesto y la planeación a largo plazo, para presentar las estimaciones y pronósticos relacionados al futuro de la empresa, en relación al manejo de los recursos monetarios.
- **Decisiones de inversión y financiamiento de bienes de capital e inventarios;** Se refiere al análisis de los activos que son productivos, y de indicadores financieros que demuestren donde se deben realizar las inversiones para generar las mayores tasas de rendimiento; crecimientos en ventas; así como inversiones en la planta, en equipos e inventarios, para que generen dinero y obtener sobrantes, y de este modo, hacer inversiones financieras; además, conocer donde obtener financiamientos al más bajo costo y en los montos necesarios.
- **Administración de las cuentas por cobrar y el efectivo;** Es muy importante esta función, pues se refiere a analizar el capital de trabajo que debe tener una organización para que funcione perfectamente, sin que falte o sobre dinero, sino que exista el monto adecuado para cubrir todas las necesidades.
- **Relación de los mercados financieros;** En la actualidad, las grandes empresas buscan la manera de interactuar con el mercado financiero, donde el dinero se convierte más fácilmente en más dinero, aunque con mayor riesgo; sin embargo, es más atractivo para los grandes capitales transnacionales o como fuente de financiamiento para aquellas empresas que pretenden crecer. Este capital que se invierte en el mercado financiero debe ser dinero sobrante de la operación normal de cada una de las empresas, ya que éstas, deben generar

su propio flujo de efectivo excedente que les permitan generar más efectivo (Robles, 2012, pp. 19-20).

Por lo tanto, el papel del administrador financiero es muy importante, debido a que las organizaciones lo que pretenden es obtener mayores ganancias.

4.5 Administración Financiera

La Administración Financiera es el área de la Administración que cuida de los recursos financieros de la empresa, esta se centra en dos aspectos importantes como son la rentabilidad y la liquidez (Padilla, 2017, p. 6).

Es aquella disciplina que, mediante el auxilio de otras, tales como la contabilidad, el derecho y la economía, trata de optimizar el manejo de los recursos humanos y materiales de la empresa, de tal suerte que, sin comprometer su libre administración y desarrollos futuros, obtenga un beneficio máximo y equilibrado para los dueños o socios, los trabajadores y la sociedad (Robles, 2012, pp. 9-10).

4.5.1 Objetivos

Para alcanzar los objetivos de la empresa, deben fijarse las metas que pretende la administración financiera, siendo entre otras las siguientes:

- Planear el crecimiento de la empresa, visualizando por anticipado sus requerimientos, tanto táctica como estratégicamente.
- Captar los recursos necesarios para la marcha de la empresa.
- Asignar el óptimo aprovechamiento de los recursos financieros.
- Minimizar la incertidumbre de la inversión (Madroño, 2016, p. 6).

4.5.2 Proceso de la Administración Financiera

El proceso administrativo es el conjunto de pasos técnicamente estructurados que, de manera sistemática y a través del esfuerzo humano, coordinan los recursos para lograr la eficiencia que permite a la empresa alcanzar sus objetivos organizacionales.

Los administradores son los responsables de planear, organizar y dirigir las acciones dentro de las organizaciones, para ello se lleva a cabo cinco funciones básicas que conforman lo que se conoce como proceso administrativo.

Se llama proceso administrativo porque dentro de las organizaciones se sistematiza una serie de actividades importantes para el logro de objetivos: en primer lugar, estos se fijan, después se delimitan los recursos necesarios, se coordinan las actividades y por último se verifica el cumplimiento de los objetivos.

Planeación: Consiste en determinar los objetivos y cursos de acción; en ella se determina:

- Las metas de la organización.
- Las mejores estrategias para lograr los objetivos.
- Las estrategias para llegar a las metas planteadas.

Organización: Consiste en distribuir el trabajo entre el grupo, para establecer y reconocer las relaciones y la autoridad necesaria, implica:

- Diseño de tareas y puestos.
- Designar a las personas idóneas para ocupar los puestos.
- La estructura de la organización.
- Los métodos y procedimientos que se emplearán.

Integración: Es la función a través de la cual se eligen y obtienen los recursos humanos necesarios para poner en marcha las operaciones.

Dirección: consiste en conducir el talento y el esfuerzo de los demás para lograr los resultados esperados, implica:

- Determinar cómo se dirigirá el talento de las personas.
- Determinar el estilo de dirección adecuado.
- Orientar a las personas al cambio.
- Determinar estrategias para la solución de problemas, así como la toma de decisiones.

Control: consiste en la revisión de lo planteado y logrado; implica determinar:

- Las actividades que necesitan ser controladas.
- Los medios de control que se emplearán (Blandez, 2014).

4.6 Diagnóstico Financiero

El diagnóstico se puede entender como el estudio de la información proporcionada por la contabilidad e información disponible, para determinar la situación financiera de la empresa o de un área específica de ésta; la contabilidad muestra cifras históricas que no necesariamente determinan lo que sucederá en el futuro, por lo que es necesario recurrir a otro tipo de información cuantitativa y cualitativa que complemente la contable y permita conocer con precisión la situación del negocio.

El diagnóstico se puede definir de acuerdo a Luna (2014) como el proceso de investigar cómo funciona la empresa en el presente y obtener información precisa para planear las intervenciones del cambio. El diagnóstico de la empresa también se entiende como la conclusión del estudio de

investigación de la situación real de la compañía, que detectan alteraciones negativas como las debilidades y amenazas, que serán la base para planear el cambio y perfeccionar el funcionamiento.

Cuando se detecta que la empresa tiene problemas, se investigan las causas en las que interviene el capital humano según su responsabilidad correspondiente; se reúne información precisa, además de que se analizan y obtienen conclusiones para planear las acciones y ponerlas en práctica para una mejora continua (p. 4).

De acuerdo a lo expresado anteriormente, podemos decir que el diagnóstico financiero es una herramienta, mediante la cual se puede determinar la situación económica y financiera de la empresa basándose en información proporcionada por la contabilidad, de igual modo el diagnóstico es definido como un proceso de investigación en el que se determina la situación real en la que se encuentra la empresa, para la correcta toma de decisiones y el mejoramiento de la misma.

4.6.1 Importancia

La importancia del diagnóstico consiste en aprovechar de manera efectiva las potencialidades de crecimiento y desarrollo de una empresa, se fundamenta en el conocimiento preciso de sus puntos fuertes y débiles, además de sus oportunidades y amenazas; de ahí la importancia de que en forma planeada se realice un diagnóstico estratégico e integral de la empresa, un diagnóstico bien realizado indicará a la empresa y a la alta dirección una serie de funciones que mejorará la efectividad; cuando se posee conciencia real y dominio total de los conocimientos aumentarán las posibilidades de aplicarlos con mayor eficiencia. La importancia del diagnóstico radica en:

- En el proceso de análisis, es útil para averiguar el funcionamiento de la empresa, ya que se cuenta con información para tomar decisiones de cambio y generar una mejora continua.

- Fundamenta el modelo estratégico a seguir en el futuro con base a la problemática y las aspiraciones de la empresa.
- Constituye la sinergia entre el estudio, la investigación y la planeación de funciones, al identificar debilidades.
- En un análisis interno y externo de la empresa, ubica las debilidades, fortalezas, amenazas y oportunidades; mismas que determinan las intervenciones correspondientes para lograr una mejora continua.
- Mediante la investigación identificará la situación real de la empresa y estudiará las medidas correctas para su mejoramiento (Luna, 2014, pp. 3-4).

4.6.2 Proceso

Dentro del diagnóstico podemos determinar una serie de fases que permitirán su correcto desarrollo, de acuerdo con Gil (2004) las fases del diagnóstico 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 permitan 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 obteniendo por ejemplo datos contables o de mercado, información de carácter cualitativo o cuantitativo, etc.

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.

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, endeudamiento).

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 y la opinión personal del analista así como los diferentes argumentos

que la soportan, junto al informe elaborado se 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).

4.6.3 Características

Las características que debe tener el diagnóstico empresarial para que sea la base de un mejoramiento son:

- Debe ser realizado siguiendo un enfoque estratégico, el resultado del diagnóstico será la base para que la empresa a mediano y a largo plazo funcione estratégicamente en forma sostenible de acuerdo con su misión, visión, valores, objetivos, análisis, implantación y retroalimentación del proceso estratégico para lograr una mejora continua.
- Debe incluir todas las áreas de la empresa, toda la estructura de la empresa es básica iniciando con el nivel estratégico, táctico y operativo, que se encuentra verticalmente, al aplicar el diagnóstico en esta, es importante que todas las áreas sean tomadas en consideración en el resultado.
- Debe definir un ejercicio periódico no ocasional ni extraordinario, lo recomendable es que en la fase de planeación en el elemento programación se calendarice la realización del diagnóstico, dado que representa la mayor forma de analizar y medir el desarrollo de la empresa a través del tiempo, la empresa puede precisar la realidad actual, para mejorar con el tiempo y buscar la efectividad total con la planeación.
- Debe realizarlo el recurso humano interno o externo con actitud integral, el recurso humano que dirige el diagnóstico de la empresa deber tener la capacidad profesional tanto teórica como práctica para que la investigación y el análisis se desarrolle sobre la metodología correcta, el profesional puede ser interno o un consultor externo, el personal restante debe

ser sensibilizado y capacitado para que funcione como equipo de alto desempeño y el resultado del diagnóstico será a base para una mejora continua (Luna, 2014, pp. 4-5).

4.7 Matriz FODA

Un elemento esencial al evaluar la situación general de una empresa, es examinar sus recursos y capacidades competitivas, en términos del grado al que le permiten aprovechar sus mejores oportunidades comerciales y defenderse de amenazas externas a su bienestar futuro.

La herramienta más sencilla y fácil de aplicar para este examen se conoce como análisis FODA, llamado así porque se trata de las fortalezas y debilidades de los recursos de una empresa, así como sus oportunidades y amenazas externas, un análisis FODA excelente ofrece las bases para idear una estrategia que capitalice los recursos de la empresa, se dirija a aprovechar sus mejores oportunidades y la proteja de las amenazas a su bienestar (Thompson, Peteraf, Gamble, y Strickland, 2012, pp. 100-104).

4.7.1 Importancia

El acrónimo FODA está compuesto de cuatro elementos: Fortalezas, Oportunidades Debilidades y Amenazas, es un marco de planificación estratégica utilizado de forma genérica en la evaluación de todo tipo de organizaciones, proyectos o actividades. Por lo tanto, es una herramienta importante para el análisis de la situación que ayude a los directivos de diversos sectores a identificar factores organizacionales y ambientales, centrándose en dos dimensiones: La dimensión interna que incluye factores organizacionales, también fortalezas y debilidades y la dimensión externa que incluye factores ambientales, también oportunidades y amenazas (Goig, Quintanal y Trillo, 2021).

TABLA N° 1

MATRIZ FODA

FORTALEZA

OPORTUNIDADES

DEBILIDADES

AMENAZAS

FUENTE: Thompson, Peteraf, Gamble y Strickland,
ELABORADO POR: La Autora

El análisis FODA proporciona información útil para hacer coincidir los recursos y capacidades de la organización con el entorno social en el que opera.

Por lo tanto, las fortalezas y oportunidades son útiles para lograr los objetivos de la entidad, siendo factores favorables para las organizaciones. Las debilidades y amenazas son perjudiciales para lograr los objetivos organizacionales y, por lo tanto, son desfavorables para las organizaciones (Goig, Quintanal, y Trillo, 2021).

4.7.2 Factores Internos.

Hace referencia a los aspectos fuertes y débiles de una organización, que se identifican al examinar los elementos en su entorno, estos deben ser detectados de manera oportuna para tratar de corregirlos o evitarlos, mediante la utilización de medidas correctivas.

- **Fortalezas;** Es algo en lo que la organización es competente, se traduce en aquellos elementos o factores que estando bajo su control, mantiene un alto nivel de desempeño, generando ventajas o beneficios presentes con posibilidades atractivas en el futuro.
- **Debilidades;** Significa una deficiencia o carencia, algo en lo que la organización tiene bajos niveles de desempeño y por tanto es vulnerable, denota una desventaja ante la competencia, con posibilidades pesimistas o poco atractivas para el futuro (Ramírez, 2017).

4.7.3 Factores Externos.

Las oportunidades y amenazas ambientales se determinan examinando los elementos que están fuera del entorno de la organización, constituyen aquellos aspectos que pueden generar un impacto positivo o negativo en la gestión empresarial y sobre los cuales la organización no puede ejercer ningún tipo de control.

- **Oportunidades;** Son aquellas circunstancias del entorno que son potencialmente favorables para la organización y pueden ser cambios o tendencias que se detectan y que pueden ser utilizados ventajosamente para alcanzar o superar los objetivos.
- **Amenazas;** Son factores del entorno que resultan en circunstancias adversas que ponen en riesgo el alcanzar los objetivos establecidos. Son eventos o circunstancias que pueden ocurrir en el mundo exterior y que pudieran tener un impacto negativo en el futuro de la entidad (Ramírez, 2017).

4.8 Matriz de Evaluación de Factores Internos

Este instrumento sirve para formular estrategias; resume y evalúa las fortalezas y debilidades más importantes dentro de las áreas funcionales de una organización y además ofrece una base para identificar y evaluar las relaciones entre dichas áreas, es decir, es una herramienta que permite realizar una auditoría interna y así entender las fortalezas y debilidades de una empresa o de alguna de sus áreas funcionales.

4.8.1 Procedimiento para su elaboración

1. Realizar una lista en forma específica tanto de las fortalezas como debilidades que afectan a la entidad.
2. Asignar un peso relativo a cada factor de 0,00 (no es importante), a 1,00 (muy importante), el peso indica la importancia relativa que tiene ese factor para alcanzar el éxito. Las fortalezas suelen tener pesos más altos que las debilidades. La suma de todos los pesos asignados a los factores debe sumar 1,00.
3. Asignar una calificación de 1 a 4, a cada uno de los factores determinantes para el éxito con el objeto de indicar si las estrategias presentes de la entidad están respondiendo con eficacia al factor. Las calificaciones se basan en la eficacia de las estrategias de la entidad.
4. Multiplicar el peso de cada factor por su calificación para obtener una calificación ponderada.
5. Sumar las calificaciones ponderadas de cada una de las variables para determinar el total ponderado de la organización.

El total ponderado más alto que puede obtener la organización es 4,00 y el total ponderado más bajo posible es 1,00. El valor del promedio ponderado es 2,50. Un promedio ponderado de 4,00 indica que la organización está respondiendo de manera excelente a las oportunidades y amenazas

existentes en su industria, lo que quiere decir que las estrategias de la entidad están aprovechando con eficacia las fortalezas existentes y minimizando los posibles efectos negativos de las debilidades.

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

Un promedio ponderado de 1,00 indica que las estrategias de la entidad no están capitalizando muy bien esta fortaleza como lo señala la calificación (Maza, 2019, pp. 52-56).

TABLA N° 2

MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES INTERNOS			
FACTORES INTERNOS FORTALEZAS	PONDERACIÓN	CALIFICACIÓN	RESULTADO
FACTORES INTERNOS DEBILIDADES	PONDERACIÓN	CALIFICACIÓN	RESULTADO
TOTAL			

FUENTE: Rojas “Procedimiento para la elaboración de un análisis FODA”
ELABORADO POR: La Autora

4.9 Matriz de Evaluación de Factores Externos

La Matriz de Factores Externos es una herramienta de diagnóstico que permite realizar un estudio de campo, facilita resumir y evaluar información económica, social, cultural, política, tecnológica y competitiva, es decir, la matriz es una herramienta de diagnóstico que permite realizar un estudio de campo, permitiendo identificar y evaluar los diferentes factores externos que pueden influir con el crecimiento y expansión de la empresa.

4.9.1 Procedimiento para su elaboración

1. Realizar una lista en forma específica tanto de las oportunidades como amenazas que afectan a la entidad.
2. Asignar un peso relativo a cada factor de 0,00 (no es importante), a 1,00 (muy importante), el peso indica la importancia relativa que tiene ese factor para alcanzar el éxito. Las oportunidades suelen tener pesos más altos que las amenazas. La suma de todos los pesos asignados a los factores debe sumar 1,00.
3. Asignar una calificación de 1 a 4, a cada uno de los factores determinantes para el éxito con el objeto de indicar si las estrategias presentes de la entidad están respondiendo con eficacia al factor. Las calificaciones se basan en la eficacia de las estrategias de la entidad.
4. Multiplicar el peso de cada factor por su calificación para obtener una calificación ponderada.
5. Sumar las calificaciones ponderadas de cada una de las variables para determinar el total ponderado de la organización.

Si la sumatoria de los resultados ponderados da un valor mayor a 2,5 indica que la entidad está respondiendo de manera excelente a las oportunidades y amenazas existentes, si este es menor a

2,5 significa que la entidad no está aprovechando sus oportunidades ni evitando las amenazas (Maza, 2019, pp. 52-56).

TABLA N° 3

MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES EXTERNOS			
FACTORES INTERNOS	PONDERACIÓN	CALIFICACIÓN	RESULTADO
OPORTUNIDADES			
FACTORES INTERNOS	PONDERACIÓN	CALIFICACIÓN	RESULTADO
AMENAZAS			
TOTAL			

FUENTE: Rojas “Procedimiento para la elaboración de un análisis FODA”
ELABORADO POR: La Autora

4.10 Estados Financieros

De acuerdo con Mendoza y Ortiz (2016) una empresa debe preparar diferentes estados financieros, que constituyen el principal propósito de la contabilidad financiera y se definen como la síntesis del proceso financiero. Los estados se realizan con el fin de conocer la situación financiera y los resultados económicos producto de las actividades de un periodo determinado.

La información que se presenta en los estados financieros sirve para:

- Tomar decisiones de inversión y crédito.

- Evaluar la gestión gerencial, la solvencia, liquidez de la empresa y la capacidad de generar fondos.
- Conocer el origen y las características de los recursos, para estimar la capacidad financiera de crecimiento, de financiamiento y de inversión.
- Formularse un juicio sobre los resultados financieros de la administración, en cuanto a la rentabilidad, solvencia, generación de fondos y capacidad de desarrollo empresarial (Espejo y López, 2018).

En conclusión, podemos determinar que los estados financieros son informes que muestran la imagen fiel de la empresa, es decir, son documentos que recopilan información económica y financiera de una empresa, bienes que esta posea, así como sus deudas, evolución del patrimonio y los resultados obtenidos durante un periodo económico, los cuales sirven como base para la correcta toma de decisiones y para mantener informados a los diferentes usuarios de la entidad.

4.10.1 Importancia

Los Estados Financieros son muy importantes porque estos proporcionan información a los propietarios y los acreedores de la empresa, acerca de la situación actual de ésta, y de esta manera, tanto los propietarios como acreedores pueden fijar metas de desempeño y así evitar un déficit (Ortiz, 2018).

Es decir, los estados financieros son el recurso que permite tener una visión clara y precisa de las finanzas de una empresa en un periodo determinado, con el objeto de conocer la situación financiera y los resultados económicos obtenidos como resultados de la actividad de la empresa.

4.10.2 Finalidad

Los estados financieros constituyen una representación estructurada de la situación financiera y del rendimiento financiero de una entidad.

El objetivo de los estados financieros es suministrar información acerca de la situación financiera, el 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 decisiones económicas. Los estados financieros también muestran los resultados de la gestión realizada por los administradores con los recursos que les han sido confiados.

Para cumplir con este objetivo, los estados financieros suministrarán la siguiente información acerca de una entidad:

- Activos
- Pasivos
- Patrimonio Neto
- Ingresos y Gastos, en los que se incluyen las ganancias y/o pérdidas
- Aportaciones de los propietarios y las distribuciones a los mismos en su condición de tales
- Flujos de Efectivo

Esta información junto con la contenida en las notas, ayudará a los usuarios a predecir los flujos de efectivo futuros de la entidad y, en particular, su distribución temporal y el grado de certidumbre (Espejo y López, 2018).

4.10.3 Objetivos

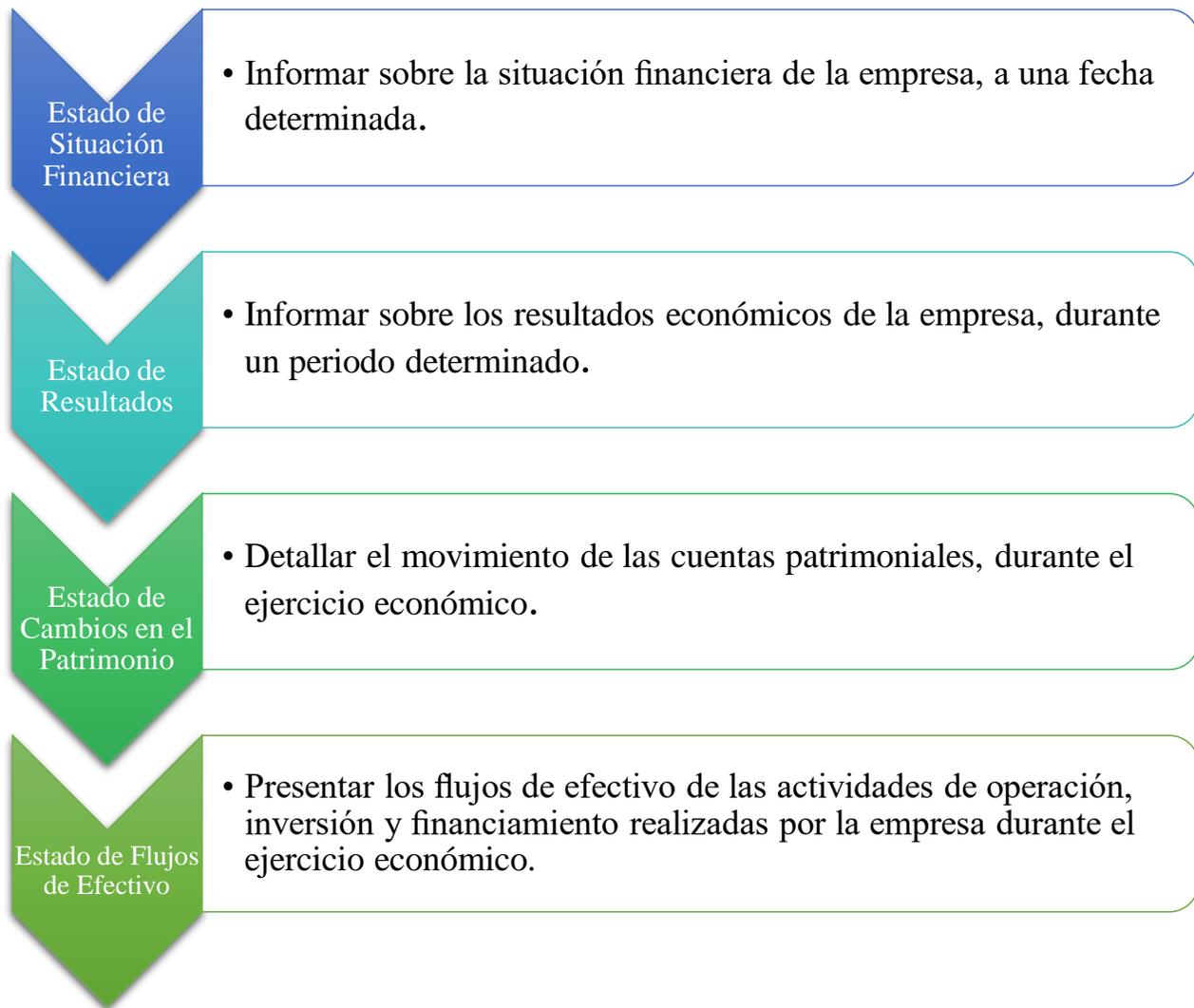


Figura 3: Objetivos Estados Financieros

Elaborado por: Espejo y López

4.10.4 Usuarios

De acuerdo con Córdoba (2014) los usuarios de los estados financieros, los utilizan para tomar decisiones económicas, como los accionistas, socios, acreedores, hacienda pública, trabajadores, inversionistas que acuden al mercado de valores y autoridades:

- Los inversionistas necesitan información contable debido a que están interesados en conocer los futuros beneficios que obtendrán si adquieren o conservan un instrumento financiero o un instrumento patrimonial.
- Los acreedores y proveedores necesitan conocer si la empresa contará con el efectivo para cumplir con los compromisos de pago a corto y a largo plazo, y sobre la capacidad de generar utilidades.
- El público en general y sus representantes, necesitan información financiera para conocer la transparencia con la que se han manejado los recursos.

4.10.5 Clasificación

De acuerdo con Espejo y López (2018) los Estados Financieros se definen de la siguiente manera:

Estado de Situación Financiera. El estado de situación financiera es el informe que presenta de manera detallada, completa y razonable los importes de las partidas del activo, pasivo y patrimonio a una fecha determinada, en base a estándares internacionales que permiten la comprensibilidad, confiabilidad y comparabilidad de la información financiera. Constituye una herramienta fundamental para la toma de decisiones de inversores, prestamistas y propietarios; por otra parte, el estado de situación financiera refleja la gestión financiera realizada por los administradores de la empresa.

Estado de Resultados. El estado del resultado integral es un informe financiero que presenta de manera ordenada y clasificada los ingresos provenientes de las actividades del giro del negocio; los costos y gastos que se generen de dichas actividades en un periodo determinado y la utilidad o pérdida del ejercicio. La diferencia entre los ingresos y gastos constituye el rendimiento o utilidad

del ejercicio económico; cuando los gastos son mayores a los ingresos, el resultado es una pérdida del ejercicio económico.

La utilidad del ejercicio constituye la base para el cálculo de la participación a trabajadores, luego de deducir ésta, se determina el impuesto a la renta, obteniendo la utilidad neta del ejercicio; a continuación, se presentan los otros resultados integrales que no afectan a los resultados del ejercicio, para determinar el resultado integral total del ejercicio.

Estado de Flujo de Efectivo. El Estado de flujos de efectivo provee a los usuarios de los estados financieros, información fundamental, condensada y comprensible, sobre los movimientos de ingresos y egresos del efectivo y equivalentes al efectivo de la empresa durante un periodo determinado, sirve de base para evaluar la capacidad de generar efectivo y equivalentes al efecto y las necesidades de financiamiento de la entidad.

Estado de Cambios en el Patrimonio Neto. El Estado de cambios en el patrimonio neto representa la evolución del patrimonio de una empresa, durante el ejercicio económico, identificando el origen de los cambios producidos, de tal manera que permita conciliar el patrimonio neto inicial con el patrimonio neto final (pp. 518-526).

4.11 Análisis Financiero

De acuerdo con Gutiérrez y Gutiérrez (2018) el Análisis Financiero es el estudio de la información contable histórica de la empresa con el fin de identificar sus fortalezas y debilidades. Tal estudio normalmente se lleva a cabo a través de indicadores que establecen relaciones entre diferentes cuentas de los estados financieros para:

- Analizar el pasado y la situación actual de la empresa en aspectos que interesan al analista.

- Hacer comparaciones relativas con otras empresas, ya que debido al tamaño de las diferentes empresas las comparaciones absolutas no tienen sentido.
- Observar tendencias de los resultados de la empresa y vislumbrar las estrategias que ha seguido en el pasado.
- Describir las áreas críticas de la empresa y visualizar las fortalezas y debilidades.

El Análisis Financiero es una técnica o herramienta que, mediante el empleo de métodos de estudio, permite entender y comprender el comportamiento del pasado financiero de una entidad y conocer su capacidad de financiamiento e inversión propia. El Análisis Financiero es un Proceso crítico dirigido a evaluar la posición financiera presente y pasada, y los resultados de las operaciones de una empresa con el objeto de establecer las mejores estimaciones y predicciones posibles sobre las condiciones y resultados futuros (Nuñez, 2016, p.75).

Como se mencionó anteriormente, el análisis financiero es una herramienta que permite el estudio de las diferentes cuentas que conforman los estados financieros básicos de una unidad económica, lo que permite evaluar la posición económica - financiera pasada y presente de la empresa a través de una serie de indicadores financieros.

4.11.1 Importancia

El Análisis Financiero es el que hace que la contabilidad sea útil a la hora de tomar decisiones, puesto que, si la contabilidad no es interpretada, no proporciona ninguna información importante a la empresa, de esto se deriva la importancia que tiene una herramienta como el análisis financiero, para hacer que la información contable cumpla con uno de sus objetivos fundamentales, que es servir como base para la toma de decisiones gerenciales.

El análisis financiero es un instrumento de trabajo para los administradores financieros, ya que a través de esta herramienta se pueden obtener índices y relaciones cuantitativas de las diferentes variables que intervienen en los procesos operativos y administrativos de la empresa y que han sido registrados en la contabilidad del ente económico. Mediante el uso racional del análisis financiero se ejercen las funciones de selección, previsión, diagnóstico, evaluación y toma de decisiones, las cuales son importantes en la gestión de cualquier empresa. El análisis financiero se puede abordar de diferentes maneras, ya sea mediante el análisis horizontal, el análisis vertical o mediante el análisis de razones financieras (Mendoza y Ortiz, 2016, pp.545-546).

4.11.2 Objetivos

De acuerdo a Nuñez (2016) los objetivos del Análisis Financiero son:

1. Para elegir inversiones o seleccionar candidatos de fusión.
2. Se puede emplear como un medio de previsión de resultados futuros.
3. Se puede usar como medio de diagnóstico en áreas de gestión.
4. Se puede usar como medio de evaluación de gestión.
5. Elimina los resultados fundamentados en corazonadas.
6. Se puede detectar si las utilidades que se están obteniendo son las razonables en función del capital invertido.
7. Se conocerá si la política de dividendos o reparto de utilidades ha sido en forma conservadora.
8. Se podrá detectar si la empresa esta sobrecapitalizada o adolece de insuficiencia de capital propio.

4.11.3 Usuarios

De acuerdo a Ortiz (2018) existen diversas personas y entidades a quienes les interesa y conviene el análisis financiero.

- 1. La Administración de la empresa:** Esta debe ser la más interesada en los resultados del análisis financiero, las personas que dirigen el negocio son responsables directas de las finanzas y operaciones. El análisis financiero provee a los administradores las herramientas para determinar la fortaleza o debilidad de las finanzas y las operaciones.
- 2. Los inversionistas:** Los dueños del patrimonio estarán especialmente interesados en la rentabilidad a largo plazo y la eficacia administrativa de la empresa, de tal manera que esto se traduzca en un incremento del valor de la misma.
- 3. Los bancos y acreedores en general:** para los bancos, proveedores y acreedores en general son de vital importancia los resultados del análisis financiero y darán un énfasis a determinados aspectos, dependiendo del tipo de obligación, especialmente en cuanto al plazo.
- 4. La cámara de comercio:** Toda persona o empresa que ejerza el comercio, debe estar inscrita en la cámara de comercio.
- 5. La bolsa de valores:** Todas las sociedades inscritas en la bolsa de valores, tienen la obligación de enviar, al final de cada período económico, sus estados financieros a la bolsa respectiva.
- 6. La administración de impuestos:** Toda empresa está obligada a presentar anualmente su declaración del impuesto a la renta, a su respectiva administración de impuestos, la cual incluye Estados Financieros muy detallados.

4.12 Indicadores Financieros

Las razones financieras sirven para cuantificar objetivos, planificar, explicar relaciones y comportamientos, comparar situaciones, adoptar decisiones, ayudar al diagnóstico, aplicar medidas y controlar la gestión. Para que las razones sean efectivas, deben ser evaluadas conjuntamente y no en forma individual; asimismo, deberá tomarse en cuenta la tendencia que han mostrado en el tiempo (Córdoba, 2014, p. 289).

Cuando aplicamos este análisis, obtenemos razones financieras, que no son más que un índice o un indicador la cual podríamos definirla como la relación entre dos números, donde cada uno de ellos puede estar integrado por una o varias partidas de los Estados Financieros de una empresa.

El propósito del uso de las razones en los análisis de los estados financieros es reducir la cantidad de datos a una forma práctica y darle un mayor significado a la información, además de que permite vislumbrar los posibles focos de atención, que no quedan de manifiesto simplemente con observar la información presentada en los Estados Financieros (Lavalle, 2017).

En conclusión, podemos decir que los indicadores financieros también conocidos como razones financieras son una herramienta que permite mostrar la relación existente entre las diferentes cuentas presentadas en los estados financieros, ayudando así a determinar la liquidez, actividad, endeudamiento y rentabilidad que posee la empresa.

4.12.1 Clasificación

De acuerdo a Córdoba (2014) los Indicadores Financieros se pueden clasificar en los siguientes grupos:

4.12.1.1 Indicadores de Liquidez

Estos indicadores surgen de la necesidad de medir la capacidad que tienen las empresas para cancelar sus obligaciones a corto plazo. Sirven para establecer la facilidad o dificultad que presenta una compañía para pagar sus pasivos corrientes con el producto de convertir a efectivo sus activos corrientes.

Razón Corriente

Se denomina también relación corriente, y trata de verificar las disponibilidades de la empresa a corto plazo, para afrontar sus compromisos, también a corto plazo.

$$\text{Razón Corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Estándar: Este indicador cuanto más alto mejor, entre 1.5 y 2.5 dependiendo del tipo de empresa.

Capital Neto De Trabajo

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

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

Estándar: Este indicador cuanto más alto mejor.

Prueba Ácida

Se conoce también con el nombre de prueba del ácido o liquidez seca. Es un test más riguroso, el cual pretende verificar la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin depender de la venta de sus existencias, es decir, básicamente con sus saldos de efectivo, el producido de sus cuentas por cobrar, sus inversiones temporales y algún otro activo de fácil liquidación que pueda haber, diferente a los inventarios.

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Estándar: Entre 0.5 y 1.0.

Prueba Defensiva

Indica la capacidad de la empresa para operar con sus activos líquidos sin recurrir a sus flujos de venta, además que permite medir la capacidad efectiva de la empresa en el corto plazo. Para su cálculo, se tienen en cuenta únicamente los activos mantenidos en caja y los valores negociables.

$$\text{Prueba Defensiva} = \frac{\text{Caja} + \text{Bancos}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Estándar: Entre 0.5 y 1.5.

4.12.1.2 Indicadores de Actividad

Estos indicadores, llamados también indicadores de rotación, tratan de medir la eficiencia con la cual una empresa utiliza sus activos, según la velocidad de recuperación de los valores aplicados en ellos, es decir, indica la intensidad (veces) con que la empresa está utilizando sus activos para generar ventas y, por ende, la utilidad.

Rotación de Inventarios

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

$$\text{Rotación de Inventarios} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventario Promedio}}$$

Estándar: Entre 5 a 10 veces dependiendo del tipo de empresa.

Promedio de Reposición de Inventario

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

$$\text{Promedio de Reposición de Inventarios} = \frac{360}{\text{Rotación de Inventario}}$$

Estándar: Cuantos menos días mejor.

Rotación Cuentas por Cobrar

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

$$\text{Rotación Cuentas por Cobrar} = \frac{\text{Ventas Anuales a Credito}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$$

Periodo promedio de Cuentas por Cobrar

Esta razón indica el número de días que ha demorado la conversión a efectivo de las cuentas por cobrar. Viene por la relación entre el número de días del año comercial (360) y las veces que se han hecho efectivas las cuentas por cobrar (ósea, el resultado del índice anterior, rotación de cuentas por cobrar)

$$\text{Período promedio de Rotación de Cuentas por Cobrar} = \frac{360}{\text{Rotación de Cuentas por Cobrar}}$$

Estándar: Su nivel de aceptación es de 30 días.

Rotación Cuentas por Pagar

Sirve para calcular el número de veces que las cuentas por pagar se convierten en efectivo en el curso del año.

$$\text{Rotación Cuentas por Pagar} = \frac{\text{Compras Anuales}}{\text{Cuentas por Pagar}}$$

Periodo Promedio de Pago

Este indicador permite conocer el plazo promedio en que la empresa cubre sus obligaciones con los proveedores. Viene por la relación entre el número de días del año comercial (360) y las veces que se han hecho efectivas las cuentas por pagar (ósea, el resultado del índice anterior, rotación de cuentas por pagar)

$$\text{Periodo Promedio de Pago} = \frac{360}{\text{Rotación de Cuentas por Pagar}}$$

Estándar: Su nivel de aceptación es de 30 días.

Rotación de Activos Totales

Este indicador muestra el número de veces que la empresa ha utilizado sus activos para generar sus ventas.

$$\text{Rotación de Activos Totales} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Totales}}$$

Estándar: Entre 1 – 1.

4.12.1.3 Indicadores de Endeudamiento

Estas razones miden la capacidad de respaldo de las deudas; los acreedores pueden conocer mediante estos índices si el activo y las utilidades son suficientes para cubrir los intereses y el capital adeudado.

Indicadores del Nivel de Endeudamiento

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

$$\text{Indicadores del Nivel de Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivos Totales}}{\text{Activos Totales}} \times 100$$

Estándar: de 50%.

Apalancamiento Total

Esta razón muestra la cantidad del patrimonio neto de la empresa que corresponde a fuentes de financiamiento externas.

$$\text{Apalancamiento Total} = \frac{\text{Pasivos Totales}}{\text{Patrimonio Neto}} \times 100$$

Estándar: de 50%.

4.12.1.4 Indicadores de Rentabilidad

Los indicadores de rentabilidad, sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos, y de esta manera convertir las ventas en utilidades. Miden la eficiencia de la administración a través de los rendimientos generados sobre las ventas y sobre la inversión.

Margen Bruto

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

$$\text{Margen Bruto} = \frac{\text{Ventas Netas} - \text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas Netas}} \times 100$$

Estándar: Por cada \$1 se obtiene un margen bruto de \$.

Margen Neto

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

$$\text{Margen Neto} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}} \times 100$$

Estándar: Por cada \$1 se genera una utilidad de \$.

Rentabilidad del Capital Total (ROE)

La rentabilidad del capital total es la razón que informa a los propietarios o accionistas de la empresa acerca de la rentabilidad de su inversión, es decir, denota el porcentaje de rentabilidad obtenido en relación con la inversión total acumulada.

$$\mathbf{ROE} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}} \times 100$$

Estándar: Refleja el % de utilidad neta que se obtiene por cada \$1 invertido en el patrimonio.

Rentabilidad Operativa de los Activo (ROA)

La rentabilidad sobre activos (ROA) mide la capacidad de la firma para obtener beneficios mediante el uso de sus activos. Es decir, este indicador muestra la capacidad del activo para producir utilidades, con independencia de la forma como haya sido financiado, mide la efectividad total de la administración en la generación de utilidades con sus activos disponibles.

$$\mathbf{ROA} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}} \times 100$$

Estándar: Indica que por cada \$1 invertido general una % de utilidad.

4.12.2 Resumen Indicadores Financieros

TABLA N° 4

Indicadores de Liquidez

INDICADOR DE LIQUIDEZ

INDICADOR	DEFINICIÓN	ESTÁNDAR	FÓRMULA
Razón Corriente	Se denomina también relación corriente, y trata de verificar las disponibilidades de la empresa a corto plazo, para afrontar sus compromisos, también a corto plazo.	Cuanto más alto mejor 1,5 – 2,5	$RC = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$
Capital Neto de Trabajo	Este no es propiamente un indicador, sino más bien una forma de apreciar de manera cuantitativa los resultados de la razón corriente.	Cuanto más alto mejor	$CNT = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$
Prueba Ácida	Es un test más riguroso, el cual pretende verificar la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin depender de la venta de sus existencias.	0,5 – 1,0	$PA = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$
Prueba Defensiva	Indica la capacidad de la empresa para operar con sus activos líquidos sin recurrir a sus flujos de venta, además que permite medir la capacidad efectiva de la empresa en el corto plazo.	0,5 – 1,5	$PD = \frac{\text{Caja} + \text{Bancos}}{\text{Pasivo Corriente}}$

TABLA N° 5

Indicadores de Actividad

INDICADOR DE ACTIVIDAD

INDICADOR	DEFINICIÓN	ESTÁNDAR	FÓRMULA
Rotación de Inventarios	Cuantifica el tiempo que se demora la inversión hecha en inventarios en convertirse en dinero, y permite saber el número de veces que esta inversión va al mercado, en un año, y cuántas veces se repone.	Entre 5 – 10 veces	$RI = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventario Promedio}}$
Periodo de Reposición de Inventario	Indica el número de días en que la empresa repone los inventarios, con el fin de dar debida atención a nuevas ventas.	Cuanto menos días mejor	$PRI = \frac{360}{\text{Rotación de Inventario}}$
Rotación Cuentas por Cobrar	Este indicador permite mantener una estricta y constante vigilancia a la política de crédito y cobranzas.		$RCC = \frac{\text{Ventas Anuales a Crédito}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$
Periodo Promedio de Cuentas por Cobrar	Esta razón indica el número de días que ha demorado la conversión a efectivo de las cuentas por cobrar.	30 días	$PPCC = \frac{360}{\text{Rotación de Ctas por Cobrar}}$
Rotación de Cuentas por Pagar	Sirve para calcular el número de veces que las cuentas por pagar se convierten en efectivo en el curso del año.		$RCP = \frac{\text{Compras Anuales}}{\text{Cuentas por Pagar}}$

Periodo Promedio de Pago	Este indicador permite conocer el plazo promedio en que la empresa cubre sus obligaciones con los proveedores.	30 días	$PPP = \frac{360}{Rotación\ de\ Ctas\ x\ Pagar}$
---------------------------------	--	---------	--

Rotación Activos Totales	Este indicador muestra el número de veces que la empresa ha utilizado sus activos para generar sus ventas.	1 – 1	$RAT = \frac{Ventas}{Activos\ Totales}$
---------------------------------	--	-------	---

ELABORADO POR: La Autora

TABLA N° 6

Indicadores del Nivel de Endeudamiento

INDICADOR DEL NIVEL DE ENDEUDAMIENTO

INDICADOR	DEFINICIÓN	ESTÁNDAR	FÓRMULA
Indicadores del Nivel de Endeudamiento	Este índice muestra la cantidad del activo total de la empresa que ha financiado terceras personas (acreedores)	50%	$INE = \frac{Pasivos\ Totales}{Activos\ Totales} \times 100$
Apalancamiento Total	Esta razón muestra la cantidad del patrimonio neto de la empresa que corresponde a fuentes de financiamiento externas.	50%	$AT = \frac{Pasivos\ Totales}{Patrimonio\ Neto} \times 100$

ELABORADO POR: La Autora

TABLA N° 7

4.12.2.1 Indicadores de Rentabilidad

INDICADOR DEL NIVEL DE ENDEUDAMIENTO

INDICADOR	DEFINICIÓN	ESTÁNDAR	FÓRMULA
Margen Bruto	El margen de utilidad bruta establece la relación entre la utilidad bruta en ventas y las ventas.	Por cada \$1 se obtiene un margen bruto de \$	$MB = \frac{Vtas\ Netas - Costo\ de\ Vtas}{Vtas\ Netas} \times 100$
Margen Neto	Mide la relación entre las utilidades netas e ingresos por venta y la capacidad de convertir las ventas en ganancias.	Por cada \$1 invertido se genera una utilidad de \$	$MN = \frac{Utilidad\ Neta}{Vtas\ Netas} \times 100$
Rentabilidad del Capital Total (ROE)	La rentabilidad del capital total es la razón que informa a los propietarios o accionistas de la firma acerca de la rentabilidad de su inversión.	Refleja el % de utilidad neta que se obtiene por cada \$1 invertido en patrimonio	$ROE = \frac{Utilidad\ Neta}{Patrimonio} \times 100$
Rentabilidad Operativa de los Activos (ROA)	La rentabilidad sobre activos (ROA) mide la capacidad de la firma para obtener beneficios mediante el uso de sus activos.	Indica que por cada \$1 invertido genera un % de utilidad	$ROA = \frac{Utilidad\ Neta}{Activo\ Total} \times 100$

ELABORADO POR: La Autora

4.12.3 Estándares de Comparación de los Indicadores Financieros

Los estándares de comparación de acuerdo Ortiz (2018) pueden ser los siguientes:

1. Estándares mentales del analista, es decir, su propio criterio sobre lo que es adecuado o inadecuado, formado a través de su experiencia y estudio personal.
2. Las razones o indicadores de la misma empresa, obtenidos en años anteriores.
3. Las razones o indicadores calculados con base en los presupuestos de la empresa. Estos serán los indicadores puestos como “meta” para la empresa y sirven para que el analista examine la distancia que los separa de los reales.
4. Las razones o indicadores promedio del sector industrial del cual hace parte la empresa analizada.

4.13 Sistema DuPont

El sistema de análisis DuPont se utiliza para analizar minuciosamente los estados financieros de la empresa y evaluar su situación financiera. Resume el estado de pérdidas y ganancias y el balance general en dos medidas de rentabilidad: el rendimiento sobre los activos totales (RSA) y el rendimiento sobre el patrimonio (RSP) (Gitman y Zutter, 2012).

4.13.1 Ventajas

- La mayor ventaja del análisis Dupont es su simplicidad, ya que implica una reducción favorable de datos financieros a un solo indicador fácilmente medible y comparable.
- Resulta ideal para incorporarlo al cuadro de mando del negocio y para analizar o simular las repercusiones de determinadas acciones de la empresa.

- Por la claridad de los resultados que ofrece se puede vincular fácilmente a los sistemas de remuneración del personal que impliquen la consecución de determinados objetivos financieros de la empresa.

4.13.2 Desventajas

- Para que el análisis Dupont sea fiable es necesario disponer de datos de contabilidad fiables y actualizados.
- El modelo Dupont avisa que algo va mal, pero no informa las acciones a seguir o qué cambiar, por lo cual es imprescindible que se utilice junto a otros sistemas de control del negocio que aporten información detallada.

4.13.3 Formula DuPont

El sistema Dupont relaciona primero el margen de utilidad neta, que mide la rentabilidad de las ventas de la empresa, con su rotación de activos totales, que indica la eficiencia con la que la empresa ha utilizado sus activos para generar ventas. En la formula Dupont el producto de estas dos razones da como resultado el rendimiento sobre los activos totales RSA:

$$\mathbf{RSA = Margen de Utilidad Neta \times Rotación de Activos Totales}$$

Al sustituir las fórmulas adecuadas en la ecuación y simplificar los resultados en la formula presentada anteriormente.

$$\mathbf{RSA = \frac{Utilidad Neta}{Ventas} \times \frac{Ventas}{Total de Activos}}$$

$$\mathbf{RSA = \frac{Utilidad Neta}{Total de Activos}}$$

La fórmula permite a la empresa dividir su rendimiento en los componentes de utilidad sobre las ventas y eficiencia del uso de activos.

Por lo general una empresa con un bajo Margen de Utilidad Neta tiene más alta Rotación de Activos Totales lo que produce un rendimiento sobre los Activos Totales. Con frecuencia se presenta la situación opuesta.

El segundo paso del sistema DuPont emplea la fórmula DuPont modificada. Esta fórmula relaciona el rendimiento sobre los activos totales de la empresa (RSA) con su rendimiento sobre el patrimonio (RSP). Este último se calcula al multiplicar el rendimiento sobre los activos totales (RSA) por el multiplicador de apalancamiento financiero (MAF), que es la razón entre los activos totales de la empresa y su capital en acciones comunes (Gitman y Zutter, 2012).


$$\mathbf{RSP = RSA \times MAF}$$

4.13.4 Aplicación del sistema DuPont

La ventaja del sistema DuPont es que permite a la empresa dividir el rendimiento sobre el patrimonio en un componente de utilidad sobre las ventas (margen de utilidad neta), un componente de eficiencia del uso de activos (rotación de activos totales) y un componente de uso de apalancamiento financiero (multiplicador de apalancamiento financiero).

Por lo tanto, es posible analizar el rendimiento total para los dueños en estas importantes dimensiones.

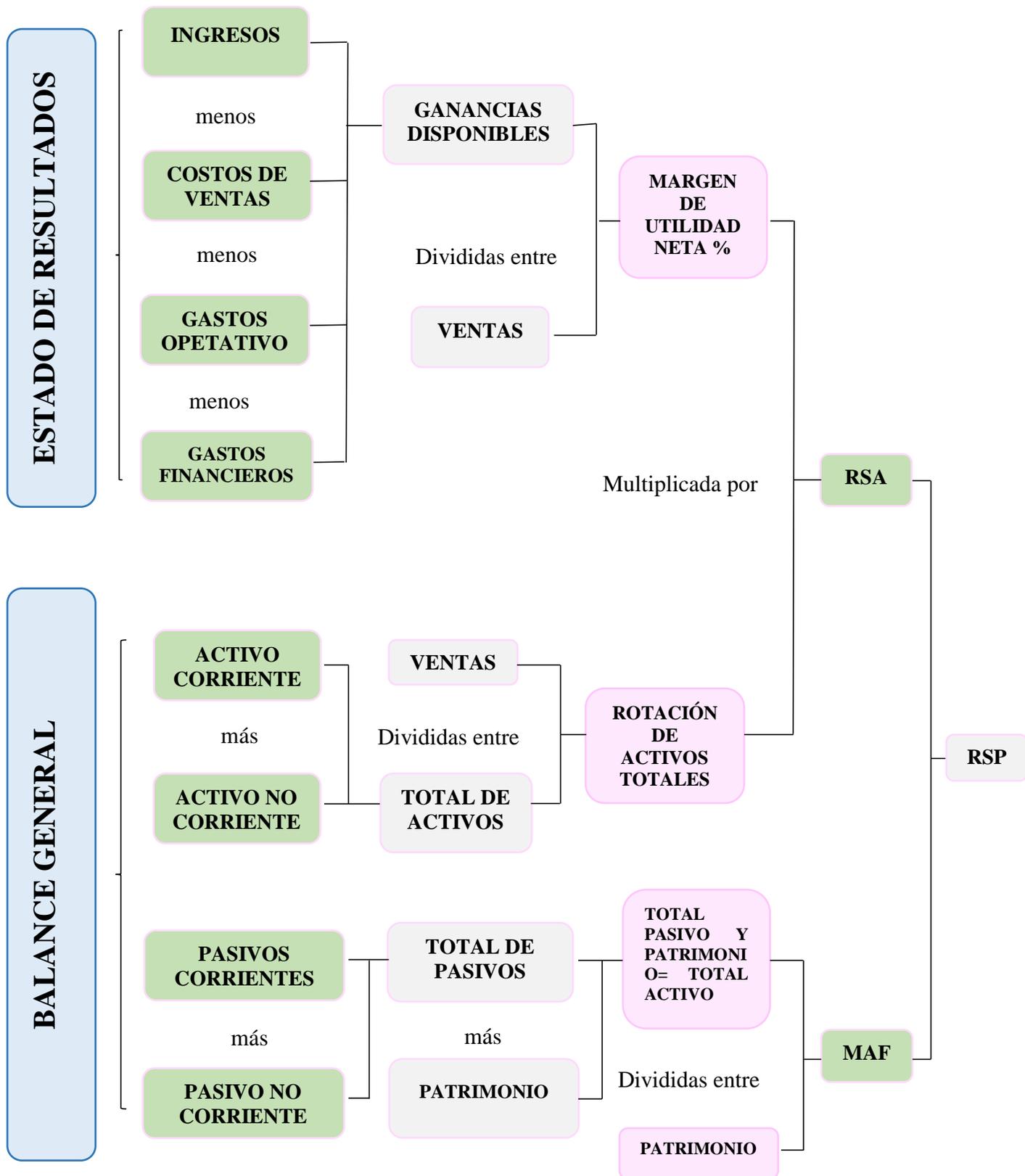


Figura 1: *Sistema Dupont*
Elaborado por: Autora

4.14 Valor Económico Agregado (EVA)

Es la diferencia entre la utilidad operativa después de impuestos y el costo financiero que implica la utilización de activos por parte de la empresa.

También puede entenderse como el remate que generan los activos netos de operación cuando producen rentabilidad superior al costo de capital (García, 2003, p. 132).

EVA es una medida de actuación para la toma de decisiones en una empresa. Esta medida permite fijar estrategias y objetivos encaminados a la creación de valor. El EVA se calcula de la siguiente porfa:

$$\text{EVA} = \text{UNA} - (\text{ANF} * \text{CPC})$$

Simbología

EVA: Valor Económico Agregado

UNA: Unidad Neta Ajustada

ANF: Activo Neto Financiero

CPC: Costo Promedio de Capital

4.14.1 Metodología para el cálculo del EVA básico

Cálculo del activo neto financiero (ANF): Se entiende por activo neto financiero el total de aquellos activos que han sido financiados con pasivos, costos o con el patrimonio, entendiéndose este último como el recurso más costoso dentro de la financiación de una empresa. Como es un tanto difícil en la práctica establecer exactamente cuáles son los activos financiados con recursos costosos, la manera más fácil de calcularlo es sumar el valor del patrimonio y de los pasivos con costo y, de acuerdo con la igualdad contable, el ANF corresponderá dicho valor. Como norma

general se deben considerar como pasivos con costo las obligaciones financieras a corto y largo plazo, los bonos y los pasivos con socios, pero cada empresa podrá presentar otros rubros.

Cálculo del costo promedio ponderado de capital (CPC): Para el calcular el costo promedio ponderado de capital se toma el costo de cada uno de los pasivos costosos, así como también la tasa de interés de oportunidad esperada por los dueños y cada uno de estos renglones se pondera para su respectiva participación dentro del total de recursos costosos.

Cálculo de la utilidad neta ajustada (UNA): Como utilidad neta ajustada se entiende la utilidad neta antes de impuesto y gastos financieros. El cálculo de la UNA pretende establecer si esta es suficiente para atender el costo de los recursos, tanto de pasivos como de patrimonio, y generar adicionalmente riqueza para los dueños.

4.15 Informe del Análisis Financiero

Una vez aplicados los métodos de análisis financiero, es necesario elaborar un informe que es un documento que permite comunicar al gerentes y máximas autoridades de la empresa, sobre los puntos débiles que pueden amenazar su futuro y emitir conclusiones y recomendaciones.

Es decir, es un documento que transcribe una reflexión personal sobre la situación de la empresa en un momento determinado, elaborado por el analista financiero en donde se da a conocer aspectos relevantes con el fin de informar a los directivos de la empresa los resultados obtenidos en la aplicación del análisis a los Estados Financieros, ayudando así a la toma de decisiones de los diferentes usuarios y grupos interesados en la empresa.

Los datos que aparecen en el informe deben ser los mismos de los libros contables, los mismos que deberán estar bajo las normas técnicas.

4.15.1 Importancia

Es importante no solo para los administradores y propietarios de la entidad, sino para sus proveedores y clientes; ya que mediante este informe la entidad demuestra su solvencia y capacidad de competencia, permitiendo facilitar la toma de decisiones.

4.15.2 Características

- **Fidedigno:** Los datos que aparecen en el informe deben ser los mismos de los libros contables.
- **Claro y Sencillo:** El informe debe ser redactado de manera entendible para quienes revisan este documento y no solamente para quienes conocen el tema.
- **Funcional:** Los Estados Financieros en su análisis y comentarios, reflejan de manera práctica como se han desarrollado la gestión económica y sus resultados.

4.15.3 Estructura

El informe desde el punto de vista material puede adoptar la siguiente estructura:

Presentación: Nombre de la empresa, nombre del informe, alusión de los estados financieros que se van a analizar, período el cual se va analizar, nombre del analista, fecha y lugar del análisis.

Oficio: Un oficio dirigido al Gerente – Propietario haciéndole conocer los resultados obtenidos de la aplicación de los indicadores financieros, firmado por la autora.

Objetivo del informe: Determinar el propósito que tiene el informe.

Análisis e interpretación de los resultados: Se agrupan las interpretaciones de todo lo que hizo en el análisis financiero. Este informe debe ser redactado de manera que sea entendible por todos sus lectores y no solo por quienes ejercen la profesión.

Conclusiones y Recomendaciones: Aquí se agrupa en forma ordenada, clara y accesible las diversas conclusiones que formulaba el responsable del informe; así mismo las recomendaciones pertinentes presentar.

4.16 Planeación

La planeación es el proceso de llevar la empresa de la situación presente real en que se encuentra a una situación futura deseada, pero posible que se fija como objetivo.

Proceso de llevar la empresa; la planeación no es un evento aislado sino un proceso que es el conjunto de fases sucesivas de un fenómeno natural o de una operación artificial, son las fases que se deben seguir en la empresa para definir su curso de acción en el futuro.

La situación presente real; la situación presente de la empresa es una sola, razón por la cual se utiliza un artículo definido, no se trata de una situación hipotética, sino de una situación real enmarcada en el sector en que se desempeña y en los recursos que posee la empresa para participar en ese sector.

Una situación futura deseada; dado que existen muchos futuros, la situación futura de la empresa es indeterminada, este aspecto lleva a que en el proceso de planeación se deba vislumbrar el entorno futuro en que se desarrollará el sector al que pertenece la empresa, echando mano a las herramientas de la prospectiva empresarial.

Situación futura posible; se debe tener en cuenta la capacidad de los recursos que posee la empresa y la capacidad de los recursos que puede adquirir la empresa, es decir, este proceso debe ser realista.

Situación que se fija como objetivo; como para desarrollar la planeación hay que llevar a cabo un plan, este debe ser objetivo y predeterminado que guiará la toma de decisiones (Gutiérrez y Gutiérrez, 2018).

De acuerdo a lo expresado anteriormente por el autor, podemos determinar que la planeación es un conjunto de procesos orientados al cumplimiento de objetivos establecidos por la empresa en un tiempo determinado, en otras palabras, la planeación es proyectar un futuro deseado mediante la elaboración de estrategias.

4.16.1 Importancia

De acuerdo con Luna (2015) la Planeación es el patrón para que inicie correctamente sus funciones las empresas, la planeación es importante porque:

- Es la base para que el proceso administrativo tenga un sentido adecuado en la consecución del mismo.
- Prepara a la empresa con fortaleza para hacer frente a sus problemas.
- Toma en cuenta todo el medio ambiente interno de la empresa para su definición.
- Tiene un enfoque hacia el futuro de mejoramiento y progreso.
- Estudia el medio ambiente externo para aprovechar las oportunidades.
- Permite al ejecutivo evaluar alternativas para tomar la mejor decisión.
- Programa correctamente el tiempo y los recursos en toda la estructura de la empresa.
- Trabaja con efectividad para que el plan resulte exitoso.
- Establece las bases para que se dé el control.
- Establece las bases para que se realice la organización.
- Es base para que se lleve a cabo la dirección correcta.

4.16.2 Principios

Desde el punto de vista de Luna (2015), para poder llevar a cabo la planeación se deben tener en cuenta los siguientes principios:

- **Objetividad y cuantificación;** al planear es necesario tener como base información real, razonamiento preciso, y no basarse en situaciones subjetivas, especulaciones y datos sin base.
- **Factibilidad;** no es correcto elaborar planes ambiciosos y optimistas que no sean posibles de lograrse.
- **Flexibilidad;** al determinar la planeación se recomienda dejar márgenes que permitan incorporar los cambios o situaciones imprevistas que ajusten fácilmente las condiciones.
- **Unidad;** los planes deben englobarse en un todo para la empresa y encaminarse a los propósitos y objetivos generales con la consistencia necesaria para el equilibrio.
- **Del cambio de estrategias;** los planes definidos a un plazo determinado en el desarrollo de los mismos, es importante estar actualizando tanto interna como externamente para modificar aquellos que son necesarios y que de esta forma se logre correctamente al término de los periodos definidos.

4.16.3 Clases de Planeación

La planeación se puede clasificar desde el punto de vista de Luna (2015) en:

Planeación Estratégica. Es el proceso que consiste en decidir sobre la misión, visión, valores, objetivos y estrategias de una organización, sobre los recursos que serán utilizados y las políticas generales que orientarán la adquisición y coordinación de tales recursos, considerando a la empresa como una entidad total, en un mediano y largo plazo.

La Planeación Estratégica no pronostica el futuro, pero presenta la posibilidad de:

- Ayudar a enfrentarse con efectividad a las contingencias futuras.
- Proporcionarle una primera oportunidad para corregir errores inevitables.
- Ayudarlo a tomar decisiones respecto de las cosas adecuadas en el momento adecuado.
- Enfocarse en las acciones que se deben tomar al futuro según desea.

Planeación Táctica. Se determina en los mandos medios de la empresa que, dependiendo su tamaño, pueden ser gerencias o departamentos, tomando como base la planeación estratégica. Se establecen generalmente a corto y mediano plazo.

Algunas características principales de la Planeación Táctica son:

- Se da dentro de la definición de la planeación estratégica.
- Es conducida o ejecutada por los ejecutivos del nivel medio de la empresa
- Se refiere a las áreas específicas de actividad de las que se integran la empresa.
- Se coordina información interna y externa.
- Se orienta hacia la administración de recursos.
- Su base principal es la efectividad.

La Planeación táctica traduce los planes estratégicos en otros específicos que son relevantes para una parte particular de la organización, como son las áreas funcionales de mercadotecnia, recursos humanos, finanzas o producción. Los planes tácticos se ocupan de las principales acciones que una unidad debe llevar cabo para cumplir en forma efectiva su parte del plan estratégico.

Planeación Operativa. Trata básicamente la asignación previa de las tareas específicas que deben realizar las personas de cada una de sus unidades operativas.

Las características de la Planeación Operativa son:

- Se desarrolla dentro de los lineamientos sugeridos por la planeación estratégica y táctica.
- Es conducida o ejecutada por los jefes de menor rango jerárquico.
- Trata con actividades normales programadas.
- Sigue procedimientos y reglas definidas con toda precisión.
- Generalmente es a corto plazo.

La Planeación Operativa detecta procesos y procedimiento específicos necesarios en los niveles más bajos de la empresa, en conclusión, los administradores de nivel inferior desarrollan planes para periodos cortos y se centran en tareas de rutina.

4.17 Planeación Financiera

La planificación financiera se constituye como parte de los componentes clave para la gestión efectiva de toda organización, su aplicación contribuye con la administración organizacional impulsada para alcanzar los objetivos previa a la operatividad de las funciones relacionadas que soportan las finanzas corporativas, por lo cual resulta imprescindible la definición de sistemas de evaluación y control que garanticen óptimos resultados financiero-operacional en el contexto organizacional que amerite su aplicación (Paredes, 2017).

La planeación financiera establece la manera de cómo se lograrán las metas; además, representa la base de toda la actividad económica de la empresa, así mismo, pretende la previsión de las necesidades futuras, de modo, que las presentes puedan ser satisfechas de acuerdo con un objeto determinado, que se establece en las acciones de la empresa.

La planeación financiera define el rumbo que tiene que seguir una empresa para alcanzar sus objetivos estratégicos, tiene como propósito mejorar la rentabilidad, establecer la cantidad

adecuada de efectivo, así como de las fuentes de financiamiento, fijar el nivel de ventas, ajustar los gastos que correspondan al nivel de operación, entre otros.

En el plan financiero se establecen las metas financieras y las estrategias para cumplirlas, un plan coherente exige entender la manera en que la empresa podría obtener una rentabilidad a largo plazo más elevada, al diseñar un plan financiero, se combinan todos los proyectos e inversiones que la empresa ejecutará, es un proceso en el cual se convierten en términos financieros, los planes estratégicos y operativos del negocio en un tiempo determinado (Morales y Morales, 2014, p. 7).

Por lo tanto, podemos definir a la planeación financiera como un proceso en el que se elaborará un plan financiero detallado y organizado, en el cual se establezcan los objetivos financieros que se tendrán que alcanzar, así como los plazos para conseguirlos y los recursos necesarios para poder lograrlos.

4.17.1 Importancia

La Planeación Financiera requiere actividades como el análisis de los flujos financieros de una compañía, hacer proyecciones de los diversos dividendos, así como balancear los efectos de las distintas alternativas, siempre orientadas a la creación de valor en la empresa, su importancia radica en conocer el desempeño financiero de la empresa, como se encuentra actualmente y el rumbo al que se desea orientar. Si el escenario resulta desfavorable, la compañía debe tener un plan de emergencia, decisiones de inversión, financiamiento, de tal modo que reaccione de manera favorable, para sus necesidades de financiamiento e inversión.

El análisis de la situación actual de la empresa y el establecimiento de objetivos conducen a un plan o estrategia financiera que abarca las decisiones de inversión y de financiamiento de la

compañía, debido a que los resultados de la empresa son producto de dichas decisiones (Morales y Morales, 2014, p. 10).

4.17.2 Ventajas

- Obliga a la administración a incluir las posibles desviaciones de la ruta que se establece para la compañía, al prever los diferentes escenarios y establecer acciones para cada uno de ellos, ayuda a la empresa a alinearse al medio ambiente para lograr el desarrollo empresarial.
- Hace un diagnóstico de la situación actual, identificando las oportunidades, amenazas, fortalezas y debilidades, integra a todas las áreas de la empresa, se anticipa al futuro describiendo escenarios de diversa índole, al desarrollar planes de acción para lo inesperado.
- Las empresas examinan los diferentes escenarios para usarse como base en el diseño del plan financiero empresarial, puede evaluar varias opciones de inversión y financiamiento, y su impacto sobre los accionistas de la empresa (Morales y Morales, 2014, pp. 10-11).

4.17.3 Objetivos

De acuerdo con Nuñez (2016) los objetivos principales de la Planeación Financiera son:

1. Primer objetivo, es lograr la independencia financiera, lo cual implicará que se debe contar con los suficientes recursos a fin de que conviertan a las empresas en autosuficientes.
2. Se deberá contar con dos Planes Financieros, uno que se dedicará al consumo diario y frecuente, y el otro a largo plazo, el cual deberá dedicarse a la obtención de los Recursos Financieros que ayuden a prever las inversiones futuras y evitar riesgos.
3. Procurar generar hábitos de ahorro, lo que ayudará a fortalecer las finanzas y prever necesidades en un futuro inmediato.

Para que se tenga éxito en la Planeación Financiera, será necesario la: Organización, Ejecución y Dirección.

- **La Organización.** Será indispensable en el proceso presupuestario, ya que mediante este proceso se identifican y enumeran las actividades que se requerirán para lograr los objetivos fijados por las empresas, los cuales serán ordenados en unidades de dirección y control.
- **La Ejecución.** Será necesaria dentro de una organización, ya que los miembros del grupo puedan llevar a cabo sus tareas en orden y entusiasmo, acordes con los objetivos y metas establecidos.
- **La Dirección.** Es un proceso administrativo importante, ya que será la función que guie a las personas para alcanzar por medio de su actividad, los objetivos que se hayan presupuestado.

4.17.4 Clasificación

La planeación es un aspecto muy importante para las operaciones de la empresa, ya que brinda rutas que guían, coordinan y controlan las acciones de la empresa para lograr los objetivos. Previamente se definió la planeación financiera como las actividades que se deberán realizar para asegurar la supervivencia de la empresa y garantizar a los propietarios que sus planes crearán valor en el futuro, distinguimos dos tipos de planeaciones a corto plazo y largo plazo:

Planeación Financiera a Corto Plazo (Presupuesto Operativos). Por corto plazo se entiende normalmente mirar el futuro de la empresa un año adelante, es una operación que realizan casi todas las empresas cuando se elabora el presupuesto, y su preocupación principal es verificar que con el desarrollo normal de sus actividades la entidad alcanzará los resultados previstos. En el modelo contable es una operación necesaria que constituye la principal herramienta para la administración del corto plazo; el problema es que muchas empresas no superan esta etapa y por

operar lo urgente (supervivencia) no logran ni siquiera plantear lo importante (estrategia y creación de valor). En definitiva, el presupuesto es una herramienta de las finanzas operativas y sirve de guía para la programación y el control de su trabajo

Planeación Financiera a Largo Plazo (Estratégicos). La duración del largo plazo no está definida, pues depende de la visión que propietarios y directivos tengan del negocio. Este es uno de los principales problemas de las empresas: no existen una visión del negocio y por lo tanto, se quedan en la administración del presupuesto. Cuando la administración entra en la estrategia, es necesario elaborar un plan financiero para soportar la toma de decisiones importantes.

El plan financiero solo se utiliza para vislumbrar las tendencias que podrá tomar la empresa en el futuro y así decidir sobre las inversiones que deben realizarse en el presente para darle a la compañía el rumbo deseado. Esto quiere decir que el plan financiero no es de obligatorio cumplimiento; solo es una guía para que con la información con que se cuenta hoy se tomen decisiones hoy para enfrentar el futuro, no requiere monitoreo, pues su ejecución corresponde a la operación, la empresa y su control pasa a hacer parte de los presupuestos.

El modelo para elaborar el plan financiero no requiere detalle pues se basa en las tendencias que se vislumbran para el futuro a nivel de empresa, sector y entorno (Gutiérrez y Gutiérrez, 2018).

4.17.5 Proceso de la Planeación Financiera

La planeación financiera es un aspecto muy importante dentro de las operaciones de una empresa, ya que brinda rutas que guían, coordinan y controlan las acciones de la empresa para lograr sus objetivos, el proceso de Planeación Financiera de acuerdo a Gitman y Zutter (2012) es el siguiente:

- **Planeación del Efectivo:** Implica la preparación de los pronósticos de ventas y los pronósticos de compras, proyecta y resume los flujos de entrada y salida de efectivo esperados durante el horizonte de la Planeación Financiera, dando como resultado final la elaboración del Presupuesto de Efectivo.
- **Planeación de Utilidades:** Implica la preparación de los Estados Financieros Proforma, que muestran los niveles anticipados de ingresos, activos, pasivos y capital. Tanto el Presupuesto de Efectivo como los Estados Financieros Proforma son muy útiles para la Planeación Financiera.

El proceso de planeación financiera inicia con los planes financieros a largo plazo o estratégicos, estos a la vez, dirigen a la formulación de los planes y presupuestos a corto plazo u operativos. Por lo general, los planes y presupuestos a corto plazo implementan los objetivos estratégicos a largo plazo de la compañía (p. 117).

4.17.6 Etapas del Proceso de Planeación Financiera

El proceso de la planeación financiera inicia con los planes a largo plazo, lo primero que se debe hacer, es establecer los objetivos que se desean lograr en la empresa, los cursos de acción a seguirse, seleccionando y evaluando cual será la mejor opción para el logro de los objetivos propuestos.

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

- Proyectar los estados financieros y a partir de ellos analizar los efectos que el plan tendrá en las utilidades previstas y la medición por medio de las razones financieras, cálculo del punto de equilibrio, o algún otro esquema que se use como medidas de control financiero. Las proyecciones sirven además para vigilar las operaciones una vez preparado el plan y puesto en práctica.
- Determinar los fondos necesarios para un plan de cinco años: los fondos destinados a planta y equipo, a inventarios y cuentas por cobrar, grandes campañas de publicidad, etc.
- Pronosticar la disponibilidad de fondos en los próximos cinco años. Para ello es necesario estimar los que serán generados por la empresa y los que se conseguirán de fuentes externas, donde se incorporan las restricciones por las limitaciones financieras, particulares de la empresa, en este caso los presupuestos son una herramienta de ayuda.
- Desarrollar a detalle las acciones necesarias para hacer las inversiones requeridas en los diferentes activos, así como la contratación del uso de fuentes de financiamiento, para dotar a la empresa de los fondos necesarios.
- Establecer y mantener un sistema de control que vigile la asignación y el uso de los fondos dentro de la compañía, auxiliándose de indicadores de evaluación financiera, que ayuden a decidir la conveniencia de las inversiones y las fuentes de financiamiento.
- Diseñar procedimientos para ajustar el plan básico en caso de que no se cumplan los pronósticos económicos en que se fundamenta.
- Establecer un sistema de recompensas para gestión de la administración basado en la medición del desempeño, donde se premie a los ejecutivos de acuerdo a sus resultados (Morales y Morales, 2014, pp. 14-15).

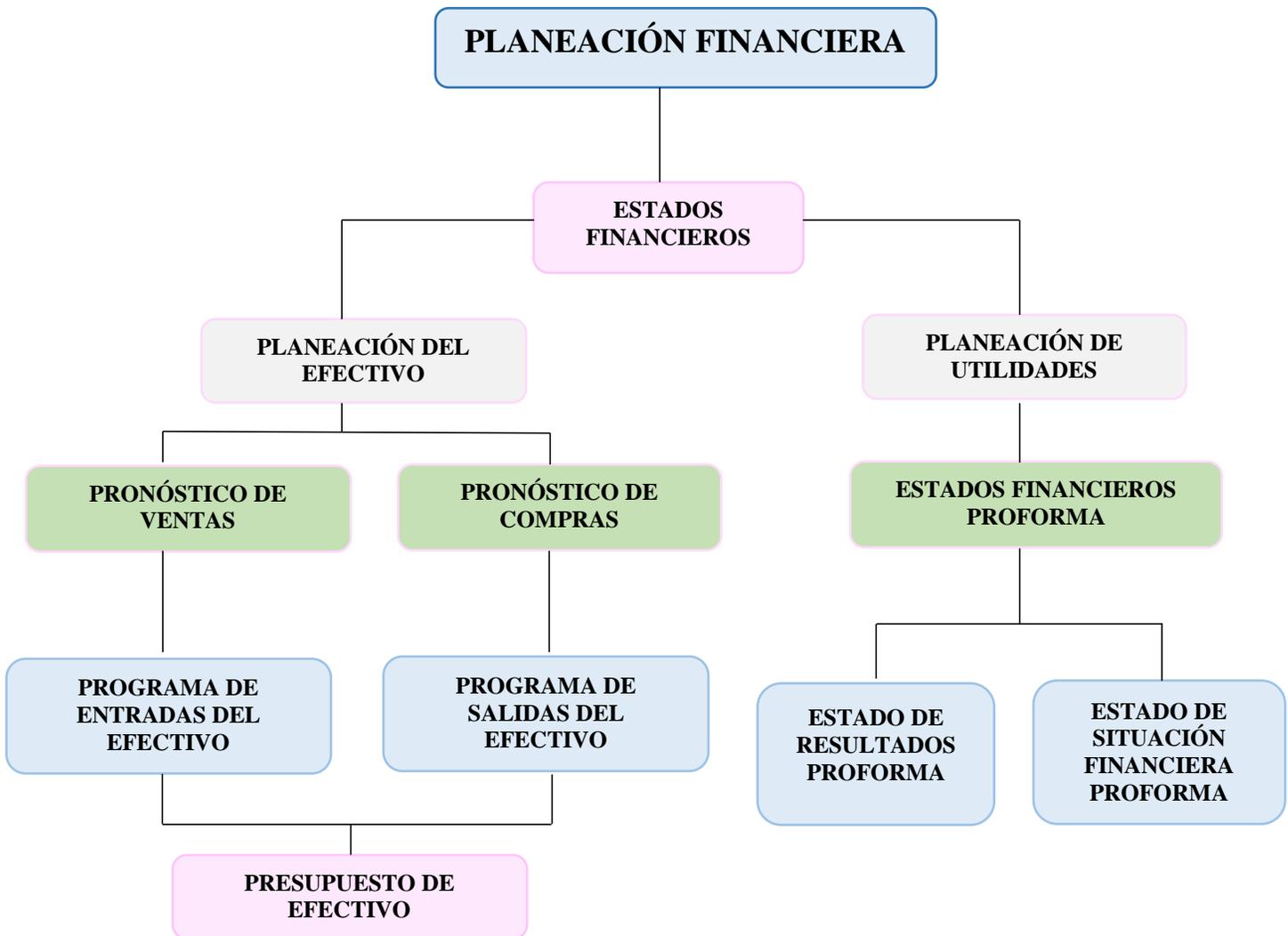


Figura 2: *Proceso Planeación Financiera*
Elaborado por: Autora

4.18 Planeación del Efectivo

Dos aspectos clave del proceso de planeación financiera son la planeación de efectivo y la planeación de utilidades. La planeación de efectivo es un estado de entradas y salidas de efectivo planeadas de la empresa, se utiliza para calcular sus requerimientos de efectivo a corto plazo, dedicando especial atención a la planeación de los excedentes y faltantes de efectivo, implica la elaboración del presupuesto de efectivo de la empresa. La planeación de utilidades implica la elaboración de estados financieros proforma (Gitman y Zutter, 2012).

4.19 Pronóstico

De acuerdo con Morales, Alcover y Morales (2014) dada la incertidumbre que se presenta en el ambiente de los negocios, gran parte de las decisiones que a diario toman las empresas se fundamenta en la visualización de escenarios futuros; es decir, anticipan o pronostican acontecimientos y evalúan los probables resultados de las decisiones actuales.

Aunque los pronósticos no son seguros, constituyen una herramienta que permite visualizar nuevas situaciones o escenarios y elaborar planes sobre bases más confiables, Por lo tanto, el propósito principal de elaborar un pronóstico es obtener información sobre acontecimientos inciertos, controlables y no controlables por parte de una organización, pero que sean relevantes para definir cursos de acción y tomar decisiones en el presente.

Para que un pronóstico genere resultados cercanos a la realidad es necesario que en su elaboración se tome en cuenta la mayor parte de los factores que puedan afectar las tendencias futuras de la variable que se pretende pronosticar.

Por lo tanto, podemos decir que el propósito principal del pronóstico es obtener información sobre acontecimientos inciertos, controlables y no controlables, es decir una visualización de escenarios futuros, de una unidad económica que sean relevantes para la toma de decisiones y al correcto funcionamiento de las empresas.

En conclusión, una proyección financiera es una herramienta que permite determinar de forma anticipada cuáles serán los diferentes escenarios que se presentarán en una empresa, así como cuáles serán sus ganancias o pérdidas, mediante la proyección de ingresos y gastos.

4.19.1 Ventajas de las proyecciones Financieras

Las proyecciones financieras serán de gran utilidad para usuarios o clientes de la empresa, entre ellos, la misma administración, cada una de las áreas de la institución, proveedores, entidades financieras, entre otros. Las principales ventajas son las siguientes:

1. Permite la comprobación previa de la posibilidad financiera de distintos planes y programas, antes de la toma de decisiones irreversibles.
2. Es una herramienta de control que permite realizar correcciones.
3. Funciona como mecanismo para la adquisición de fondos de inversión.
4. Es un instrumento que permite generar rentabilidad adicional en la colocación de recursos por excedentes de tesorería. También, en caso contrario, cuando se presente falta de efectivo, que permita la posibilidad de financiación o desarrollar procesos de reestructuración en su capacidad financiera.

Cada una de estas ventajas de la proyección financiera, están dadas para que toda empresa realice sus presupuestos a largo plazo. Un tiempo prudente, y recomendado por expertos, es de cinco años para todo tipo de empresa.

La proyección financiera a largo plazo es muy relevante, puesto que financieramente permite un mayor control y uso de todos los recursos económicos y monetarios de la empresa (Baena, 2010, pp. 297-298).

4.19.2 Pronóstico de Ventas

La entrada clave en el proceso de planeación financiera a corto plazo es el pronóstico de ventas; esta predicción de las ventas de la empresa durante cierto periodo se elabora generalmente en el departamento de marketing, de acuerdo con el pronóstico de ventas, el gerente financiero calcula

los flujos de efectivo mensuales generados por los ingresos de ventas proyectadas y los desembolsos relacionados con la producción, el inventario y las ventas.

El gerente también determina el nivel requerido de activos fijos y el monto de financiamiento necesario para apoyar el nivel proyectado de ventas y producción; el pronóstico de ventas se basa en un análisis de datos externos, internos o una combinación de ambos.

- **Pronóstico externo;** 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.
- **Pronóstico interno;** Los pronósticos internos se basan en un consenso de pronósticos de ventas obtenidos a través de los canales propios de ventas de la empresa, por lo general, se pide a los vendedores de campo de la empresa que calculen cuántas unidades de cada tipo de producto esperan vender el siguiente año; el gerente de ventas reúne y suma estos pronósticos, además de ajustar las cifras aplicando el conocimiento de mercados específicos o considerando las habilidades de predicción del vendedor.

Por lo general, las empresas utilizan una combinación de datos de pronósticos externos e internos para elaborar el pronóstico final de ventas, los datos internos proporcionan una visión de las expectativas de ventas, y los datos externos ofrecen un medio para ajustar tales expectativas, tomando en cuenta factores económicos generales; la naturaleza del producto de la empresa también afecta con frecuencia la mezcla y los tipos de métodos de pronósticos utilizados (Gitman y Zutter, 2012, pp. 119-120).

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

Para la elaboración de los pronósticos de ventas y de compras, se utilizó el método de incremento porcentual, que permitirá proyectar los ingresos y gastos que tendrá la empresa, reflejando aumentos o disminuciones, en este caso se tomaron como base los datos históricos obtenidos de forma mensual del año 2019 para posteriormente hacer los respectivos pronósticos para el periodo 2021 – 2025.

Para determinar el porcentaje de incremento porcentual y poder realizar los pronósticos de ventas y compras, se utilizó el porcentaje establecido en uno de los objetivos de la Distribuidora “Ariza”, el mismo que establece “Incrementar el volumen de ventas en un 10% con la finalidad de maximizar las utilidades obtenidas por las ventas, logrando un crecimiento y sostenimiento en el mercado”.

Formula

El cálculo del pronóstico de ventas se lo realiza con la siguiente formula:

$$\mathbf{IP= VR*IP}$$

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

Simbología

IP: Incremento Porcentual

VR: Ventas Reales

PVM: Pronostico de Ventas Mensuales

TABLA N° 8

EMPRESA “XYZ” MÉTODO PORCENTAJE DE VARIACIÓN VENTAS				
	A	B	C=(A*B)	D=(C+A)
MESES	VENTAS REALES	%	VARIACIÓN	TOTAL VENTAS PRONOSTICADAS
Enero	XX	XX	XX	XX
Febrero	XX	XX	XX	XX
Marzo	XX	XX	XX	XX
Abril	XX	XX	XX	XX
Mayo	XX	XX	XX	XX
Junio	XX	XX	XX	XX
Julio	XX	XX	XX	XX
Agosto	XX	XX	XX	XX
Septiembre	XX	XX	XX	XX
Octubre	XX	XX	XX	XX
Noviembre	XX	XX	XX	XX
Diciembre	XX	XX	XX	XX
TOTAL	XX	XX	XX	XX

ELABORADO POR: La Autora

4.19.3 Pronóstico de Compras

Es la predicción de las compras que la empresa realizará durante un periodo determinado, los pronósticos de compra son importantes al momento de definir la orientación de las acciones y toma

de decisiones que contribuirán a la elección de las mejores fuentes de abastecimiento tomando en cuenta la situación, temporalidad y locación de los proveedores.

El cálculo del pronóstico de compras se lo realiza con la siguiente formula:

$$IP = CR * IP$$

$$PCM = IP * CR$$

Simbología

IP: Incremento Porcentual

CR: Compras Reales

PVM: Pronostico de Compras Mensuales

TABLA N° 9

EMPRESA "XYZ"				
MÉTODO PORCENTAJE DE VARIACIÓN COMPRAS				
	A	B	C=(A*B)	D=(C+A)
MESES	COMPRAS REALES	%	VARIACIÓN	TOTAL COMPRAS PRONOSTICADAS
Enero	XX	XX	XX	XX
Febrero	XX	XX	XX	XX
Marzo	XX	XX	XX	XX
Abril	XX	XX	XX	XX
Mayo	XX	XX	XX	XX
Junio	XX	XX	XX	XX
Julio	XX	XX	XX	XX
Agosto	XX	XX	XX	XX

Septiembre	XX	XX	XX	XX
Octubre	XX	XX	XX	XX
Noviembre	XX	XX	XX	XX
Diciembre	XX	XX	XX	XX
TOTAL	XX	XX	XX	XX

ELABORADO POR: La Autora

4.20 Programas de Entradas y Salidas del Efectivo

4.20.1 Programa de Entradas de Efectivo

Incluyen todas las entradas de efectivo que realiza una empresa durante un periodo económico específico; los componentes más comunes de las entradas de efectivo son las ventas en efectivo, la recaudación de las cuentas por cobrar y otras entradas en efectivo (Gitman y Zutter, 2012, pp. 120-121).

Las principales fuentes de efectivo son:

- Ventas al contado
- Recaudación de cuentas por cobrar
- Rendimiento de las inversiones
- Intereses recibidos
- Venta de activos
- Obtención de pasivos
- Aporte de socios

TABLA N° 10

EMPRESA “XYZ” PROGRAMA DE ENTRADAS DE EFECTIVO				
CUENTA	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL
Ventas	XX	XX	XX	XX
Ventas al contado 80%	XX	XX	XX	XX
Ventas a crédito 20%	XX	XX	XX	XX
TOTAL	XX	XX	XX	XX

ELABORADO POR: La Autora

4.20.2 Programa de Salidas de Efectivo

Incluyen todos los desembolsos de efectivo que realiza la empresa durante un periodo financiero determinado; los componentes más comunes de las salidas de efectivo son los sueldos y salarios, pagos de cuentas por pagar, pago de intereses, pago de rentas y otras salidas en efectivo (Gitman y Zutter, 2012, p. 121).

Las principales salidas de efectivo son:

- Compras en efectivo
- Desembolsos en activos fijos
- Pagos de cuentas por pagar
- Pagos de renta (y arrendamiento)
- Pagos de dividendos en efectivo
- Sueldos y salarios

- Pagos de impuestos
- Pago de préstamos
- Pago de intereses

TABLA N° 11

EMPRESA “XYZ” PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO				
CUENTA	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL
Compras	XX	XX	XX	XX
Compras al contado 80%	XX	XX	XX	XX
Compras a crédito 20%	XX	XX	XX	XX
TOTAL	XX	XX	XX	XX

ELABORADO POR: La Autora

4.21 Presupuesto de Efectivo

De acuerdo con Gitman y Zutter (2012), el presupuesto de caja, o pronóstico de caja, es un estado de entradas y salidas de efectivo planeadas de la empresa. Se utiliza para calcular sus requerimientos de efectivo a corto plazo, dedicando especial atención a la planeación de los excedentes y faltantes de efectivo. Por lo general, el presupuesto de caja se diseña para cubrir un periodo de un año, dividido en intervalos más pequeños.

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

intervalos. Como muchas empresas se enfrentan a un patrón de flujo de efectivo estacional, el presupuesto de caja se presenta muy a menudo con una frecuencia mensual. Las empresas con patrones estables de flujo de efectivo usan intervalos trimestrales o anuales (p.119).

De acuerdo con a Díaz, Parra y López (2016) el presupuesto de efectivo o presupuesto de tesorería se conoce como una herramienta gerencial básica y forma parte de la planeación financiera, para su elaboración se consideran las entradas y salidas de efectivo proporcionadas por los presupuestos anteriores.

En el presupuesto de efectivo se deben establecer las necesidades del capital de trabajo, es decir el valor que le quedaría a la empresa representado en efectivo y/o en otros activos corrientes, una vez cubierta los pasivos a corto plazo. De igual manera se tienen que considerar las alternativas de financiamiento, cuando la empresa no cuente con los recursos suficientes para atender sus responsabilidades y las alternativas de inversión, cuando tenga excedentes de efectivo (230-231).

De acuerdo al criterio de los autores anteriormente mencionados, podemos determinar que el presupuesto de efectivo o también conocido como flujo de caja, es una herramienta básica de la planeación financiera, es un presupuesto que muestra todas las entradas y salidas de efectivo que tiene una empresa en un periodo determinado.

4.21.1 Objetivos

Teniendo en cuenta a Díaz, Parra y López (2016) los objetivos del presupuesto de efectivo son:

- Determinar las entradas y salidas de efectivo.
- Determinar los sobrantes o faltantes de tesorería y seleccionar la mejor alternativa de inversión o de financiación respectivamente.

- Identificar el comportamiento del flujo de caja, en el periodo presupuestado y compararlo con los datos de años anteriores.
- Evaluar las políticas de pagos y recaudo que tiene la empresa, así como las decisiones administrativas que afectan el flujo de caja, por ejemplo, la contratación del personal (p 208).

TABLA N° 12

EMPRESA “XYZ” PRESUPUESTO DE EFECTIVO					
DESCRIPCIÓN	AÑO 20XX	AÑO 20XX	AÑO 20XX	AÑO 20XX	AÑO 20XX
Total ventas (entradas de efectivo)	XX	XX	XX	XX	XX
(-) Total compras y gastos (salidas de efectivo)	XX	XX	XX	XX	XX
(=) Total de efectivo neto	XX	XX	XX	XX	XX
(+) Efectivo Inicial	XX	XX	XX	XX	XX
(=) Efectivo Final	XX	XX	XX	XX	XX
(-) SALDO MÍNIMO REQUERIDO	XX	XX	XX	XX	XX
(=) FINANCIAMIENTO TOTAL REQUERIDO	XX	XX	XX	XX	XX
(=) SALDO DE EFECTIVO EXCEDENTE	XX	XX	XX	XX	XX

ELABORADO POR: La Autora
FUENTE: Gitman Lawrence; Principios de Administración Financiera

4.22 Planeación de Utilidades

El proceso de planeación de utilidades se centra en la elaboración de estados financieros proforma, como es el estado de resultados proforma y el estado de situación financiera proforma, la elaboración de dichos estados financieros requieren de una cuidadosa combinación de ciertos procedimientos que permiten estimar los ingresos, costos, gastos, activos, pasivos y capital de aportación, que resulta al tratar de anticipar las operaciones de la empresa en un periodo determinado (Gitman y Zutter, 2012).

4.23 Estados Financieros Proforma

De acuerdo con Nuñez (2016) los Estado Financieros Proforma son estados que contienen, en todo o en parte, uno o varios supuestos o hipótesis con el fin de mostrar cuál sería la situación financiera o los resultados de las operaciones si estos sucedieran.

Constituyen una herramienta muy importante para las empresas, ya que a través de la información que se reporta en este tipo de documentos, estas visualizan sus planes y objetivos prevén situaciones a futuro en materia de inversiones, decisiones de crédito y desarrollo total de la empresa.

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.

Todos los métodos para calcular los estados proforma se basan en la creencia de que las relaciones financieras reflejadas en los estados financieros pasados de la firma no cambiarán en el

siguiente periodo. Se requieren dos entradas para elaborar los estados proforma: los estados financieros del año anterior y el pronóstico de ventas del año siguiente (Gitman y Zutter, 2012, p. 127).

4.23.1 Objetivo

El objetivo de los Estados Proforma es mostrar retroactivamente la situación financiera que se hubiese tenido al incluirse hechos posteriores que se han realizado en los resultados reales, o bien, que la posibilidad de ocurrir es suficientemente cierta a la fecha de la preparación de los estados (Nuñez, 2016).

4.23.2 Clasificación

Los Estados Financieros Proforma pueden clasificarse de la siguiente manera:

Estado de Resultados Proforma. El estado de resultados proforma refleja el método contable de acumulaciones, bajo el cual los ingresos, los costos y los gastos se comparan dentro de periodos de tiempo idénticos; describe en forma comprendida las transacciones que darán como resultado una pérdida o una ganancia para los propietarios de una empresa (Rivadeneira, 2014, p. 58).

El Estado de Resultados Financieros Proforma es el primero que tiene que ser elaborado, será importante las ventas, el costo de los productos a vender, los gastos de operación que se realizaran, deberá conocerse la estructura de los activos iniciales, más las adquisiciones que se harán, menos las ventas de activos hechas, así como los desechos considerados. Es necesario conocer la repercusión que llegarán a tener los gastos financieros que generan los pasivos contraídos por la empresa y los que se generarán por los pasivos que puedan adquirirse a futuro (Nuñez, 2016).

TABLA N° 13

DISTRIBUIDORA "ARIZA"		
ESTADO DE RESULTADOS FROFORMA		
AÑO 20XX		
CÓDIGO	CUENTA	AÑO 20XX
4.	INGRESOS	
4.1.	INGRESOS DE ACT. ORDINARIAS	XXX
4.1.01.	VENTA DE BIENES	XXX
4.1.01.01	Ventas de Bienes 12%	XXX
4.1.01.02	Ventas de Bienes 0%	XXX
	Otros ingresos	XXX
5.	EGRESOS	
5.1.	COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN	XXX
	INV. INICIAL DE MERCADERIA	XXX
5.1.01.	MATERIALES UTILIZADOS O PRODUCTOS VENDIDOS	XXX
5.1.01.02.	(+) COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS	XXX
5.1.01.02.02	Compras de mercadería	XXX
5.1.01.02.04	Devolución en compras	XXX
5.1.04.08.02	Transporte de mercadería	XXX
	INV. FINAL MERCADERÍA	XXX
	UTILIDAD BRUTA	XXX
5.2.	GASTOS	XXX
5.2.02.	GASTOS ADMINISTRATIVOS	XXX
5.2.02.01.01	Sueldos y Salarios	XXX
5.2.02.02.01	Aporte Patronal	XXX
5.2.02.02.02	Fondo de Reserva	XXX
5.2.02.03.01	Décimo Tercer Sueldo	XXX
5.2.02.03.02	Décimo Cuarto Sueldo	XXX
5.2.02.05.01	Honorarios Profesionales	XXX
5.2.02.12.01	Combustibles	XXX

5.2.02.18.02	Agua Potable	XXX
5.2.02.18.03	Telefonía Fija	XXX
5.2.02.18.05	Servicio de internet	XXX
5.2.02.20.04	Impuestos municipales	XXX
5.2.02.20.05	Impuestos y contribuciones	XXX
5.2.02.20.06	Regalías	XXX
5.2.02.21.01.01	Depreciación de Muebles y Enseres	XXX
5.2.02.21.01.02	Depreciación de Maquinaria y Equipos	XXX
5.2.02.21.01.04	Depreciación de Edificios	XXX
5.2.02.21.01.05	Depreciación de Vehículo	XXX
5.2.02.28.01	Suministros y Materiales	XXX
5.2.02.28.02	Repuestos	XXX
5.2.02.28.03	Servicios Prestados	XXX
	UTILIDAD OPERACIONAL	XXX
5.2.03.	GASTOS FINANCIEROS	XXX
5.2.03.02.	COMISIONES	XXX
5.2.03.02.03	Gastos bancarios	XXX
	UTILIDAD DEL EJERCICIO	XXX

ELABORADO POR: La Autora

Estado de Situación Financiera Proforma. El Estado de Situación Financiera proforma se define como el estado que presenta la situación financiera de una empresa en una fecha futura, se utiliza para mostrar el efecto de las operaciones planeadas de la firma sobre la situación financiera de la misma, además es útil como medio para reunir las cifras presupuestadas con el fin de revisar su consistencia (Rivadeneira, 2014, p. 60).

Es decir, es un estado contable que muestra cantidades tentativas, preparado con el fin de mostrar una propuesta o una situación financiera futura probable, por tanto, es un estado financiero proforma que muestra los recursos y obligaciones de una empresa en una fecha determinada, por lo que se considera un estado financiero estático.

TABLA N° 14

DISTRIBUIDORA "ARIZA"
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA
AÑO 20XX

CÓDIGO	CUENTA	AÑO 20XX
1.	ACTIVO	
1.01.	ACTIVO CORRIENTE	XXX
1.01.01.	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	XXX
1.01.01.01.	CAJA	XXX
1.01.01.01.01	Caja General	XXX
1.01.01.02.	BANCOS	XXX
1.01.01.02.01	Banco de Machala	XXX
1.01.01.02.02	Banco de Pichincha	XXX
1.01.01.02.03	Banco del Pacifico	XXX
1.01.03.	INVENTARIOS	
1.01.03.06.	INVENTARIOS DE PROD. TERM. Y MERCAD. ALM. COMPRADO	XXX
1.01.03.06.01	Inventario de Mercadería	XXX
1.01.05.	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	XXX
1.01.05.01.	CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (IVA)	XXX
1.01.05.01.01	Crédito Tributario IVA Compras	XXX
1.01.05.01.02	Crédito Tributario Retención IVA	XXX
1.01.05.02.	CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (I. R.)	XXX
1.01.05.02.02	Impuestos Retenidos	XXX
1.01.05.02.04	Anticipo de impuesto a la renta	XXX
1.02.	ACTIVO NO CORRIENTE	XXX
1.02.01.	PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	XXX
1.02.01.02	EDIFICIOS	XXX
1.02.01.05	MUEBLES Y ENSERES	XXX
1.02.01.06	MAQUINARIA Y EQUIPO	XXX
1.02.01.08	EQUIPO DE COMPUTACIÓN	XXX
1.02.01.09	VEHÍCULOS, EQUIPOS DE TRANSPORTE Y EQUIPO CAMINERO	XXX
1.02.01.12.	(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	XXX

1.02.01.12.01	(-) Dep. Acum. Edificios	XXX
1.02.01.12.02	(-) Dep. Acum. Muebles y Enseres	XXX
1.02.01.12.03	(-) Dep. Acum. Maquinaria y Equipo	XXX
1.02.01.12.04	(-) Dep. Acum. Vehículo	XXX
	Total: ACTIVO	XXX
2.	PASIVO	XXX
2.01.	PASIVO CORRIENTE	XXX
2.01.03.	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	XXX
2.01.03.01.	LOCALES	XXX
2.01.03.01.01	Cuentas por Pagar proveedores	XXX
2.01.03.01.02	Tarjeta empresarial	XXX
2.01.07.	OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	XXX
2.01.07.01.01.	RETENCIONES EN LA FUENTE DEL IMP. RTA.	XXX
2.01.07.01.01.01 1	Ret. Fte. Imp. Rta. 1%	XXX
2.01.07.01.01.02 2	Ret. Fte. Imp. Rta. 2%	XXX
2.01.07.01.02.	RETENCIONES EN LA FUENTE IVA	XXX
2.01.07.01.02.02 2	Ret. Fte. IVA 70%	XXX
2.01.07.03.	CON EL IESS	XXX
2.01.07.03.01	Aporte Personal por pagar	XXX
2.01.07.03.02	Aporte Patronal por pagar	XXX
	Total: PASIVO	XXX
3.	PATRIMONIO	XXX
3.01.	CAPITAL	XXX
3.01.01	CAPITAL SUSCRITO o ASIGNADO	XXX
	Total: CAPITAL	XXX
	Total: PASIVO MAS PATRIMONIO	XXX

ELABORADO POR: La Autora

4.24 Costos

Para Arredondo (2016), los costos son el sacrificio incurrido para adquirir bienes o servicios con el objeto de lograr beneficios presentes o futuros. Al momento de hacer uso de estos beneficios, dichos costos se convierten en gastos.

El costo hace referencia al conjunto de erogaciones incurridas para producir un bien o prestar un servicio. Son aquellos susceptibles de ser inventariados, el costo trae consigo una inversión, es recuperable y trae consigo una ganancia.

4.24.1 Importancia

Es de suma importancia para todo empresario conocer y analizar los costos de sus producto o servicio que oferta, ya que estos proporcionan la información necesaria para el planteamiento institucional, el estudio de alternativas, las tomas de decisiones o medidas correctivas que eviten la actuación negativa de los factores que generan desviaciones entre los costos reales y los costos planificados. Los costos implican calcular lo que cuesta producir un artículo o lo que cuesta vender dicho artículo, los cuales pueden ser recuperables por medio de los ingresos que obtenga la empresa.

4.24.2 Clasificación de Costos

Costos Fijos: Los costos fijos son aquellos costos que permanecen constantes dentro de un rango específico y en un determinado periodo; es decir, no importa si se produce o se vende una unidad o cien, los costos fijos siempre serán los mismos.

Costos Variables: Los costos variables son los costos que varían en forma directamente proporcional con las unidades producidas o vendidas; es decir, conforme aumentan la producción o las ventas, los costos variables aumentan en la misma proporción.

Costos Totales: El costo total es la suma de los costos fijos y los costos variables. La intersección de la línea de costos totales con la línea de ingresos totales determina el punto de equilibrio.

4.25 Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es la determinación del volumen de ventas o el importe de ingresos necesarios que cubrirán la totalidad de los costos, es decir, el punto en el cual la empresa logra la recuperación de sus costos y gastos (Morales y Morales, 2014, p. 20).

Para Robles (2012) la determinación del punto de equilibrio en operación permite calcular el nivel en que las ventas de la empresa son iguales a sus costos de venta y sus gastos de operación.

Por lo tanto, podemos definir el punto de equilibrio como una herramienta que permite determinar el nivel de ventas que debe realizar la empresa para ser capaz de cubrir todos sus costos tanto fijos como variables, es decir donde la empresa no tiene beneficios, pero tampoco pérdidas, cuando la empresa se encuentra por encima del punto de equilibrio tendrá un beneficios y si se encuentra por debajo tendrá pérdidas.

Desde el punto de vista de la planeación, por medio del método del punto de equilibrio se puede determinar el nivel de operación adecuado requerido para lograr los objetivos de utilidades planteados en los presupuestos de operación. Como elemento de planeación, el punto de equilibrio también puede ser utilizado, ya que por medio de él se puede determinar el nivel mínimo indispensable de ventas para lograr la utilidad deseada después de impuestos

4.25.1 Importancia

Indica el nivel de operaciones que se requiere para cubrir todos los costos y permite evaluar la rentabilidad relacionada con diversos niveles de ventas; se conoce también como análisis de costo, volumen y utilidad (Gitman y Zutter, 2012).

4.25.2 Análisis del Punto de Equilibrio

Las empresas usan el análisis del punto de equilibrio, conocido también como análisis de costo, volumen y utilidad, para: determinar el nivel de operaciones que se requiere para cubrir todos los costos y evaluar la rentabilidad relacionada con diversos niveles de ventas.

El punto de equilibrio operativo de la empresa es el nivel de ventas que se requiere para cubrir todos los costos operativos. En ese punto, las utilidades antes de intereses e impuestos son iguales a \$0, es decir que el punto de equilibrio operativo de la empresa es el punto en el que su costo operativo total, es decir, la suma de sus costos operativos fijos y variables, iguala a los ingresos por ventas (Gitman y Zutter, 2012, p. 456).

4.25.3 Métodos de cálculo

Punto de equilibrio en función a las ventas: Para su cálculo se utiliza los importes de las cuentas de ventas, costos y gastos, permite obtener en términos monetarios el escenario económico en el cual los ingresos suplan a los costos y gastos.

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

Punto de equilibrio en función a la capacidad instalada: Permite determinar en términos porcentuales, el nivel de ingresos que debe alcanzar la empresa para llegar al punto de equilibrio, es decir, que establece el porcentaje de ventas que se requiere para cubrir los costos y gastos del período.

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

4.25.4 Representación Gráfica

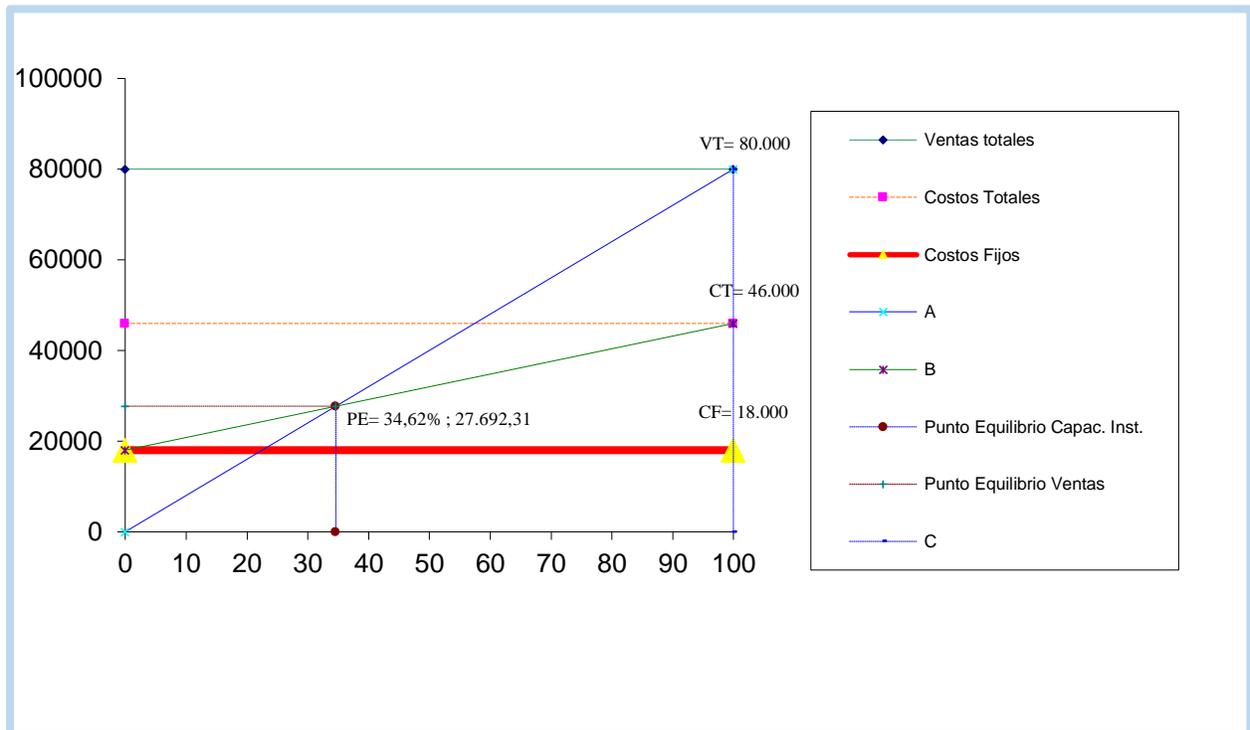


Figura 3: *Punto de Equilibrio*
Elaborado por: Autora

4.26 Informe de Planeación Financiero

El informe financiero es una recopilación de información que el analista realiza al finalizar un periodo económico, tomando como base los estados financieros de la empresa, siendo su objetivo primordial proporcionar información acerca de los resultados obtenidos de las operaciones realizadas. Este tipo de informe ayuda a todos los miembros que forman parte de la empresa a conocer la solvencia y capacidad competitiva que esta posee, puesto que mediante su realización se evalúa la situación económica y financiera, permitiendo ayudar a la correcta toma de decisiones.

El Informe de Planeación va dirigido al Gerente - Propietario de la empresa, haciéndole conocer los resultados de la ejecución de Planeación Financiera.

4.26.1 Características

- **Información fidedigna:** Los datos que se encuentran en el informe deben ser los mismos valores que se encuentran en los registros contables.
- **Claro y sencillo:** El informe se redactará de manera entendible, utilizando terminología clara y coherente, para que pueda ser comprendido por cualquier lector.
- **Funcional:** Los estados financieros, análisis y las conclusiones obtenidos de estos, mostrará cómo se ha desarrollado la gestión económica y los resultados durante uno o más periodos económicos.

4.26.2 Contenido del Informe

El informe de planeación financiera se encuentra estructurado de la siguiente manera:

Cubierta del informe: La cubierta debe contener el nombre de la empresa, un título que resuma la esencia del estudio en este caso Informe de Planeación Financiera, periodo en el cual se va a presentar el informe.

Oficio: Un oficio dirigido al Gerente – Propietario haciéndole conocer los resultados obtenidos de la Planeación Financiera, firmado por la analista.

Resultados: Los resultados obtenidos de la aplicación de la Planeación Financiera con sus debidas interpretaciones, de manera que se puedan tomar decisiones correctas a futuras.

- Pronóstico de Ventas
- Pronóstico de Compras
- Programa de Entradas y Salidas de Efectivo
- Programa de Salidas en Función de las Ventas

- Presupuesto de Efectivo
- Estado de Resultados Proforma
- Estado de Situación Financiera Proforma
- Punto de Equilibrio
- Rentabilidad del Capital Total ROE
- Rentabilidad Operativa de los Activos ROA

Conclusiones y Recomendaciones: Se agrupa de manera ordenada y concisa los diversos comentarios que pudo llegar a formular el analista responsable del informe; así como las conclusiones y las recomendaciones que son diseñadas para mejorar los puntos débiles que tiene la empresa (Armijos, 2016).

5 MATERIALES Y MÉTODOS

5.1 MATERIALES

Los materiales que se utilizaron para el desarrollo de la tesis son los siguientes:

5.1.1 Materiales de Oficina

- Impresiones
- Resma de papel A4
- Tinta de impresora
- Calculadora
- Cuaderno
- Esferos

5.1.2 Recursos Tecnológicos

- Computadora
- Impresora
- Flash Memory

5.1.3 Material Bibliográfico

- Libros
- Información proporcionada por la empresa
- Estados Financieros de la “Distribuidora Ariza”

5.2 MÉTODOS

Los métodos que se utilizaron para el desarrollo del presente trabajo de tesis son los siguientes:

5.2.1 Científico. El método científico permitió obtener y afianzar conocimientos de forma ordenada desde el punto de vista teórico y práctico, sirviendo de guía para la formulación del diagnóstico que abordó la realidad de la empresa destacando sus fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas y del proceso de la planeación financiera, permitiendo así que los resultados obtenidos estén acordes con la práctica y los objetivos propuestos.

5.2.2 Deductivo. El método deductivo va de lo general a lo particular, se lo utilizó para recopilar información necesaria para el desarrollo de la revisión literaria, que ayudó al desarrollo del proceso de la planeación financiera, basándose en conceptos y criterios existentes, partiendo de generalidades como lo que es la empresa, administración financiera, diagnóstico, análisis financiero y planeación financiera, para el desarrollo de dicho proceso y así tener los respectivos pronósticos de ventas y de compras, programas de entradas y salidas del efectivo, Presupuesto de Efectivo y los Estados Financieros Proforma lo que permitió mejorar la gestión financiera de la empresa.

5.2.3 Inductivo. El método inductivo va de hechos particulares a hechos generales, se lo aplicó para conocer las actividades de carácter específico que se realizaron en la empresa durante el periodo analizado, año 2019, se realizó un diagnóstico financiero en el que se determinó las fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades, posteriormente se aplicó indicadores financieros con el propósito de determinar la situación económica en la que se encontraba la empresa, lo que permitió el desarrollo de la planeación financiera en base a la información de años anteriores.

5.2.4 Analítico. Este método se empleó para clasificar, sintetizar y ordenar la información otorgada por la entidad, permitiendo detectar las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas que posee la empresa, así como la interpretación de los resultados obtenidos de los indicadores financieros y el proceso de la planeación financiera.

5.2.5 Sintético. El método sintético permitió resumir y unificar los aspectos teóricos que sirvieron de guía para la estructuración de la parte literaria, además se empleó para resumir los resultados de la situación en la que se encontraba la empresa, los cuales permitieron el desarrollo del presente trabajo y la formulación de conclusiones y recomendaciones como aporte final.

5.2.6 Matemático. El método matemático permitió desarrollar cada uno de los cálculos y operaciones aritméticas que se aplicaron durante todo el proceso de la planeación financiera, con el fin de obtener valores y resultados exactos que permitieron al propietario tomar decisiones favorables en base a los resultados obtenidos.

5.2.7 Estadístico. El método estadístico permitió presentar los resultados en representación gráfica de los indicadores financieros y del punto de equilibrio, para la realización de las respectivas interpretaciones.

6 RESULTADOS

6.1 CONTEXTO EMPRESARIAL

La Distribuidora “Ariza” con RUC 0700794795001 está registrada por el Servicio de Rentas Internas como Persona Natural Obligada a llevar Contabilidad, es una franquicia de Disensa, dedicada a la venta especializada de materiales de construcción, como pisos, cerámicas, cemento, hierro, adoquines, baldosas, soldaduras, tuberías, cables eléctricos, material de encofrado, herramientas y artículos de ferretería en general. Cuenta con 6 trabajadores bajo relación de dependencia, asegurados en el IESS, se encuentra ubicada en la Provincia del Oro, Cantón Pasaje en la calle Bolívar entre Colón y Juan Montalvo junto a la Estación del Cuerpo de Bomberos.

Fundada el 06 de junio del 2006, por el Sr. Milton Eduardo Zaldumbide Peñarreta, la empresa desde su inicio hasta el presente, se ha mantenido en constante crecimiento económico, siendo una de las principales empresas dedicadas a la comercialización de artículos de ferretería y materiales de construcción. Las operaciones son dirigidas por el propietario el Sr. Milton Eduardo Zaldumbide Peñarreta, previo al asesoramiento de la Ingeniera Leydi Rocibel Romero Rodas, contadora de la empresa.

6.2 MISIÓN

La misión de la empresa es la comercialización de materiales de construcción y artículos de ferretería en general, con la mejor calidad y precios, prestando un servicio acorde a las exigencias del mercado, disponiendo de recursos humanos altamente calificados y de este modo poder contribuir al desarrollo socio-económico de la provincia del Oro.

6.3 VISIÓN

La visión de la empresa es mantenerse y establecerse en el mercado competitivo de distribución de materiales de construcción y artículos de ferretería, ofreciendo productos de excelente calidad a precios accesibles para su clientela.

6.4 BASE LEGAL

Para que la empresa pueda desarrollar sus actividades de manera correcta, debe someterse a ciertas leyes y reglamentos que rigen para estos establecimientos dedicados al comercio, estas son:

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

6.5 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL PROPUESTO



Figura 4: *Organigrama Organizacional Distribuidora "Ariza"*

Elaborado por: Autora

6.5.1 GERENTE – PROPIETARIO

El Gerente de la empresa es su propietario el Sr. Milton Eduardo Zaldumbide Peñarreta, encargado de planificar, organizar, dirigir y controlar las actividades de la empresa.

6.5.2 ASESORÍA LEGAL

Encargada de proporcionar información y asesoramiento a la empresa, sobre temas relacionados con las normativas, leyes y reglamentos en materia de derecho.

6.5.3 SECRETARIA

Encargada de la recepción, despacho de trámites y documentos en la empresa.

6.5.4 DEPARTAMENTO FINANCIERO

La contabilidad de la empresa es llevada por la Ing. Leydi Rocibel Romero Rodas, encargada de planificar, organizar, controlar, ejecutar la aplicación de los registros, auxiliares contables, también de la elaboración y presentación de los estados financieros y de presentar oportunamente las declaraciones de impuestos y demás de orden fiscal.

6.5.5 DEPARTAMENTO COMERCIAL

VENTAS

Las funciones principales del departamento de ventas son el prestar un buen servicio al cliente, receptar los pedidos, realizar cotizaciones, así como el facturar las ventas diarias que se realizan en la empresa.

COMPRAS

Las funciones principales del departamento de compras serán el planificar, organizar y dirigir las actividades de adquisición de los artículos, así como negociar con los principales proveedores para la realización de las compras respectivas.

6.5.6 DEPARTAMENTO DE OPERACIONES

Las funciones principales de este departamento es la supervisión de las entradas y salidas de los productos y organización de los mismos en bodega.



1859

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

FACULTAD JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

PLANEACIÓN FINANCIERA EN LA

“DISTRIBUIDORA ARIZA” DEL CANTÓN PASAJE,

PROVINCIA DEL ORO, PERÍODO 2021-2025

AUTORA

Karen Elizabeth Loayza Asanza

LOJA – ECUADOR

2020

"DISTRIBUIDORA ARIZA"

De: ZALDUMBIDE PEÑARRETA MILTON EDUARDO
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019.
(EN DOLARES AMERICANOS)

1.	ACTIVO			
1.01.	ACTIVO CORRIENTE			219.700,78
1.01.01.	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO		55.433,36	
1.01.01.01.	CAJA	351,60		
1.01.01.01.0	Caja General	<u>351,60</u>		
1.01.01.02.	BANCOS	55.081,76		
1.01.01.02.0	Banco de Machala	39.338,39		
1.01.01.02.0	Banco de Pichincha	2.678,69		
1.01.01.02.0	Banco del Pacifico	<u>13.064,68</u>		
1.01.03.	INVENTARIOS			
1.01.03.06.	INVENTARIOS DE PROD. TERM. Y MERCAD. ALM. COMPRADO		150.896,50	
1.01.03.06.0	Inventario de Mercadería	<u>150.896,50</u>		
1.01.05.	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES		13.370,92	
1.01.05.01.	CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (IVA)	6.700,28		
1.01.05.01.0	Crédito Tributario IVA Compras	5.078,71		
1.01.05.01.0	Crédito Tributario Retención IVA	<u>1.621,57</u>		
1.01.05.02.	CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (I. R.)	6.670,64		
1.01.05.02.0	Crédito Tributario de años anteriores			
1.01.05.02.0	Impuestos Retenidos	3.406,81		
1.01.05.02.0	Anticipo de impuesto a la renta	<u>3.263,83</u>		
1.02.	ACTIVO NO CORRIENTE			24.930,27
1.02.01.	PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO		46.875,42	
1.02.01.02	EDIFICIOS	30.750,00		
1.02.01.05	MUEBLES Y ENSERES	288,39		
1.02.01.06	MAQUINARIA Y EQUIPO	261,21		
1.02.01.08	EQUIPO DE COMPUTACION	72,20		
1.02.01.09	VEHÍCULOS, EQUIPOS DE TRANSPORTE Y EQUIPO CAMINERO	<u>15.503,62</u>		
1.02.01.12.	(-) DEPRECIACION ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y E		21.945,15	
1.02.01.12.0	(-) Dep. Acum. Edificios	17.720,43		
1.02.01.12.0	(-) Dep. Acum. Muebles y Enseres	200,06		
1.02.01.12.0	(-) Dep. Acum. Maquinaria y Equipo	344,07		
1.02.01.12.0	(-) Dep. Acum. Vehículo	<u>3.680,59</u>		
	Total: ACTIVO			<u><u>244.631,05</u></u>
2.	PASIVO			
2.01.	PASIVO CORRIENTE			56.545,17
2.01.03.	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR		55.623,65	
2.01.03.01.	LOCALES	55.623,65		
2.01.03.01.0	Cuentas por Pagar proveedores	5.623,65		
2.01.03.01.0	Tarjeta empresarial	<u>50.000,00</u>		
2.01.07.	OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES		921,52	
2.01.07.01.0	RETENCIONES EN LA FUENTE DEL IMP. RTA.	615,38		
2.01.07.01.0	Ret. Fte. Imp. Rta. 1%	613,81		
2.01.07.01.0	Ret. Fte. Imp. Rta. 2%	<u>1,57</u>		
2.01.07.01.0	RETENCIONES EN LA FUENTE IVA	3,00		
2.01.07.01.0	Ret. Fte. IVA 70%	<u>3,00</u>		
2.01.07.03.	CON EL IESS	303,14		
2.01.07.03.0	Aporte Personal por pagar	132,63		
2.01.07.03.0	Aporte Patronal por pagar	<u>170,51</u>		
	Total: PASIVO			
3.	PATRIMONIO			188.085,88
3.01.	CAPITAL		188.085,88	
3.01.01	CAPITAL SUSCRITO o ASIGNADO	<u>188.085,88</u>		
	Total: CAPITAL			<u>188.085,88</u>
	Total: PASIVO MAS PATRIMONIO			<u><u>244.631,05</u></u>

DISTRIBUIDORA
"ARIZA"
Dir: Bolívar y Colón y J. Montal
Telf.: 2914740

Sr. Milton Eduardo Zaldumbide Peñarreta
PROPIETARIO



Ing. Leydi Rocibel Romero Rodas
CONTADORA

"DISTRIBUIDORA "ARIZA"

De: ZALDUMBIDE PEÑARRETA MILTON EDUARDO
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019
(EN DOLARES AMERICANOS)

4.	INGRESOS			
4.1.	INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS			910.594,51
4.1.01.	VENTA DE BIENES		891.757,34	
4.1.01.01	Ventas de Bienes 12%	879.107,95		
4.1.01.02	Ventas de Bienes 0%	<u>12.649,39</u>		
	Otros ingresos		18.837,17	
5.	EGRESOS			
5.1.	COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN			852.249,41
	INV. INICIAL DE MERCADERIA		340.896,50	
5.1.01.	MATERIALES UTILIZADOS O PRODUCTOS VENDIDOS		662.249,41	
5.1.01.02.	(+) COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS	662.249,41		
5.1.01.02.02	Compras de mercadería	651.486,50		
5.1.01.02.04	Devolución en compras	7.774,75		
5.1.04.08.02	Transporte de mercadería	<u>18.537,66</u>		
	INV. FINAL MERCADERÍA		<u>150.896,50</u>	
	UTILIDAD BRUTA			58.345,10
5.2.	GASTOS			40.088,03
5.2.02.	GASTOS ADMINISTRATIVOS		40.088,03	
5.2.02.01.01	Sueldos y Salarios	17.628,52		
5.2.02.02.01	Aporte Patronal	2.141,88		
5.2.02.02.02	Fondo de Reserva	1.468,46		
5.2.02.03.01	Décimo Tercer Sueldo	1.469,04		
5.2.02.03.02	Décimo Cuarto Sueldo	1.444,67		
5.2.02.05.01	Honorarios Profesionales	3.960,00		
5.2.02.12.01	Combustibles	11,16		
5.2.02.18.02	Agua Potable	521,43		
5.2.02.18.03	Telefonía Fija	416,49		
5.2.02.18.05	Servicio de internet	372,55		
5.2.02.20.04	Impuestos municipales	1.414,86		
5.2.02.20.05	Impuestos y contribuciones	25,00		
5.2.02.20.06	Regalias	649,77		
5.2.02.21.01.0	Depreciación de Muebles y Enseres	25,96		
5.2.02.21.01.0	Depreciación de Maquinaria y Equipos	70,31		
5.2.02.21.01.0	Depreciación de Edificios	1.383,75		
5.2.02.21.01.0	Depreciación de Vehículo	2.409,11		
5.2.02.28.01	Suministros y Materiales	4.029,59		
5.2.02.28.02	Repuestos	102,68		
5.2.02.28.03	Servicios Prestados	<u>542,80</u>		
	UTILIDAD OPERACIONAL			18.257,07
5.2.03.	GASTOS FINANCIEROS			1.539,91
5.2.03.02.	COMISIONES		1.539,91	
5.2.03.02.03	Gastos bancarios	<u>1.539,91</u>		
	UTILIDAD DEL EJERCICIO			16.717,16
	Pasaje, 05 de marzo del 2020.			



Sr. Milton Eduardo Zaldumbide Peñarreta
PROPIETARIO



Ing. Leydi Rocibel Romero Rodas
CONTADORA

6.6 DIAGNÓSTICO

Luego de haber realizado una entrevista al propietario de la empresa DISTRIBUIDORA “ARIZA”, el Sr. Milton Eduardo Zaldumbide Peñarreta y la contadora la Ing. Leydi Rocibel Romero Rodas, se logró determinar y analizar sus factores internos (fortalezas y debilidades) y sus factores externos (oportunidades y amenazas), de este modo también se pudo recopilar datos e información significativa de la situación económica-financiera que presenta la empresa, dicha información permitió diagnosticar lo siguiente:

La empresa se encuentra en un nivel normal de crecimiento, convirtiéndose poco a poco en una de las empresas líderes en venta de materiales de construcción y artículos de ferretería, dicho crecimiento se lo pudo constatar por medio de las ventas realizadas durante todo el año 2019, sin embargo se detectó que no realizan presupuestos, es decir, no programan cuáles serán sus ingresos y egresos, ni a corto ni a largo plazo, lo que ocasiona y provoca la inexistencia de proyecciones de datos financieros, debido a la falta de asesoramiento en cuanto a esta valiosa herramienta que es la planeación.

A pesar de que las ventas han ido incrementando en los últimos años, el propietario de la empresa aspira a seguir mejorando sus utilidades, por ello, cree conveniente la realización de una planeación financiera, que permita conocer la posible situación de la empresa en un futuro, lo cual le permitirá enfrentar circunstancias imprevistas que puedan surgir.

Por ello, para llevar a cabo este proceso de Planeación Financiera, es necesario conocer la situación económica-financiera que presenta la empresa, a través de la realización de Indicadores Financieros, en base a los Estados Financieros del año 2019, los mismos que contienen datos históricos que servirán como punto de partida para iniciar con las proyecciones.

6.6.1 MATRIZ FODA

La presente matriz FODA es el resultado de entrevistas realizadas al propietario de la empresa el Sr. Milton Eduardo Zaldumbide Peñarreta y la contadora la Ing. Leydi Rocibel Romero Rodas, permitiendo tener conocimiento sobre las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas que en esta se presentan.

TABLA N° 15

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ol style="list-style-type: none"> 1. Empresa encargada de ofertar una gran variedad de productos de calidad a precios competitivos. 2. Buena relación entre proveedores y clientes. 3. Empresa posicionada en el mercado. 4. Forma parte del Sistema de Franquicia Disensa. 5. Amplio compromiso de los propietarios con la empresa. 6. Excelente ambiente de trabajo. 7. Posee local propio. 8. Buena imagen corporativa. 9. Bajo grado de deterioro de los productos comercializados. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Administración empírica del negocio. 2. Falta de publicidad en los diferentes medios de comunicación existentes. 3. Insuficiente capacidad instalada para brindar una adecuada atención al cliente. 4. Inadecuada gestión de inventarios, tanto en el ingreso como en el egreso de los productos a bodega. 5. Falta de capacitación a los empleados. 6. No existe delegación de funciones y responsabilidades definidas para cada uno de los integrantes que forman parte de la empresa. 7. La empresa no cuenta con objetivos empresariales, que permitan establecer metas de crecimiento, como por ejemplo ampliar su capacidad instalada para proporcionar una mejor atención al cliente y aumentar las ventas para incrementar su rentabilidad.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ol style="list-style-type: none"> 1. Amplio crecimiento del sector de la construcción y ferretero. 2. Gran crecimiento demográfico, lo que ocasiona un mayor número de personas que estén interesadas en construir viviendas, negocios, entre otros. 3. Se encuentra en un lugar estratégico, para el fácil acceso de sus clientes. 4. Existe una gran variedad de proveedores en el Mercado. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Constante aparición de competidores en el sector de la construcción y ferretero. 2. Competencia desleal. 3. Incremento de nuevos impuestos por parte del gobierno que afectan el desarrollo del negocio. 4. Situación económica del país. 5. Incremento de la Inflación. 6. Desempleo.

FUENTE: Distribuidora "Ariza"

ELABORADO POR: La Autora

6.6.2 MATRIZ DE FACTORES INTERNOS

TABLA N° 16

MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES INTERNOS			
FACTORES INTERNOS	PONDERACIÓN	CALIFICACIÓN	RESULTADO
FORTALEZAS			
Empresa encargada de ofertar una gran variedad de productos de calidad a precios competitivos.	0.07	4	0.28
Buena relación entre proveedores y clientes.	0.06	3	0.18
Empresa posicionada en el mercado.	0.07	4	0.28
Forma parte del Sistema de Franquicia Disensa.	0.07	4	0.28
Amplio compromiso de los propietarios con la empresa.	0.06	3	0.18
Excelente ambiente de trabajo.	0.06	3	0.18
Posee local propio.	0.07	3	0.21
Buena imagen corporativa.	0.07	4	0.28
Bajo grado de deterioro de los productos comercializados	0.06	4	0.24
FACTORES INTERNOS			
DEBILIDADES	PONDERACIÓN	CALIFICACIÓN	RESULTADO
Administración empírica del negocio.	0.06	2	0.12
Falta de publicidad en los diferentes medios de comunicación existentes.	0.05	1	0.05
Insuficiente capacidad instalada para brindar una adecuada atención al cliente.	0.06	2	0.12
Inadecuada gestión de inventarios tanto en el	0.07	2	0.14

ingreso como en el egreso de los productos a bodega.			
Falta de capacitación a los empleados.	0.05	1	0.05
No existe delegación de funciones y responsabilidades definidas para cada uno de los integrantes que forman parte de la empresa.	0.05	1	0.05
La empresa no cuenta con objetivos empresariales, que permitan establecer metas de crecimiento, como por ejemplo ampliar su capacidad instalada para proporcionar una mejor atención al cliente y aumentar las ventas para incrementar su rentabilidad.	0.07	2	0.14
TOTAL	1		2.78

FUENTE: Distribuidora “Ariza”

ELABORADO POR: La Autora

INTERPRETACIÓN DE LA MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES INTERNOS

De acuerdo al resultado ponderado obtenido en la Matriz de Evaluación de Factores Internos (fortalezas y debilidades), en donde sus ponderaciones y calificaciones dieron un resultado ponderado de 2,78 puntos, cifra que se encuentra por encima del estándar señalado, el cual, es de 2,50 puntos; significa que la empresa a pesar de presentar algunos problemas internos presenta un nivel de organización aceptable, puesto que las fortalezas predominan sobre las debilidades existentes.

La empresa presenta grandes fortalezas como es pertenecer al grupo de distribuidores Disensa, obteniendo así un posicionamiento en el mercado y contar con una gran variedad de productos de calidad a precios competitivos entre otras. También debe destacarse las debilidades en las que sobresale una administración empírica del negocio, no cuenta con objetivos empresariales establecidos y sobre todo una inadecuada gestión de los inventarios.

6.6.3 MATRIZ DE FACTORES EXTERNOS

TABLA N°17

MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES EXTERNOS			
FACTORES EXTERNOS	PONDERACIÓN	CALIFICACIÓN	RESULTADO
OPORTUNIDADES			
Amplio crecimiento del sector de la construcción y ferretero.	0.11	4	0.44
Gran crecimiento demográfico, lo que ocasiona un mayor número de personas que estén interesadas en construir viviendas, negocios, entre otros.	0.11	4	0.44
Se encuentra en un lugar estratégico, para el fácil acceso de sus clientes.	0.10	4	0.40
Existe una gran variedad de proveedores en el Mercado.	0.10	3	0.30
FACTORES EXTERNOS			
AMENAZAS			
Constante aparición de competidores en el sector de la construcción y ferretero.	0.11	2	0.22
Competencia desleal.	0.10	1	0.10
Incremento de nuevos impuestos por parte del gobierno que afectan el desarrollo del negocio.	0.09	2	0.18
Situación económica del país.	0.09	2	0.18
Incremento de la Inflación.	0.09	1	0.09
Desempleo.	0.10	2	0.20
TOTAL	1		2.55

FUENTE: Distribuidora “Ariza”

ELABORADO POR: La Autora

INTERPRETACIÓN DE LA MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES EXTERNOS

Una vez determinada la ponderación de cada uno de los factores externos (oportunidades y amenazas) que influyen en la empresa; se obtuvo como resultado ponderado 2.55 puntos, encontrándose por encima del estándar señalado que corresponde a 2.50 puntos, lo cual quiere decir, que las oportunidades están siendo aprovechadas de forma oportuna, ya que, los problemas externos de la empresa no están afectando de manera significativa al crecimiento y fortalecimiento de la misma.

La empresa tiene que tener cuidado con la constante aparición de competidores en el sector de la construcción y ferretero, sobre todo con la competencia desleal que estos pudieran presentar, para poder fortalecerse y aprovechar las oportunidades existentes en el entorno.

6.6.4 PROPUESTA

“PLANEACIÓN FINANCIERA EN LA “DISTRIBUIDORA ARIZA” DEL CANTÓN PASAJE, PROVINCIA DEL ORO, PERÍODO 2021-2025”.

La Planificación Financiera que se presenta surge de la necesidad de aplicar herramientas financieras en la empresa para los próximos años, debido a la ausencia y desconocimiento de la misma por parte de su propietario, de tal manera que pueda contribuir a que la empresa se proyecte hacia el futuro, logrando así mantenerse posicionado en el mercado, ofreciendo materiales de construcción y artículo de ferretería a excelente precio y calidad.

La Planeación Financiera se llevará a cabo en base a la información financiera y administrativa, proporcionada por parte del propietario y la contadora de la empresa, es por ello, que dicha información ha contribuido a tener un enfoque amplio de la misma, lo cual permitirá en primera instancia, la realización de una Matriz FODA donde se expondrá los factores internos de la

empresa (fortalezas y debilidades) y los factores externos de la empresa (oportunidades y amenazas), posteriormente se realizará la aplicación de Indicadores Financieros, en base a los Estados Financieros del año 2019 proporcionado por la empresa, para continuar con el proceso de la Planeación Financiera, mediante las proyecciones de las ventas y de compras en base a los datos históricos de la empresa del año 2019, programas de entradas de efectivo y programa de salidas de efectivo, Presupuesto de Efectivo, Estados Financieros Proforma y Punto de Equilibrio, que permitan tener una visión clara de la empresa en el futuro y su permanencia en el mercado competitivo.

El objetivo principal de esta tesis es la ejecución de una Planeación Financiera que contribuya al desarrollo y crecimiento empresarial de la DISTRIBUIDORA “ARIZA”, logrando de esta forma aprovechar de manera eficiente los recursos disponibles en la empresa y así poder hacer frente a la competencia existente en el mercado.

La presente propuesta de Planificación Financiera se consolida por la necesidad de superación empresarial, convirtiéndose en una herramienta financiera valiosa para la empresa, que permitirá conocer el proceso que deberá desarrollar la empresa para obtener una perspectiva de lo que está haciendo y hacia dónde quiere llegar, con el fin de efectuar un conjunto de acciones que den lugar al cumplimiento de los presupuestos planeados para los próximos años, de tal manera que su propietario pueda tomar las decisiones más acertadas y adopte los correctivos necesarios para la buena marcha del negocio.

6.7 APLICACIÓN DE INDICADORES FINANCIEROS PERIODO 2019

6.7.1 INDICADORES DE LIQUIDEZ

Razón Corriente

$$\text{Razón Corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

TABLA N° 18

ACTIVO CORRIENTE	\$ 219.700,78
PASIVO CORRIENTE	\$ 56.545,17
RAZÓN CORRIENTE	3,885

FUENTE: Estados Financieros Distribuidora “Ariza” 2019
ELABORADO POR: La Autora

$$\text{Razón Corriente} = \frac{219.700,78}{56.545,17} = 3,89$$

Interpretación

El indicador de Razón Corriente verifica la capacidad que tiene la empresa, para afrontar sus obligaciones a corto plazo. Como se puede evidenciar la Distribuidora Ariza tiene una razón corriente de \$3,89, siendo un resultado favorable puesto que se encuentra por encima del estándar establecido de 1,5 – 2,5, lo que quiere decir que la empresa posee la capacidad suficiente para cubrir cada dólar de deuda a corto plazo, lo cual es una garantía para la empresa de que no tendrá problemas para pagar sus compromisos o deudas a corto plazo, de igual modo esto también indica un capital sin producir que podría haber sido utilizado en inversiones a corto plazo generando un rendimiento financiero permitiendo obtener mayores ingresos.

Capital Neto De Trabajo

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

TABLA N° 19

ACTIVO CORRIENTE	\$ 219.700,78
PASIVO CORRIENTE	\$ 56.545,17
CAPITAL NETO DE TRABAJO	\$ 163.155,61

FUENTE: Estados Financieros Distribuidora "Ariza" 2019
ELABORADO POR: La Autora

$$\text{Capital Neto de Trabajo} = 219.700,78 - 56.545,17 = \mathbf{163.155,61}$$

Interpretación

El Capital de Trabajo permite conocer la cantidad de recursos financieros que la empresa tiene para continuar las operaciones después de cancelar sus obligaciones corrientes.

Al finalizar el año 2019 el capital de trabajo de la empresa fue de \$163,155.6 (cuanto más alto mejor), cuyo resultado indica que después de cubrir los pasivos corrientes la empresa aún cuenta con recursos suficientes para continuar operando de manera segura, atendiendo los imprevistos que puedan surgir en el desarrollo de su actividad económica, siendo propicio para la empresa, ya que brinda mayor seguridad y confianza a sus clientes y proveedores.

Prueba Ácida

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

TABLA N° 20

ACTIVO CORRIENTE	\$ 219.700,78
INVENTARIO	\$ 150.896,50
PASIVO CORRIENTE	\$ 56.545,17
PRUEBA ÁCIDA	1,22

FUENTE: Estados Financieros Distribuidora “Ariza” 2019
ELABORADO POR: La Autora

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{219.700,78 - 150.896,50}{56.545,17} = 1,22$$

Interpretación

El indicador de Prueba Ácida permite medir la capacidad que tiene la empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo sin la necesidad de recurrir a la venta de sus inventarios.

Lo que quiere decir que por cada dólar de deuda a corto plazo la empresa posee \$ 1,22 para afrontarlo, siendo un resultado favorable, puesto que se encuentra por encima del estándar establecido entre 0,5 – 1,0, lo que indica que la empresa tiene el dinero suficiente para afrontar sus deudas e incluso tiene sobrantes, indicando así que la empresa dispone de recursos suficientes para saldar oportunamente sus compromisos sin la necesidad de recurrir a la venta de sus inventarios.

Prueba Defensiva

$$\text{Prueba Defensiva} = \frac{\text{Caja+Bancos}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

TABLA N° 21

CAJA	\$ 351,60
BANCOS	\$ 55.081,76
PASIVO CORRIENTE	\$ 56.545,17
PRUEBA ÁCIDA	0.98

FUENTE: Estados Financieros Distribuidora “Ariza” 2019
ELABORADO POR: La Autora

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{351,60 + 55.081,76}{56.545,17} = \mathbf{0.98}$$

Interpretación

El indicador de Prueba Defensiva permite medir la capacidad de la empresa para operar con sus activos líquidos sin recurrir a sus flujos de venta, además que permite medir la capacidad efectiva de la empresa a corto plazo. Los resultados de este indicador determinan que la empresa se encuentra dentro de los estándares señalados, teniendo un resultado de 0,98, por lo tanto, la empresa tiene liquidez suficiente para solventar sus deudas a corto plazo, es decir, la empresa dispone de recursos suficientes para saldar oportunamente sus compromisos sin la necesidad de recurrir a la venta de sus inventarios, de igual modo posee la capacidad suficiente de hacer frente a imprevistos que puedan surgir en el transcurso del giro del negocio.

6.7.2 INDICADORES DE ACTIVIDAD

Rotación de Inventarios

$$\text{Rotación de Inventarios} = \frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventario}}$$

TABLA N° 22

COSTO DE VENTAS	\$ 852.249,41
INVENTARIO	\$ 150.896,50
ROTACIÓN DE INVENTARIOS	5,647

FUENTE: Estados Financieros Distribuidora “Ariza” 2019
ELABORADO POR: La Autora

$$\text{Rotación de Inventarios} = \frac{852.249,41}{150.896,50} = 5,65$$

Interpretación

Este indicador nos permite conocer el número de veces que rota el inventario como resultado de las ventas efectuadas. Los resultados de este indicador determinan que la empresa tiene una rotación de inventarios de 5,65 veces (mejor cuanto mayor sea el número de veces que rote), por lo tanto, se muestra que cuentas más veces rote el inventario, menos días permanecerá en bodega, lo que significa que hay mayores ventas, por lo tanto, se sugiere que la empresa gestione adecuadamente el monto de inventarios o ponga en marcha estrategias de venta, como lo son la implementación de ventas a crédito, publicidad, promociones y descuentos.

Promedio de Reposición de Inventario

$$\text{Promedio de Reposición de Inventarios} = \frac{360 \text{ días}}{\text{Rotación de Inventario}}$$

TABLA N° 23

ROTACIÓN DE INVENTARIOS	5,647
PROMEDIO DE REPOSICIÓN DE INVENTARIOS	63,74

FUENTE: Estados Financieros Distribuidora “Ariza” 2019
ELABORADO POR: La Autora

$$\text{Promedio de Reposición de Inventarios} = \frac{360}{5,647} = \mathbf{63,74 \text{ días}}$$

Interpretación

Este indicador ayuda a determinar el número de días que permanece el inventario en bodega, es decir cuánto tiempo se demoran los inventarios en ser vendidos y convertirse en efectivo.

Por lo tanto, la reposición de inventarios de la empresa tardo un promedio de 64 días en vender sus productos, esto quiere decir que cada 64 días la empresa está renovando su inventario lo que no es tan aconsejable puesto que cuanto más tiempo permanezca el inventario en bodega menos ventas realizara la empresa, generando así una disminución en sus ingresos, por lo mismo, es necesario aumentar las ventas con estrategias como serían la implementación de las ventas a crédito, publicidad, promociones y descuentos.

Rotación Cuentas por Pagar

$$\text{Rotación Cuentas por Pagar} = \frac{\text{Compras Anuales}}{\text{Cuentas por Pagar}}$$

TABLA N° 24

COMPRAS ANUALES	\$ 662.249,41
CUENTAS POR PAGAR	\$ 55.623,65
ROTACIÓN DE CUENTAS POR PAGAR	11,905

FUENTE: Estados Financieros Distribuidora "Ariza" 2019
ELABORADO POR: La Autora

$$\text{Rotación Cuentas por Pagar} = \frac{662.249,41}{55.623,65} = \mathbf{11,91}$$

Interpretación

El indicador de Rotación de Cuentas por Pagar proporciona una idea de cómo se está manejando el crédito con los proveedores, además, permite calcular el número de veces que las cuentas por pagar se convierten en efectivo durante el año. La Rotación de Cuentas por Pagar de la empresa indica que las cuentas por pagar han girado un promedio 11,91 veces, es decir, la empresa liquida sus obligaciones con terceros 11,91 veces durante todo el año, prácticamente está pagando sus deudas de forma mensual, impidiendo así tener problemas con sus proveedores por retrasos o falta de pagos. Siendo esto un buen resultado, ya que, este indicador manifiesta que cuantas más veces roten las cuentas por pagar, la empresa tardará menos días en pagar sus obligaciones con terceros.

Periodo Promedio de Pago

$$\text{Periodo Promedio de Pago} = \frac{360 \text{ días}}{\text{Rotación Cuentas por Pagar}}$$

TABLA N° 25

ROTACIÓN DE CUENTAS POR PAGAR	11,905
PERIODO PROMEDIO DE PAGO	30,237

FUENTE: Estados Financieros Distribuidora “Ariza” 2019
ELABORADO POR: La Autora

$$\text{Periodo Promedio de Pago} = \frac{360}{11,905} = 30,24 \text{ días}$$

Interpretación

El indicador Periodo Promedio de Pago permite conocer el plazo promedio en que la empresa cubre sus obligaciones con sus proveedores.

Al aplicar el indicador Periodo Promedio de Pago, los resultados obtenidos indican que la empresa ha pagado sus deudas prácticamente cada 30 días, por ende, la empresa tiene un plazo adecuado para pagar sus deudas y cumplir sus obligaciones con terceros, ya que el periodo óptimo establecido de acuerdo a los estándares señalados es de 30 días.

Rotación de Activos Totales

$$\text{Rotación de Activos Totales} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Totales}}$$

TABLA N° 26

VENTAS	\$ 891.757,34
ACTIVOS TOTALES	\$ 244.631,05
ROTACIÓN DE ACTIVOS TOTALES	3,645

FUENTE: Estados Financieros Distribuidora "Ariza" 2019
ELABORADO POR: La Autora

$$\text{Rotación de Activos Totales} = \frac{891.757,34}{244.631,05} = \mathbf{3,65}$$

Interpretación

La Rotación de Activos Totales se basa en la comparación del monto de las ventas con el total de activos, es decir, permite medir el grado de eficiencia con que están siendo utilizados los activos.

Este indicador demuestra que los activos totales circularon 3,65 veces, es decir, por cada dólar invertido en activos totales se generó \$3,65 en ventas, cuyo resultado indica que el uso de los activos en el desarrollo de la actividad económica de la empresa ha sido eficiente, puesto que se encuentra dentro del estándar establecido que va desde 1 a mayor a 1, ya que, como se puede observar se están generando ingresos mayores a la inversión realizada, obteniendo así un buen beneficio.

6.7.3 INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO

Indicadores del Nivel de Endeudamiento

$$\text{Indicadores del Nivel de Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivos Totales}}{\text{Activos Totales}} \times 100$$

TABLA N° 27

PASIVOS TOTALES	\$ 56.545,17
ACTIVOS TOTALES	\$ 244.631,05
INDICADORES DEL NIVEL DE ENDEUDAMIENTO	23,11%

FUENTE: Estados Financieros Distribuidora "Ariza" 2019
ELABORADO POR: La Autora

$$\text{Indicadores del Nivel de Endeudamiento} = \frac{56.545,17}{244.631,05} \times 100 = \mathbf{23,11\%}$$

Interpretación

El indicador de Nivel de Endeudamiento permite establecer el porcentaje de participación de los acreedores dentro de la empresa, es decir, este indicador permite conocer en qué medida están siendo financiados los activos de la empresa por terceros. Mediante la aplicación de este indicador se puede determinar que el nivel de endeudamiento de la empresa para el año 2019 fue de 23,11%, siendo este un resultado no muy favorable, puesto que, aunque se encuentra por debajo de los estándares señalados, que indican que el nivel óptimo de endeudamiento de una empresa es menos del 50%, ya que, que si supera esta cifra la empresa ya no pertenecería a su propietario sino a los acreedores, la empresa tiene que tener cuidado para que estos porcentajes no sigan incrementando, ocasionando una pérdida del control de la misma.

Apalancamiento Total

$$\text{Apalancamiento Total} = \frac{\text{Pasivos Totales}}{\text{Patrimonio Neto}} \times 100$$

TABLA N° 28

PASIVOS TOTALES	\$ 56.545,17
PATRIMONIO NETO	\$ 188.085,88
APALANCAMIENTO TOTAL	30,06%

FUENTE: Estados Financieros Distribuidora "Ariza" 2019
ELABORADO POR: La Autora

$$\text{Apalancamiento Total} = \frac{56.545,17}{188.085,88} \times 100 = \mathbf{30,06\%}$$

Interpretación

El indicador de Apalancamiento Total muestra la concentración que tienen los pasivos totales sobre el patrimonio. La aplicación de este indicador nos muestra que los pasivos totales están concentrados sobre el patrimonio en un 30,06%, lo que quiere decir, que por cada dólar de inversión patrimonial los acreedores financiaron \$0,30 centavos, siendo una situación no muy favorable, ya que, aunque el patrimonio de la empresa no se encuentra tan comprometido con terceros, puesto que se encuentra por debajo de los estándares señalados, que indican que el nivel óptimo de apalancamiento de una empresa es menos del 50%, la empresa debe tener cuidado que no sigan aumentando estos porcentajes para evitar una pérdida del control de la misma.

6.7.4 INDICADORES DE RENTABILIDAD

Margen Bruto

$$\text{Margen Bruto} = \frac{\text{Ventas Netas} - \text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas Netas}} \times 100$$

TABLA N° 29

VENTAS NETAS	\$ 891.757,34
COSTO DE VENTAS	\$ 852.249,41
VENTAS NETAS	\$ 891.757,34
MARGEN BRUTO	4,43%

FUENTE: Estados Financieros Distribuidora "Ariza" 2019
ELABORADO POR: La Autora

$$\text{Margen Bruto} = \frac{891.757,34 - 852.249,41}{891.757,34} \times 100 = \mathbf{4,43\%}$$

Interpretación

El indicador de Margen Bruto permite conocer la rentabilidad de las ventas frente al costo de ventas y la capacidad de la empresa para cubrir los gastos operativos y generar utilidades antes de deducciones e impuestos. La aplicación de este indicador muestra que por cada dólar vendido se generó una utilidad bruta de 4,43%, este resultado no es significativo, porque en otras palabras se diría que por cada dólar que vendió la empresa, se obtuvieron \$ 0,04 centavos de utilidad, lo que representa un margen bruto muy bajo, tomando en cuenta que entre más alto sea éste resultado es mejor. Por lo tanto, se deben considerar los precios de ventas y los costos, ya que estos están afectando significativamente al rendimiento de la empresa, por lo que se sugiere tratar de disminuir los gastos existentes, aprovechar los recursos disponibles, organizar de forma correcta los horarios del personal para evitar tiempos de inactividad y así poder incrementar la utilidad de la empresa.

Margen Neto

$$\text{Margen Neto} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}} \times 100$$

TABLA N° 30

UTILIDAD NETA	\$ 16.717,16
VENTAS NETAS	\$ 891.757,34
MARGEN NETO	1,87%

FUENTE: Estados Financieros Distribuidora "Ariza" 2019
ELABORADO POR: La Autora

$$\text{Margen Neto} = \frac{16.716,16}{891.757,34} \times 100 = 1,87\%$$

Interpretación

El indicador de Utilidad Neta permite conocer el porcentaje de utilidad obtenida por las ventas realizadas en la empresa durante un periodo determinado.

Mediante la aplicación de este indicador se puede observar que se obtuvo un margen neto de 1,87%, es decir que por cada dólar vendido se generó una utilidad neta mínima de \$0,02 centavos, de los cuales dispone el propietario para seguir operando, después de pagar todos los gastos e impuestos de la empresa. Como se puede evidenciar la empresa no tiene pérdida, pero su nivel de utilidad no es el apropiado, tomando en cuenta que entre más alto sea éste resultado es mejor, por lo que es recomendable mejorar las estrategias de venta para tratar de reducir costos y gastos, y así poder obtener un mayor porcentaje de utilidad.

Rentabilidad del Capital Total (ROE)

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}} \times 100$$

TABLA N° 31

UTILIDAD NETA	\$ 16.717,16
PATRIMONIO	\$ 188.085,88
ROE	8,89%

FUENTE: Estados Financieros Distribuidora "Ariza" 2019
ELABORADO POR: La Autora

$$\text{ROE} = \frac{16.717,16}{188.085,88} \times 100 = \mathbf{8,89\%}$$

Interpretación

El indicador de Rentabilidad del Capital Total señala el rendimiento que obtiene el propietario de la empresa, de acuerdo al capital que ha invertido, sin tomar en cuenta gastos financieros, impuestos y participación a trabajadores. La aplicación de este indicador muestra que la empresa obtuvo un 8,89% de utilidades con respecto a la inversión que realizó el propietario de la empresa en el año 2019, lo que significa que por cada dólar invertido en capital propio se ha generado un rendimiento de \$0,09 centavos, rendimientos que se consideran como bajos, tomando en cuenta que entre más alto sea éste resultado es mejor, por lo que es importante que se lleve a cabo una adecuada administración de los recursos para así incrementar sus ingresos, también podrían adoptar medidas económicas como descuentos, promociones, con la finalidad de incrementar las ventas y por ende la utilidad.

Rentabilidad Operativa de los Activo (ROA)

$$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}} \times 100$$

TABLA N° 32

UTILIDAD NETA	\$ 16.717,16
ACTIVO TOTAL	\$ 244.631,05
ROA	6,83%

FUENTE: Estados Financieros Distribuidora "Ariza" 2019
ELABORADO POR: La Autora

$$\text{ROA} = \frac{16.717,16}{244.631,05} \times 100 = \mathbf{6,83\%}$$

Interpretación

El indicador de Rentabilidad Operativa de los Activos muestra la capacidad del activo para producir utilidades, es decir mide la efectividad total de la administración en la generación de utilidades con sus activos disponibles.

Al analizar la rentabilidad del Activo Total en función de la Utilidad Neta se observa que el rendimiento obtenido es de 6,83% es decir, que por cada dólar de inversión en Activos se obtuvieron \$0,07 centavos de utilidad, cifra que no es significativa, ya que entre más alto sea este porcentaje es mejor, porque refleja una mayor rentabilidad de las ventas y del dinero que invierte la empresa. Se debe tratar de aumentar dicha utilidad, mediante la disminución de costos y gastos para así obtener un mayor beneficio.

“DISTRIBUIDORA ARIZA”

RESULTADOS DE LA APLICACIÓN DE INDICADORES FINANCIEROS

ESTADOS FINANCIEROS ANALIZADOS

- ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
- ESTADO DE RESULTADOS

PERIODO DE ANÁLISIS

AÑO 2019

ANALISTA

Karen Elizabeth Loayza Asanza

PASAJE – ECUADOR

2020

Pasaje, 16 de julio del 2021

Sr. Milton Eduardo Zaldumbide Peñarreta

PROPIETARIO DE LA DISTRIBUIDORA ARIZA

Ciudad.-

De mi consideración:

Por medio de la presente me dirijo a usted con el propósito de presentar los resultados obtenidos mediante la aplicación de indicadores financieros, al Estado de Resultados y al Estado de Situación Financiera del periodo 2019 en la Distribuidora “Ariza”.

El trabajo se desarrolló mediante la aplicación de indicadores que ayudaron a medir la liquidez, actividad, endeudamiento y rentabilidad en la cual se encuentra la empresa.

Esperando que dichos resultados sean de gran utilidad, en la toma de decisiones futuras, que vayan encaminadas al progreso y bienestar de la empresa, logrando así una mayor competitividad y optimización de los recursos.

Atentamente



Firmado electrónicamente por:

**KAREN
ELIZABETH
LOAYZA ASANZA**

Karen Elizabeth Loayza Asanza

ANALISTA

6.8 RESULTADOS OBTENIDOS DE LA APLICACIÓN DE INDICADORES FINANCIEROS A LA DISTRIBUIDORA ARIZA

El presente informe fue elaborado con la finalidad de procesar la información financiera con la que opera la empresa en el año 2019 y de esta manera poder medir mediante la aplicación de indicadores financieros el nivel de liquidez, actividad, endeudamiento y rentabilidad de la misma, por ello se ha realizado la evaluación de los ingresos, costos y gastos que generan la actividad económica de compra y venta de materiales de construcción y artículos de ferretería en general.

6.8.1 OBJETIVO

Presentar los resultados de los Indicadores 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 propietarios.

6.8.2 INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

En base a la información obtenida de los Estados Financieros del periodo 2019 y previa la autorización de su propietario el Sr. Milton Eduardo Zaldumbide Peñarreta, se presenta los siguientes resultados:

INDICADORES DE LIQUIDEZ

Razón Corriente

El indicador de Razón Corriente verifica la capacidad que tiene la empresa, para afrontar sus obligaciones a corto plazo. Como se puede evidenciar la Distribuidora Ariza tiene una razón corriente de \$3,89, siendo un resultado favorable puesto que se encuentra por encima del estándar establecido de 1,5 – 2,5, lo que quiere decir que la empresa posee la capacidad suficiente para cubrir cada dólar de deuda a corto plazo, lo cual es una garantía para la empresa de que no tendrá

problemas para pagar sus compromisos o deudas a corto plazo, de igual modo esto también indica un capital sin producir que podría haber sido utilizado en inversiones a corto plazo generando un rendimiento financiero permitiendo obtener mayores ingresos.

Capital Neto De Trabajo

El Capital de Trabajo permite conocer la cantidad de recursos financieros que la empresa tiene para continuar las operaciones después de cancelar sus obligaciones corrientes. Al finalizar el año 2019 el capital de trabajo de la empresa fue de \$163,155.6 (cuanto más alto mejor), cuyo resultado indica que después de cubrir los pasivos corrientes la empresa aún cuenta con los recursos suficientes para continuar operando de manera segura, atendiendo los imprevistos que surjan en el desarrollo de su actividad económica, siendo propicio para la empresa, ya que brinda mayor seguridad y confianza a sus clientes y proveedores.

Prueba Ácida

El indicador de Prueba Ácida permite medir la capacidad que tiene la empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo sin la necesidad de recurrir a la venta de sus inventarios. Lo que quiere decir que por cada dólar de deuda a corto plazo la empresa posee \$ 1,22 para afrontarlo, siendo un resultado favorable, puesto que se encuentra por encima del estándar establecido entre 0,5 – 1,0, lo que indica que la empresa tiene el dinero suficiente para afrontar sus deudas e incluso tiene sobrantes, indicando así que la empresa dispone de recursos suficientes para saldar oportunamente sus compromisos sin la necesidad de recurrir a la venta de sus inventarios.

Prueba Defensiva

El indicador de Prueba Defensiva permite medir la capacidad de la empresa para operar con sus activos líquidos sin recurrir a sus flujos de venta, además que permite medir la capacidad efectiva

de la empresa a corto plazo. Los resultados de este indicador determinan que la empresa se encuentra dentro de los estándares señalados, teniendo un resultado de \$ 0,98, por lo tanto, la empresa tiene liquidez suficiente para solventar sus deudas a corto plazo, es decir, la empresa dispone de recursos suficientes para saldar oportunamente sus compromisos sin la necesidad de recurrir a la venta de sus inventarios, de igual modo posee la capacidad suficiente de hacer frente a imprevistos que puedan surgir en el transcurso del giro del negocio.

INDICADORES DE ACTIVIDAD

Rotación de Inventarios

Este indicador nos permite conocer el número de veces que rota el inventario como resultado de las ventas efectuadas. Los resultados de este indicador determinan que la empresa tiene una rotación de inventarios de 5,65 veces (mejor cuanto mayor sea el número de veces que rote), por lo tanto, se muestra que cuentas más veces rote el inventario, menos días permanecerá en bodega, lo que significa que hay mayores ventas, por lo tanto, se sugiere que la empresa gestione adecuadamente el monto de inventarios o ponga en marcha estrategias de venta, como lo son la implementación de ventas a crédito, publicidad, promociones y descuentos.

Promedio de Reposición de Inventarios

Este indicador ayuda a determinar el número de días que permanece el inventario en bodega, es decir cuánto tiempo se demoran los inventarios en ser vendidos y convertirse en efectivo. Por lo tanto, la reposición de inventarios de la empresa tardó un promedio de 64 días en vender sus productos, esto quiere decir que cada 64 días la empresa está renovando su inventario lo que no es tan aconsejable puesto que cuanto más tiempo permanezca el inventario en bodega menos ventas realizara la empresa, generando así una disminución en sus ingresos, por lo mismo es necesario

aumentar las ventas con estrategias como serían la implementación de las ventas a crédito, publicidad, promociones y descuentos.

Rotación Cuentas por Pagar

El indicador de Rotación de Cuentas por Pagar proporciona una idea de cómo se está manejando el crédito con los proveedores, además, permite calcular el número de veces que las cuentas por pagar se convierten en efectivo durante el año. La Rotación de Cuentas por Pagar de la empresa indica que las cuentas por pagar han girado un promedio 11,91 veces, es decir, la empresa liquida sus obligaciones con terceros 11,91 veces durante todo el año, prácticamente está pagando sus deudas de forma mensual, impidiendo así tener problemas con sus proveedores por retrasos o falta de pagos. Siendo esto un buen resultado, ya que, este indicador manifiesta que cuantas más veces roten las cuentas por pagar, la empresa tardará menos días en pagar sus obligaciones con terceros.

Período Promedio de Pago

El indicador Periodo Promedio de Pago permite conocer el plazo promedio en que la empresa cubre sus obligaciones con sus proveedores. Al aplicar el indicador Periodo Promedio de Pago, los resultados obtenidos indican que la empresa ha pagado sus deudas prácticamente cada 30 días, por ende, la empresa tiene un plazo adecuado para pagar sus deudas y cumplir sus obligaciones con terceros, ya que el periodo óptimo establecido de acuerdo a los estándares señalados es de 30 días.

Rotación de Activos Totales

La Rotación de Activos Totales se basa en la comparación del monto de las ventas con el total de activos, es decir, permite medir el grado de eficiencia con que están siendo utilizados los activos. Este indicador demuestra que los activos totales circularon 3,65 veces, es decir, por cada dólar invertido en activos totales se generó \$3,65 en ventas, cuyo resultado indica que el uso de los

activos en el desarrollo de la actividad económica de la empresa ha sido eficiente, puesto que se encuentra dentro del estándar establecido que va desde 1 a mayor a 1, ya que, como se puede observar se están generando ingresos mayores a la inversión realizada, obteniendo así un buen beneficio.

INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO

Indicadores del Nivel de Endeudamiento

El indicador de Nivel de Endeudamiento permite establecer el porcentaje de participación de los acreedores dentro de la empresa, es decir, este indicador permite conocer en qué medida están siendo financiados los activos de la empresa por terceros. Mediante la aplicación de este indicador se puede determinar que el nivel de endeudamiento de la empresa para el año 2019 fue de 23,11%, siendo este un resultado no muy favorable, puesto que, aunque se encuentra por debajo de los estándares señalados, que indican que el nivel óptimo de endeudamiento de una empresa es menos del 50%, ya que, que si supera esta cifra la empresa ya no pertenecería a su propietario sino a los acreedores, la empresa tiene que tener cuidado para que estos porcentajes no sigan incrementando, ocasionando una pérdida del control de la misma.

Apalancamiento Total

El indicador de Apalancamiento Total muestra la concentración que tienen los pasivos totales sobre el patrimonio. La aplicación de este indicador nos muestra que los pasivos totales están concentrados sobre el patrimonio en un 30,06%, lo que quiere decir, que por cada dólar de inversión patrimonial los acreedores financiaron \$0,30 centavos, siendo una situación no muy favorable, ya que, aunque el patrimonio de la empresa no se encuentra tan comprometido con terceros, puesto que se encuentra por debajo de los estándares señalados, que indican que el nivel

óptimo de apalancamiento de una empresa es menos del 50%, la empresa debe tener cuidado que no sigan aumentando estos porcentajes para evitar una pérdida del control de la misma.

INDICADORES DE RENTABILIDAD

Margen Bruto

El indicador de Margen Bruto permite conocer la rentabilidad de las ventas frente al costo de ventas y la capacidad de la empresa para cubrir los gastos operativos y generar utilidades antes de deducciones e impuestos. La aplicación de este indicador muestra que por cada dólar vendido se generó una utilidad bruta de 4,43%, este resultado no es significativo, porque en otras palabras se diría que por cada dólar que vendió la empresa, se obtuvieron \$ 0,04 centavos de utilidad, lo que representa un margen bruto muy bajo, tomando en cuenta que entre más alto sea éste resultado es mejor. Por lo tanto, se deben considerar los precios de ventas y los costos, ya que estos están afectando significativamente al rendimiento de la empresa, por lo que se sugiere tratar de disminuir los gastos existentes, aprovechar los recursos disponibles, organizar de forma correcta los horarios del personal para evitar tiempos de inactividad y así poder incrementar la utilidad de la empresa.

Margen Neto

El indicador de Utilidad Neta permite conocer el porcentaje de utilidad obtenida por las ventas realizadas en la empresa durante un periodo determinado. Mediante la aplicación de este indicador se puede observar que se obtuvo un margen neto de 1,87%, es decir que por cada dólar vendido se generó una utilidad neta mínima de \$0,02 centavos, de los cuales dispone el propietario para seguir operando, después de pagar todos los gastos e impuestos de la empresa. Como se puede evidenciar la empresa no tiene pérdida, pero su nivel de utilidad no es el apropiado, tomando en cuenta que entre más alto sea éste resultado es mejor, por lo que es recomendable mejorar las estrategias de

venta para tratar de reducir costos y gastos, y así poder obtener un porcentaje mayor de utilidad.

Rentabilidad del Capital Total (ROE)

El indicador de Rentabilidad del Capital Total señala el rendimiento que obtiene el propietario de la empresa, de acuerdo al capital que ha invertido, sin tomar en cuenta gastos financieros, impuestos y participación a trabajadores. La aplicación de este indicador muestra que la empresa obtuvo un 8,89% de utilidades con respecto a la inversión que realizó el propietario de la empresa en el año 2019, lo que significa que por cada dólar invertido en capital propio se ha generado un rendimiento de \$0,09 centavos, rendimientos que se consideran como bajos, tomando en cuenta que entre más alto sea éste resultado es mejor, por lo que es importante que se lleve a cabo una adecuada administración de los recursos para así incrementar sus ingresos, también podrían adoptar medidas económicas como descuentos, promociones, con la finalidad de incrementar las ventas y por ende la utilidad.

Rentabilidad Operativa de los Activo (ROA)

El indicador de Rentabilidad Operativa de los Activos muestra la capacidad del activo para producir utilidades, es decir mide la efectividad total de la administración en la generación de utilidades con sus activos disponibles. Al analizar la rentabilidad del Activo Total en función de la Utilidad Neta se observa que el rendimiento obtenido es de 6,83% es decir, que por cada dólar de inversión en Activos se obtuvieron \$0,07 centavos de utilidad, cifra que no es significativa, ya que entre más alto sea este porcentaje es mejor, porque refleja una mayor rentabilidad de las ventas y del dinero que invierte la empresa. Se debe tratar de aumentar dicha utilidad, mediante la disminución de costos y gastos para así obtener un mayor beneficio.

6.8.3 CONCLUSIONES

- La empresa posee un Capital de Trabajo de \$163.155,60 cuyo resultado indica que después de cubrir los pasivos corrientes, la empresa aún cuenta con los recursos suficientes para continuar operando de manera segura, atendiendo los imprevistos que surjan en el desarrollo de su actividad económica, siendo propicio para la empresa, ya que brinda mayor seguridad y confianza a sus clientes y proveedores.
- El indicador de rotación de inventarios determinó que los inventarios permanecen mucho tiempo en bodega, exactamente 64 días lo que no es tan aconsejables puesto que cuanto más tiempo permanezcan en bodega, menos ventas realizara la empresa por lo que afecta a la capacidad de almacenamiento y al monto de los ingresos.
- La empresa tiene un nivel de endeudamiento y apalancamiento de 23,11% y 30,06% respectivamente lo que significa que la participación de terceros en el financiamiento de los activos y en la concentración del patrimonio son significativos, puesto que, aunque se encuentran por debajo de los estándares señalados, que indican que el nivel óptimo de endeudamiento y apalancamiento en el que se debe encontrar una empresa es menos del 50%, se debe de tener cuidado para que no sigan incrementando estos niveles, ya que puede ocasionar una pérdida del control de la misma.
- La utilidad bruta que tiene la empresa sobre las ventas netas es de \$0,04 centavos lo que representa un margen bruto muy bajo, y la utilidad neta después de pagar todos los gastos e impuestos es de \$0,02 centavos de los cuales dispone el propietario para seguir operando.

6.8.4 RECOMENDACIONES

- Aprovechar la buena liquidez con la que cuenta la empresa para invertir en nuevas líneas de productos, en inversiones a corto plazo, obteniendo ingresos por concepto de intereses.
- Llevar un control adecuado del inventario que tiene la empresa, con el propósito de evitar que estos permanezcan mucho tiempo en bodega y como consecuencia tener una disminución de la liquidez de la empresa; también se debe incrementar el volumen de ventas mediante estrategias que permitan a los clientes tener una mayor accesibilidad a los productos que se ofertan, mediante la implementación de ventas a crédito, publicidad, promociones y descuentos, logrando así un aumento en la utilidad de la empresa.
- Aunque la empresa se encuentra por debajo de los estándares señalados que indican que el nivel óptimo de endeudamiento y apalancamiento es menos del 50%, tiene que tratar de seguir disminuyendo cada vez más estos niveles, mediante el control oportuno de las cuentas por pagar, para que, en un futuro la empresa no pierda su autonomía frente a terceros, puesto que, si siguen aumentando es posible que con el paso del tiempo los acreedores tomen el control de la misma.
- Se deben considerar los precios de ventas y los costos, ya que estos están afectando significativamente al rendimiento de la empresa, por lo que se sugiere tratar de disminuir los gastos existentes, aprovechar los recursos disponibles, organizar de forma correcta los horarios del personal para evitar tiempos de inactividad y así poder incrementar la utilidad de la empresa.

6.9 PROCESO DE LA PLANEACIÓN FINANCIERA

6.9.1 OBJETIVOS DE LA “DISTRIBUIDORA ARIZA”

TABLA N° 33

OBJETIVO 1

Incrementar el volumen de ventas en un 10% con la finalidad de maximizar las utilidades obtenidas por las ventas, logrando un crecimiento y sostenimiento en el mercado.

Estrategias

- Implementar las ventas a crédito
- Establecer precios competitivos.
- Diversificar el inventario de la empresa
- Crear convenidos con empresas del sector de la construcción.

Presupuesto

Estado Financiero: 891.757,34

Incremento del 10% proyectado: 980.933,07

ELABORADO POR: La Autora

TABLA N° 34

OBJETIVO 2

Destinar un 5% de la utilidad generada en el periodo económico anterior, como medida para la implementación de un plan de publicidad y promociones, con el propósito de incrementar los ingresos de la empresa y así llegar a tener mayor cobertura y acogida por parte de los habitantes del catón Pasaje y sus alrededores.

Estrategias

- Aprovechar la importancia y facilidad de las redes sociales para promocionar la empresa y los productos que se comercializan.
- Utilizar los medios de comunicación tradicionales existentes en la localidad y así tener mayor cobertura.
- Aplicar promociones como descuentos por pronto pago, por volumen, con el fin de atraer clientes hacia la empresa y con ello incrementar los ingresos.

Presupuesto

Se tomará como base para hacer la proyección la utilidad generada en el año 2019.

Estado Financiero: 16.717,16

Reinversión 5% proyectado: 835,86

ELABORADO POR: La Autora

PROCESO DE LA PLANEACIÓN FINANCIERA

Una vez realizada la Matriz FODA donde se pudieron determinar tanto los factores internos de la empresa (fortalezas y debilidades) como los factores externos de la empresa (oportunidades y amenazas), se realizó la aplicación de los Indicadores Financieros con el objetivo de poder conocer la estructura económica-financiera que presentó la empresa Distribuidora “Ariza” durante el periodo económico analizado, año 2019.

Una vez obtenidos estos resultados se pudo determinar un diagnóstico inicial de la empresa, el cual ayudo a determinar la situación económica y financiera en la cual esta se encontraba, para posteriormente proceder con la realización del proceso de la planeación financiera.

Este proceso de la planeación financiera, inicia con la Planeación del Efectivo que consiste en la elaboración del pronóstico de ventas y el pronóstico de compras, tomando como base los datos históricos de la empresa del año 2019, para luego determinar las entradas y salidas de efectivo, los cuales permitirán la elaboración del Presupuesto de Efectivo y la realización de la Planeación de Utilidades, que consiste en el desarrollo del Estado de Resultados Proforma y el Estado de Situación Financiera Proforma y por último la realización del punto de equilibrio, que determinará el punto exacto en el cual los costos totales son cubiertos por las ventas realizadas y la empresa comienza a tener rentabilidad.

A continuación, se expone todo el proceso que se realizó durante la planeación financiera en la DISTRIBUIDORA “ARIZA” periodo 2021 – 2025:

6.9.2 PRONÓSTICO DE VENTAS

El pronóstico de ventas es el primer paso que se realiza para la elaboración de la planeación financiera, con esta herramienta se puede visualizar un supuesto de los ingresos que la empresa obtendrá de acuerdo a las ventas realizadas en un futuro, en este caso se realizaron pronósticos de ventas con una duración de 5 años en la Distribuidora “Ariza”.

Para elaborar el pronóstico de ventas, se requiere el detalle de las ventas mensuales del año 2019, para posteriormente elaborar las proyecciones respectivas correspondientes al periodo 2021-2025.

RESUMEN DE VENTAS AÑO 2019

TABLA N° 35

DISTRIBUIDORA "ARIZA"	
RESUMEN DE VENTAS MENSUALES	
AÑO 2019	
MESES	TOTAL VENTAS
Enero	89.289,56
Febrero	61.708,03
Marzo	77.241,96
Abril	70.294,71
Mayo	65.693,42
Junio	67.810,06
Julio	78.471,15
Agosto	84.766,66
Septiembre	60.409,71
Octubre	73.431,46
Noviembre	84.196,31
Diciembre	78.444,31
TOTAL	891.757,34

FUENTE: Distribuidora “Ariza”
ELABORADO POR: La Autora

NOTA ACLARATORIA

En los primeros meses del año 2020, la economía ecuatoriana se vio afectada por algunos acontecimientos, entre ellos el ocurrido el 16 de marzo, cuando mediante el Decreto Ejecutivo se declaró el estado de excepción por calamidad pública en todo el territorio nacional, lo que determinó la suspensión de todas las actividades económicas y el trabajo presencial, exceptuándose los sectores de: salud, seguridad alimentaria, sector financiero, transporte de personal sanitario y sectores estratégicos.

La emergencia sanitaria causada por el Covid-19 ha impactado directamente en el desempeño económico del país, afectando la movilidad de las personas y el normal funcionamiento de establecimientos productivos y comerciales. La empresa Distribuidora “Ariza” al no formar parte de un sector estratégico, puesto que su actividad económica es la comercialización de materiales de construcción y artículos de ferretería, vio gravemente afectados sus ingresos, puesto que no pudo trabajar con normalidad por las medidas sanitarias tomadas por el gobierno. La suspensión de estas actividades afectó a una gran parte de la población que vieron disminuir sus ingresos, dando lugar a una baja e incluso nula demanda en el sector de la construcción, el cual pertenece la empresa, es por ello, que el año 2020 se decidió no tomarlo en cuenta para realizar las respectivas proyecciones, puesto que no iba a reflejar la realidad económica por la cual está pasando la empresa.

Por lo tanto, se consideró necesario realizar las proyecciones en el periodo propuesto años 2021 al 2025 para que este más acorde a la realidad y los resultados que se obtendrán contribuirán a una correcta toma de decisiones que beneficien a sus propietarios.

BASE PARA LA ELABORACIÓN DE LOS PRONÓSTICOS DE VENTAS

Para la elaboración de los pronósticos de ventas, se utilizó el método de incremento porcentual, que permite proyectar los ingresos que tendrá la empresa, reflejando aumentos o disminuciones, en este caso tomaremos como base los datos históricos obtenidos de forma mensual del año 2019 para posteriormente hacer los respectivos pronósticos para el periodo 2021 – 2025. Como se mencionó anteriormente el año 2020 no será tomado en cuenta, puesto que se considera un año irregular, debido a la emergencia sanitaria causada por el Covid-19, ya que no iba a reflejar la realidad económica por la cual pasó la empresa.

Para determinar el porcentaje de incremento porcentual y poder realizar los pronósticos de ventas, se utilizó el porcentaje establecido en uno de los objetivos de la Distribuidora “Ariza”, el mismo que establece “Incrementar el volumen de ventas en un 10% con la finalidad de maximizar las utilidades obtenidas por las ventas, logrando un crecimiento y sostenimiento en el mercado”.

El cálculo se lo realizo de la siguiente forma:

TABLA N° 36

INCREMENTO PORCENTUAL DE VENTAS ENERO 2021	
INCREMENTO	PRONÓSTICO
IP= VR* IP	PVM= IP + VR
IP= 89.289,56 * 10%	PVM= 8.928,96 + 89.289,56
IP= 8.928,96	PVM= 98.218,52

ELABORADO POR: La Autora

Simbología

IP= Incremento Porcentual

VR= Ventas Reales

PVM= Pronostico Ventas Mensuales

PRONÓSTICO DE VENTAS AÑO 2021

TABLA N° 37

<p align="center">DISTRIBUIDORA "ARIZA"</p> <p align="center">PRONÓSTICO DE VENTAS</p> <p align="center">AÑO 2021</p>				
MESES	VENTAS REALES 2019	%	VARIACIÓN	PRONÓSTICO DE VENTAS MENSUALES 2021
Enero	89.289,56	0,10	8.928,96	98.218,52
Febrero	61.708,03	0,10	6.170,80	67.878,83
Marzo	77.241,96	0,10	7.724,20	84.966,16
Abril	70.294,71	0,10	7.029,47	77.324,18
Mayo	65.693,42	0,10	6.569,34	72.262,76
Junio	67.810,06	0,10	6.781,01	74.591,07
Julio	78.471,15	0,10	7.847,12	86.318,27
Agosto	84.766,66	0,10	8.476,67	93.243,33
Septiembre	60.409,71	0,10	6.040,97	66.450,68
Octubre	73.431,46	0,10	7.343,15	80.774,61
Noviembre	84.196,31	0,10	8.419,63	92.615,94
Diciembre	78.444,31	0,10	7.844,43	86.288,74
	891.757,34		89.175,73	980.933,07

FUENTE: Distribuidora "Ariza"
ELABORADO POR: La Autora

PRONÓSTICO DE VENTAS AÑO 2022

TABLA N° 38

DISTRIBUIDORA "ARIZA"				
PRONÓSTICO DE VENTAS				
AÑO 2022				
MESES	VENTAS REALES 2021	%	VARIACIÓN	PRONÓSTICO DE VENTAS MENSUALES 2022
Enero	98.218,52	0,10	9.821,85	108.040,37
Febrero	67.878,83	0,10	6.787,88	74.666,72
Marzo	84.966,16	0,10	8.496,62	93.462,77
Abril	77.324,18	0,10	7.732,42	85.056,60
Mayo	72.262,76	0,10	7.226,28	79.489,04
Junio	74.591,07	0,10	7.459,11	82.050,17
Julio	86.318,27	0,10	8.631,83	94.950,09
Agosto	93.243,33	0,10	9.324,33	102.567,66
Septiembre	66.450,68	0,10	6.645,07	73.095,75
Octubre	80.774,61	0,10	8.077,46	88.852,07
Noviembre	92.615,94	0,10	9.261,59	101.877,54
Diciembre	86.288,74	0,10	8.628,87	94.917,62
	980.933,07		98.093,31	1.079.026,38

FUENTE: Distribuidora "Ariza"
ELABORADO POR: La Autora

PRONÓSTICO DE VENTAS AÑO 2023

TABLA N° 39

DISTRIBUIDORA "ARIZA" PRONÓSTICO DE VENTAS AÑO 2023				
MESES	VENTAS REALES 2022	%	VARIACION	PRONÓSTICO DE VENTAS MENSUALES 2023
Enero	108.040,37	0,10	10.804,04	118.844,40
Febrero	74.666,72	0,10	7.466,67	82.133,39
Marzo	93.462,77	0,10	9.346,28	102.809,05
Abril	85.056,60	0,10	8.505,66	93.562,26
Mayo	79.489,04	0,10	7.948,90	87.437,94
Junio	82.050,17	0,10	8.205,02	90.255,19
Julio	94.950,09	0,10	9.495,01	104.445,10
Agosto	102.567,66	0,10	10.256,77	112.824,42
Septiembre	73.095,75	0,10	7.309,57	80.405,32
Octubre	88.852,07	0,10	8.885,21	97.737,27
Noviembre	101.877,54	0,10	10.187,75	112.065,29
Diciembre	94.917,62	0,10	9.491,76	104.409,38
	1.079.026,38		107.902,64	1.186.929,02

FUENTE: Distribuidora "Ariza"
ELABORADO POR: La Autora

PRONÓSTICO DE VENTAS AÑO 2024

TABLA N° 40

DISTRIBUIDORA "ARIZA"				
PRONÓSTICO DE VENTAS				
AÑO 2024				
MESES	VENTAS REALES 2023	%	VARIACIÓN	PRONÓSTICO DE VENTAS MENSUALES 2024
Enero	118.844,40	0,10	11.884,44	130.728,84
Febrero	82.133,39	0,10	8.213,34	90.346,73
Marzo	102.809,05	0,10	10.280,90	113.089,95
Abril	93.562,26	0,10	9.356,23	102.918,48
Mayo	87.437,94	0,10	8.743,79	96.181,74
Junio	90.255,19	0,10	9.025,52	99.280,71
Julio	104.445,10	0,10	10.444,51	114.889,61
Agosto	112.824,42	0,10	11.282,44	124.106,87
Septiembre	80.405,32	0,10	8.040,53	88.445,86
Octubre	97.737,27	0,10	9.773,73	107.511,00
Noviembre	112.065,29	0,10	11.206,53	123.271,82
Diciembre	104.409,38	0,10	10.440,94	114.850,31
	1.186.929,02		118.692,90	1.305.621,92

FUENTE: Distribuidora "Ariza"
ELABORADO POR: La Autora

PRONÓSTICO DE VENTAS AÑO 2025

TABLA N° 41

DISTRIBUIDORA "ARIZA"				
PRONÓSTICO DE VENTAS				
AÑO 2025				
MESES	VENTAS REALES 2024	%	VARIACIÓN	PRONÓSTICO DE VENTAS MENSUALES 2025
Enero	130.728,84	0,10	13.072,88	143.801,73
Febrero	90.346,73	0,10	9.034,67	99.381,40
Marzo	113.089,95	0,10	11.309,00	124.398,95
Abril	102.918,48	0,10	10.291,85	113.210,33
Mayo	96.181,74	0,10	9.618,17	105.799,91
Junio	99.280,71	0,10	9.928,07	109.208,78
Julio	114.889,61	0,10	11.488,96	126.378,57
Agosto	124.106,87	0,10	12.410,69	136.517,55
Septiembre	88.445,86	0,10	8.844,59	97.290,44
Octubre	107.511,00	0,10	10.751,10	118.262,10
Noviembre	123.271,82	0,10	12.327,18	135.599,00
Diciembre	114.850,31	0,10	11.485,03	126.335,35
	1.305.621,92		130.562,19	1.436.184,11

FUENTE: Distribuidora "Ariza"
ELABORADO POR: La Autora

CUADRO RESUMEN VENTA 2021-2025

TABLA N° 42

<p align="center">DISTRIBUIDORA "ARIZA" CUADRO RESUMEN VENTAS AÑO 2021 – 2025</p>						
	VENTAS REALES 2019	PRONÓSTICO DE VENTAS MENSUALES 2021	PRONÓSTICO DE VENTAS MENSUALES 2022	PRONÓSTICO DE VENTAS MENSUALES 2023	PRONÓSTICO DE VENTAS MENSUALES 2024	PRONÓSTICO DE VENTAS MENSUALES 2025
Enero	89.289,56	98.218,52	108.040,37	118.844,40	130.728,84	143.801,73
Febrero	61.708,03	67.878,83	74.666,72	82.133,39	90.346,73	99.381,40
Marzo	77.241,96	84.966,16	93.462,77	102.809,05	113.089,95	124.398,95
Abril	70.294,71	77.324,18	85.056,60	93.562,26	102.918,48	113.210,33
Mayo	65.693,42	72.262,76	79.489,04	87.437,94	96.181,74	105.799,91
Junio	67.810,06	74.591,07	82.050,17	90.255,19	99.280,71	109.208,78
Julio	78.471,15	86.318,27	94.950,09	104.445,10	114.889,61	126.378,57
Agosto	84.766,66	93.243,33	102.567,66	112.824,42	124.106,87	136.517,55
Septiembre	60.409,71	66.450,68	73.095,75	80.405,32	88.445,86	97.290,44
Octubre	73.431,46	80.774,61	88.852,07	97.737,27	107.511,00	118.262,10
Noviembre	84.196,31	92.615,94	101.877,54	112.065,29	123.271,82	135.599,00
Diciembre	78.444,31	86.288,74	94.917,62	104.409,38	114.850,31	126.335,35
	891.757,34	980.933,07	1.079.026,38	1.186.929,02	1.305.621,92	1.436.184,11

FUENTE: Distribuidora "Ariza"
ELABORADO POR: La Autora

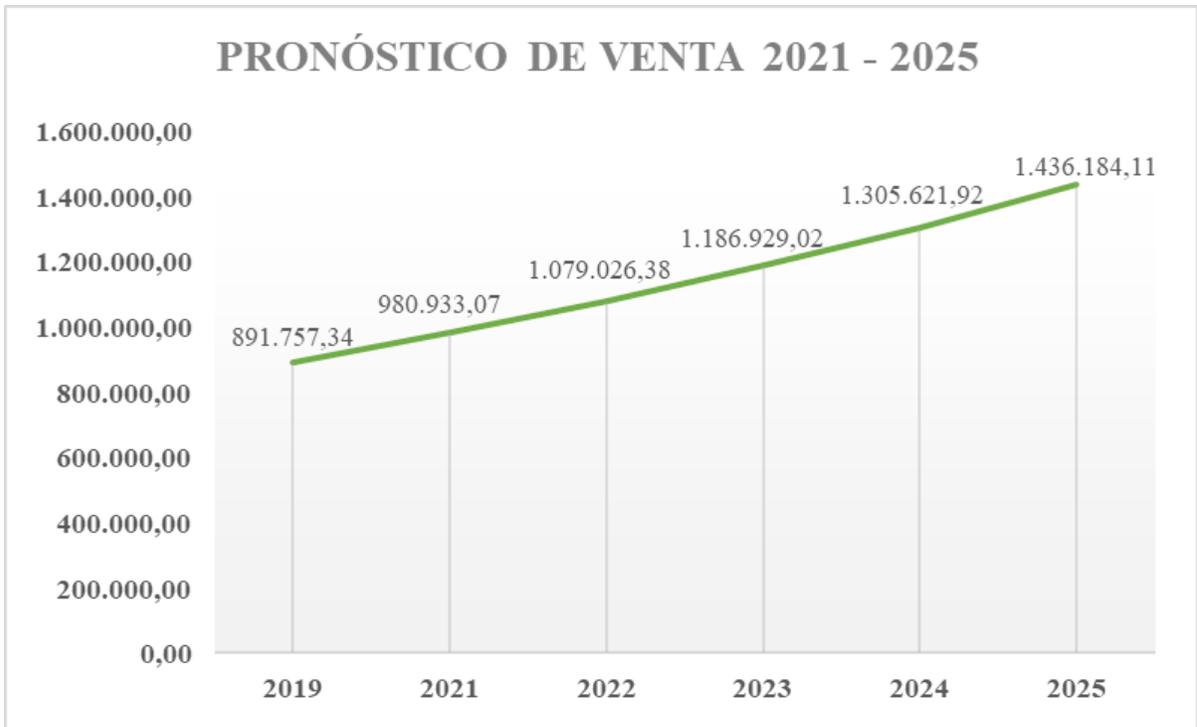


Figura 5: *Pronóstico de Ventas 2021 - 2025*
Elaborado por: Autora

Interpretación:

Tomando como base las ventas realizadas durante el año 2019 se puede observar que se obtuvieron ventas por un valor de \$891.757,34, al establecer un incremento del 10% en los años posteriores se determinó que en el año 2021 se obtendrán ventas valoradas en \$980.933,07 en el año 2022 el valor proyectado es de \$1.079.026,38, durante el año 2023 se obtendrán ventas valoradas en \$1.186.929,02, para el año 2024 se tendrá un valor de \$1.305.621,92 y finalmente para el año 2025 se alcanzará un valor en ventas de \$1.436.184,11, dichas ventas indican que la empresa no requerirá de un financiamiento externo para cumplir sus obligaciones con terceros, puesto que las ventas proyectadas muestran valores considerables, los cuales serán suficientes para cubrir todos los gastos de la empresa y así poder seguir con la actividad normal del negocio.

6.9.3 PRONÓSTICO DE COMPRAS

El pronóstico de compras es el segundo paso que se realiza para la elaboración de la planeación financiera, es una herramienta muy útil, que permite proyectar los valores supuestos que se obtendrán de las compras en un futuro, en este caso se realizarán pronósticos de compras con una duración de 5 años en la Distribuidora “Ariza”.

Para elaborar el pronóstico de compras, se requiere el detalle de las compras mensuales del año 2019, para posteriormente elaborar las proyecciones correspondientes al periodo 2021-2025.

RESUMEN COMPRAS AÑO 2019

TABLA N° 43

DISTRIBUIDORA ARIZA RESUMEN DE COMPRAS MENSUALES AÑO 2019	
MESES	COMPRAS 2019
Enero	70.169,28
Febrero	40.451,27
Marzo	42.590,86
Abril	54.108,31
Mayo	51.263,78
Junio	42.038,19
Julio	64.102,81
Agosto	68.385,59
Septiembre	52.968,78
Octubre	58.593,96
Noviembre	75.111,19
Diciembre	42.465,39
TOTAL	662.249,41

FUENTE: Distribuidora “Ariza”
ELABORADO POR: La Autora

BASE PARA LA ELABORACIÓN DE LOS PRONÓSTICOS DE COMPRAS

Para la elaboración de los pronósticos de compras, se utilizó el método de incremento porcentual, que permite proyectar las compras que tendrá la empresa, reflejando aumentos o disminuciones, en este caso tomaremos como base los datos históricos obtenidos de forma mensual del año 2019 para posteriormente hacer los respectivos pronósticos del periodo 2021 – 2025. Como se mencionó anteriormente el año 2020 no será tomado en cuenta, puesto que se considera un año irregular, debido a la emergencia sanitaria causada por el Covid-19, ya que no iba a reflejar la realidad económica por la cual pasó la empresa.

Para determinar el porcentaje de incremento porcentual y poder realizar los pronósticos de compras, se utilizó el porcentaje establecido en uno de los objetivos de la Distribuidora “Ariza”, el mismo que establece “Incrementar el volumen de ventas en un 10% con la finalidad de maximizar las utilidades obtenidas por las ventas, logrando un crecimiento y sostenimiento en el mercado”. El cálculo se lo realizo de la siguiente forma:

TABLA N° 44

INCREMENTO PORCENTUAL DE COMPRAS ENERO 2021	
INCREMENTO	PRONÓSTICO
IP= CR* IP	PCM= IP + CR
IP= 70.169,28* 10%	PCM= 7.016,93 + 70.169,28
IP= 7.016,93	PCM= 77.186,21

ELABORADO POR: La Autora

Simbología

IP= Incremento Porcentual

CR= Compras Reales

PCM= Pronostico Compras Mensuales

PRONÓSTICO DE COMPRAS AÑO 2021

TABLA N° 45

<p align="center">DISTRIBUIDORA "ARIZA"</p> <p align="center">PRONÓSTICO DE COMPRAS</p> <p align="center">AÑO 2021</p>				
MESES	COMPRAS REALES 2019	%	VARIACIÓN	PRONÓSTICO DE COMPRAS MENSUALES 2021
Enero	70.169,28	0,10	7.016,93	77.186,21
Febrero	40.451,27	0,10	4.045,13	44.496,40
Marzo	42.590,86	0,10	4.259,09	46.849,95
Abril	54.108,31	0,10	5.410,83	59.519,14
Mayo	51.263,78	0,10	5.126,38	56.390,16
Junio	42.038,19	0,10	4.203,82	46.242,01
Julio	64.102,81	0,10	6.410,28	70.513,09
Agosto	68.385,59	0,10	6.838,56	75.224,15
Septiembre	52.968,78	0,10	5.296,88	58.265,66
Octubre	58.593,96	0,10	5.859,40	64.453,36
Noviembre	75.111,19	0,10	7.511,12	82.622,31
Diciembre	42.465,39	0,10	4.246,54	46.711,93
TOTAL	662.249,41		66.224,94	728.474,35

FUENTE: Distribuidora "Ariza"
ELABORADO POR: La Autora

PRONÓSTICO DE COMPRAS AÑO 2022

TABLA N° 46

DISTRIBUIDORA "ARIZA"				
PRONÓSTICO DE COMPRAS				
AÑO 2022				
MESES	COMPRAS REALES 2021	%	VARIACIÓN	PRONÓSTICO DE COMPRAS MENSUALES 2022
Enero	77.186,21	0,10	7.718,62	84.904,83
Febrero	44.496,40	0,10	4.449,64	48.946,04
Marzo	46.849,95	0,10	4.684,99	51.534,94
Abril	59.519,14	0,10	5.951,91	65.471,06
Mayo	56.390,16	0,10	5.639,02	62.029,17
Junio	46.242,01	0,10	4.624,20	50.866,21
Julio	70.513,09	0,10	7.051,31	77.564,40
Agosto	75.224,15	0,10	7.522,41	82.746,56
Septiembre	58.265,66	0,10	5.826,57	64.092,22
Octubre	64.453,36	0,10	6.445,34	70.898,69
Noviembre	82.622,31	0,10	8.262,23	90.884,54
Diciembre	46.711,93	0,10	4.671,19	51.383,12
TOTAL	728.474,35		72.847,44	801.321,79

FUENTE: Distribuidora "Ariza"
ELABORADO POR: La Autora

PRONÓSTICO DE COMPRAS AÑO 2023

TABLA N° 47

DISTRIBUIDORA "ARIZA"				
PRONÓSTICO DE COMPRAS				
AÑO 2023				
MESES	COMPRAS REALES 2022	%	VARIACIÓN	PRONÓSTICO DE COMPRAS MENSUALES 2023
Enero	84.904,83	0,10	8.490,48	93.395,31
Febrero	48.946,04	0,10	4.894,60	53.840,64
Marzo	51.534,94	0,10	5.153,49	56.688,43
Abril	65.471,06	0,10	6.547,11	72.018,16
Mayo	62.029,17	0,10	6.202,92	68.232,09
Junio	50.866,21	0,10	5.086,62	55.952,83
Julio	77.564,40	0,10	7.756,44	85.320,84
Agosto	82.746,56	0,10	8.274,66	91.021,22
Septiembre	64.092,22	0,10	6.409,22	70.501,45
Octubre	70.898,69	0,10	7.089,87	77.988,56
Noviembre	90.884,54	0,10	9.088,45	99.972,99
Diciembre	51.383,12	0,10	5.138,31	56.521,43
TOTAL	801.321,79		80.132,18	881.453,96

FUENTE: Distribuidora "Ariza"
ELABORADO POR: La Autora

PRONÓSTICO DE COMPRAS AÑO 2024

TABLA N° 48

<p align="center">DISTRIBUIDORA "ARIZA"</p> <p align="center">PRONÓSTICO DE COMPRAS</p> <p align="center">AÑO 2024</p>				
MESES	COMPRAS REALES 2023	%	VARIACIÓN	PRONÓSTICO DE COMPRAS MENSUALES 2024
Enero	93.395,31	0,10	9.339,53	102.734,84
Febrero	53.840,64	0,10	5.384,06	59.224,70
Marzo	56.688,43	0,10	5.668,84	62.357,28
Abril	72.018,16	0,10	7.201,82	79.219,98
Mayo	68.232,09	0,10	6.823,21	75.055,30
Junio	55.952,83	0,10	5.595,28	61.548,11
Julio	85.320,84	0,10	8.532,08	93.852,92
Agosto	91.021,22	0,10	9.102,12	100.123,34
Septiembre	70.501,45	0,10	7.050,14	77.551,59
Octubre	77.988,56	0,10	7.798,86	85.787,42
Noviembre	99.972,99	0,10	9.997,30	109.970,29
Diciembre	56.521,43	0,10	5.652,14	62.173,58
TOTAL	881.453,96		88.145,40	969.599,36

FUENTE: Distribuidora "Ariza"
ELABORADO POR: La Autora

PRONÓSTICO DE COMPRAS AÑO 2025

TABLA N° 49

DISTRIBUIDORA "ARIZA"				
PRONÓSTICO DE COMPRAS				
AÑO 2025				
MESES	COMPRAS REALES 2024	%	VARIACIÓN	PRONÓSTICO DE COMPRAS MENSUALES 2025
Enero	102.734,84	0,10	10.273,48	113.008,33
Febrero	59.224,70	0,10	5.922,47	65.147,17
Marzo	62.357,28	0,10	6.235,73	68.593,01
Abril	79.219,98	0,10	7.922,00	87.141,97
Mayo	75.055,30	0,10	7.505,53	82.560,83
Junio	61.548,11	0,10	6.154,81	67.702,93
Julio	93.852,92	0,10	9.385,29	103.238,22
Agosto	100.123,34	0,10	10.012,33	110.135,68
Septiembre	77.551,59	0,10	7.755,16	85.306,75
Octubre	85.787,42	0,10	8.578,74	94.366,16
Noviembre	109.970,29	0,10	10.997,03	120.967,32
Diciembre	62.173,58	0,10	6.217,36	68.390,94
TOTAL	969.599,36		96.959,94	1.066.559,30

FUENTE: Distribuidora "Ariza"
ELABORADO POR: La Autora

CUADRO RESUMEN COMPRAS AÑO 2021 – 2025

TABLA N° 50

DISTRIBUIDORA "ARIZA"						
CUADRO RESUMEN DE COMPRAS						
AÑO 2021 -2025						
MESES	COMPRAS REALES 2019	PRONÓSTICO DE COMPRAS MENSUALES 2021	PRONÓSTICO DE COMPRAS MENSUALES 2022	PRONÓSTICO DE COMPRAS MENSUALES 2023	PRONÓSTICO DE COMPRAS MENSUALES 2024	PRONÓSTICO DE COMPRAS MENSUALES 2025
Enero	70.169,28	77.186,21	84.904,83	93.395,31	102.734,84	113.008,33
Febrero	40.451,27	44.496,40	48.946,04	53.840,64	59.224,70	65.147,17
Marzo	42.590,86	46.849,95	51.534,94	56.688,43	62.357,28	68.593,01
Abril	54.108,31	59.519,14	65.471,06	72.018,16	79.219,98	87.141,97
Mayo	51.263,78	56.390,16	62.029,17	68.232,09	75.055,30	82.560,83
Junio	42.038,19	46.242,01	50.866,21	55.952,83	61.548,11	67.702,93
Julio	64.102,81	70.513,09	77.564,40	85.320,84	93.852,92	103.238,22
Agosto	68.385,59	75.224,15	82.746,56	91.021,22	100.123,34	110.135,68
Septiembre	52.968,78	58.265,66	64.092,22	70.501,45	77.551,59	85.306,75
Octubre	58.593,96	64.453,36	70.898,69	77.988,56	85.787,42	94.366,16
Noviembre	75.111,19	82.622,31	90.884,54	99.972,99	109.970,29	120.967,32
Diciembre	42.465,39	46.711,93	51.383,12	56.521,43	62.173,58	68.390,94
TOTAL	662.249,41	728.474,35	801.321,79	881.453,96	969.599,36	1.066.559,30

FUENTE: Distribuidora "Ariza"
ELABORADO POR: La Autora

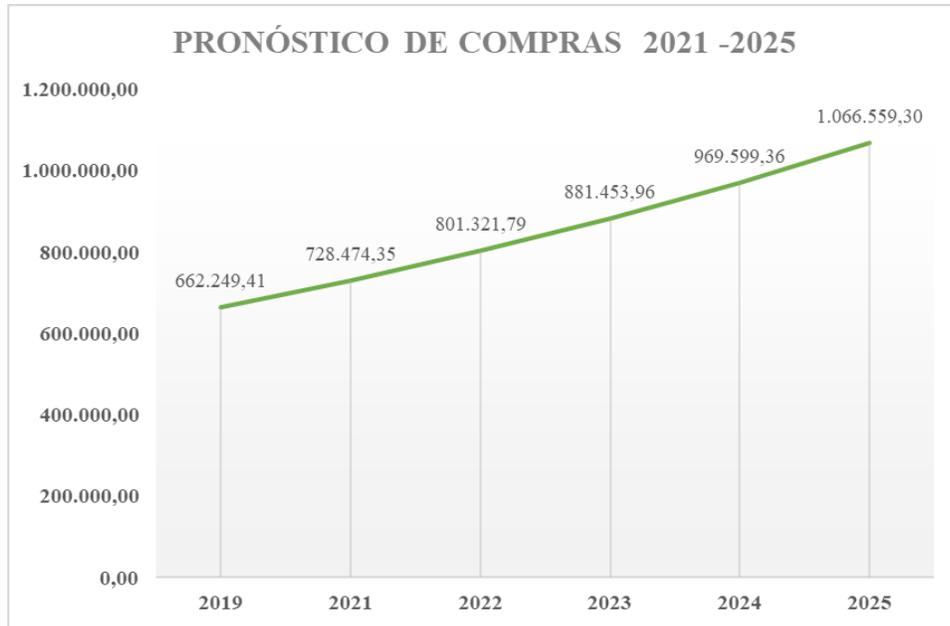


Figura 6: Pronóstico de Compras 2021 - 2025
Elaborado por: Autora

Interpretación

Tomando como base las compras realizadas durante el año 2019 se puede observar que se obtuvieron compras por un valor de \$662.249,41, así mismo al establecer un incremento del 10% en compras para los años posteriores, se puede determinar que para el año 2021 las compras pronosticadas serán de \$728.747,35, durante el 2022 las compras realizadas serán de \$801.321,79, para el año de 2023 será de \$881.453,93 así como en el año 2024 se realizarán compras por un valor de \$969.599,36 y finalmente para el año 2025 se alcanzará un valor en compras de \$1.066.559,30, por lo tanto al realizar un incremento en las ventas, ocurrirá lo mismo con las compras, por lo que se deberá proveer los inventarios de manera adecuada evitando así desabastecimientos de productos que se requieran para seguir con el giro normal del negocio, así la empresa en los siguientes períodos económicos podrá continuar con sus operaciones de manera eficiente obteniendo una rentabilidad por ello y del mismo modo podrá cumplir con sus obligaciones sin ningún inconveniente.

6.9.4 PROGRAMA DE ENTRADAS DE EFECTIVO

Los datos que se utilizaron para obtener las entradas de efectivo para los periodos proyectados de los años 2021, 2022, 2023, 2024 y 2025, fueron las ventas.

Para el desarrollo del Programa de Entradas de Efectivo se ha considerado que la Distribuidora “Ariza”, debería implementar como política, que las ventas en efectivo se deben efectuar en un 80% y las ventas a crédito en un 20%.

Las ventas a crédito deben ser proporcionadas solamente a clientes recurrentes, en los que la empresa haya depositado su confianza, con el objetivo de evitar cuentas incobrables, ocasionando una pérdida para la misma.

El cálculo se lo realiza de la siguiente forma:

TABLA N° 51

	RUBRO	%	
VENTAS EN EFECTIVO	98.218,52	80%	78.574,81
VENTAS A CRÉDITO	78.444,31	20%	15.688,86

FUENTE: Programa de Entradas de Efectivo
ELABORADO POR: La Autora

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PROGRAMA DE ENTRADAS DE EFECTIVO POR LAS VENTAS
DE ENERO HASTA DICIEMBRE 2021

TABLA N° 52

CUENTAS	2019	2021					
	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
VENTAS	78.444,31	98.218,52	67.878,83	84.966,16	77.324,18	72.262,76	74.591,07
VENTAS AL CONTADO 80%	62.755,45	78.574,81	54.303,07	67.972,92	61.859,34	57.810,21	59.672,85
VENTAS A CREDITO 20%		15.688,86	19.643,70	13.575,77	16.993,23	15.464,84	14.452,55
TOTAL		94.263,67	73.946,77	81.548,69	78.852,58	73.275,05	74.125,41

2021					
JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
86.318,27	93.243,33	66.450,68	80.774,61	92.615,94	86.288,74
69.054,61	74.594,66	53.160,54	64.619,68	74.092,75	69.030,99
14.918,21	17.263,65	18.648,67	13.290,14	16.154,92	18.523,19
83.972,83	91.858,31	71.809,21	77.909,82	90.247,67	87.554,18

FUENTE: Cuadro Resumen de Ventas Distribuidora “Ariza”
ELABORADO POR: La Autora

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PROGRAMA DE ENTRADAS DE EFECTIVO POR LAS VENTAS
DE ENERO HASTA DICIEMBRE 2022

TABLA N° 53

CUENTAS	2021	2022					
	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
VENTAS	86.288,74	108.040,37	74.666,72	93.462,77	85.056,60	79.489,04	82.050,17
VENTAS AL CONTADO 80%	69.030,99	86.432,29	59.733,37	74.770,22	68.045,28	63.591,23	65.640,14
VENTAS A CREDITO 20%		17.257,75	21.608,07	14.933,34	18.692,55	17.011,32	15.897,81
TOTAL		103.690,04	81.341,45	89.703,56	86.737,83	80.602,55	81.537,95

2022					
JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
94.950,09	102.567,66	73.095,75	88.852,07	101.877,54	94.917,62
75.960,07	82.054,13	58.476,60	71.081,65	81.502,03	75.934,09
16.410,03	18.990,02	20.513,53	14.619,15	17.770,41	20.375,51
92.370,11	101.044,15	78.990,13	85.700,80	99.272,44	96.309,60

FUENTE: Cuadro Resumen de Ventas Distribuidora “Ariza”
ELABORADO POR: La Autora

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PROGRAMA DE ENTRADAS DE EFECTIVO POR LAS VENTAS
DE ENERO HASTA DICIEMBRE 2023

TABLA N° 54

CUENTAS	2022	2023					
	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
VENTAS	94.917,62	118.844,40	82.133,39	102.809,05	93.562,26	87.437,94	90.255,19
VENTAS AL CONTADO 80%	75.934,09	95.075,52	65.706,71	82.247,24	74.849,81	69.950,35	72.204,15
VENTAS A CREDITO 20%		18.983,52	23.768,88	16.426,68	20.561,81	18.712,45	17.487,59
TOTAL		114.059,05	89.475,59	98.673,92	95.411,62	88.662,81	89.691,74

2023					
JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
104.445,10	112.824,42	80.405,32	97.737,27	112.065,29	104.409,38
83.556,08	90.259,54	64.324,26	78.189,82	89.652,23	83.527,50
18.051,04	20.889,02	22.564,88	16.081,06	19.547,45	22.413,06
101.607,12	111.148,56	86.889,14	94.270,88	109.199,69	105.940,56

FUENTE: Cuadro Resumen de Ventas Distribuidora “Ariza”
ELABORADO POR: La Autora

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PROGRAMA DE ENTRADAS DE EFECTIVO POR LAS VENTAS
DE ENERO HASTA DICIEMBRE 2024

TABLA N° 55

CUENTAS	2023	2024					
	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
VENTAS	104.409,38	130.728,84	90.346,73	113.089,95	102.918,48	96.181,74	99.280,71
VENTAS AL CONTADO 80%	83.527,50	104.583,08	72.277,38	90.471,96	82.334,79	76.945,39	79.424,57
VENTAS A CREDITO 20%		20.881,88	26.145,77	18.069,35	22.617,99	20.583,70	19.236,35
TOTAL		125.464,95	98.423,15	108.541,31	104.952,78	97.529,09	98.660,91

2024					
JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
114.889,61	124.106,87	88.445,86	107.511,00	123.271,82	114.850,31
91.911,69	99.285,49	70.756,69	86.008,80	98.617,45	91.880,25
19.856,14	22.977,92	24.821,37	17.689,17	21.502,20	24.654,36
111.767,83	122.263,42	95.578,06	103.697,97	120.119,65	116.534,61

FUENTE: Cuadro Resumen de Ventas Distribuidora “Ariza”
ELABORADO POR: La Autora

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PROGRAMA DE ENTRADAS DE EFECTIVO POR LAS VENTAS
DE ENERO HASTA DICIEMBRE 2025

TABLA N° 56

CUENTAS	2024	2025					
	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
VENTAS	114.850,31	143.801,73	99.381,40	124.398,95	113.210,33	105.799,91	109.208,78
VENTAS AL CONTADO 80%	91.880,25	115.041,38	79.505,12	99.519,16	90.568,27	84.639,93	87.367,02
VENTAS A CREDITO 20%		22.970,06	28.760,35	19.876,28	24.879,79	22.642,07	21.159,98
TOTAL		138.011,45	108.265,47	119.395,44	115.448,06	107.281,99	108.527,01

2025					
JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
126.378,57	136.517,55	97.290,44	118.262,10	135.599,00	126.335,35
101.102,86	109.214,04	77.832,35	94.609,68	108.479,20	101.068,28
21.841,76	25.275,71	27.303,51	19.458,09	23.652,42	27.119,80
122.944,61	134.489,76	105.135,86	114.067,77	132.131,62	128.188,08

FUENTE: Cuadro Resumen de Ventas Distribuidora “Ariza”
ELABORADO POR: La Autora

6.9.5 PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO

Los datos que se utilizaron para obtener las salidas de efectivo para los periodos proyectados de los años 2021, 2022, 2023, 2024 y 2025, fueron las compras.

Para el desarrollo del Programa de Salidas de Efectivo se determinó que la Distribuidora “Ariza”, realiza compras en efectivo en un 80% y compras a crédito en un 20% con un plazo no mayor a 30 días, con el único fin de evitar un endeudamiento elevado con los proveedores por concepto de las adquisiciones de inventario.

El cálculo se lo realiza de la siguiente forma:

TABLA N° 57

	RUBRO	%	
COMPRAS EN EFECTIVO	77.186,21	80%	61.748,97
COMPRAS A CRÉDITO	42.465,39	20%	8.493,08

FUENTE: Programa de Salidas de Efectivo
ELABORADO POR: La Autora

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO POR LAS COMPRAS
DE ENERO HASTA DICIEMBRE 2021

TABLA N° 58

CUENTAS	2019	2021					
	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
COMPRAS	42.465,39	77.186,21	44.496,40	46.849,95	59.519,14	56.390,16	46.242,01
COMPRAS AL CONTADO 80%	33.972,31	61.748,97	35.597,12	37.479,96	47.615,31	45.112,13	36.993,61
COMPRAS A CREDITO 20%		8.493,08	15.437,24	8.899,28	9.369,99	11.903,83	11.278,03
TOTAL		70.242,04	51.034,36	46.379,24	56.985,30	57.015,95	48.271,64

2021					
JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
70.513,09	75.224,15	58.265,66	64.453,36	82.622,31	46.711,93
56.410,47	60.179,32	46.612,53	51.562,68	66.097,85	37.369,54
9.248,40	14.102,62	15.044,83	11.653,13	12.890,67	16.524,46
65.658,87	74.281,94	61.657,36	63.215,82	78.988,52	53.894,01

FUENTE: Cuadro Resumen de Compras Distribuidora “Ariza”
ELABORADO POR: La Autora

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO POR LAS COMPRAS
DE ENERO HASTA DICIEMBRE 2022

TABLA N° 59

CUENTAS	2021	2022					
	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
COMPRAS	46.711,93	84.904,83	48.946,04	51.534,94	65.471,06	62.029,17	50.866,21
COMPRAS AL CONTADO 80%	37.369,54	67.923,86	39.156,83	41.227,95	52.376,84	49.623,34	40.692,97
COMPRAS A CREDITO 20%		9.342,39	16.980,97	9.789,21	10.306,99	13.094,21	12.405,83
TOTAL		77.266,25	56.137,80	51.017,16	62.683,83	62.717,55	53.098,80

2022					
JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
77.564,40	82.746,56	64.092,22	70.898,69	90.884,54	51.383,12
62.051,52	66.197,25	51.273,78	56.718,95	72.707,63	41.106,50
10.173,24	15.512,88	16.549,31	12.818,44	14.179,74	18.176,91
72.224,76	81.710,13	67.823,09	69.537,40	86.887,37	59.283,41

FUENTE: Cuadro Resumen de Compras Distribuidora “Ariza”
ELABORADO POR: La Autora

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO POR LAS COMPRAS
DE ENERO HASTA DICIEMBRE 2023

TABLA N° 60

CUENTAS	2022	2023					
	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
COMPRAS	51.383,12	93.395,31	53.840,64	56.688,43	72.018,16	68.232,09	55.952,83
COMPRAS AL CONTADO 80%	41.106,50	74.716,25	43.072,51	45.350,75	57.614,53	54.585,67	44.762,26
COMPRAS A CREDITO 20%		10.276,62	18.679,06	10.768,13	11.337,69	14.403,63	13.646,42
TOTAL		84.992,87	61.751,57	56.118,88	68.952,22	68.989,31	58.408,68

2023					
JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
85.320,84	91.021,22	70.501,45	77.988,56	99.972,99	56.521,43
68.256,67	72.816,98	56.401,16	62.390,85	79.978,40	45.217,15
11.190,57	17.064,17	18.204,24	14.100,29	15.597,71	19.994,60
79.447,24	89.881,14	74.605,40	76.491,14	95.576,11	65.211,75

FUENTE: Cuadro Resumen de Compras Distribuidora “Ariza”
ELABORADO POR: La Autora

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO POR LAS COMPRAS
DE ENERO HASTA DICIEMBRE 2024

TABLA N° 61

Cuentas	2023	2024					
	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
COMPRAS	56.521,43	102.734,84	59.224,70	62.357,28	79.219,98	75.055,30	61.548,11
COMPRAS AL CONTADO 80%	45.217,15	82.187,87	47.379,76	49.885,82	63.375,98	60.044,24	49.238,49
COMPRAS A CREDITO 20%		11.304,29	20.546,97	11.844,94	12.471,46	15.844,00	15.011,06
TOTAL		93.492,16	67.926,73	61.730,76	75.847,44	75.888,24	64.249,55

2024					
JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
93.852,92	100.123,34	77.551,59	85.787,42	109.970,29	62.173,58
75.082,34	80.098,67	62.041,27	68.629,93	87.976,23	49.738,86
12.309,62	18.770,58	20.024,67	15.510,32	17.157,48	21.994,06
87.391,96	98.869,26	82.065,94	84.140,25	105.133,72	71.732,92

FUENTE: Cuadro Resumen de Compras Distribuidora “Ariza”
ELABORADO POR: La Autora

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO POR LAS COMPRAS
DE ENERO HASTA DICIEMBRE 2025

TABLA N° 62

CUENTAS	2024	2025					
	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
COMPRAS	62.173,58	113.008,33	65.147,17	68.593,01	87.141,97	82.560,83	67.702,93
COMPRAS AL CONTADO 80%	49.738,86	90.406,66	52.117,74	54.874,40	69.713,58	66.048,66	54.162,34
COMPRAS A CREDITO 20%		12.434,72	22.601,67	13.029,43	13.718,60	17.428,39	16.512,17
TOTAL		102.841,38	74.719,41	67.903,84	83.432,18	83.477,06	70.674,51

2025					
JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
103.238,22	110.135,68	85.306,75	94.366,16	120.967,32	68.390,94
82.590,57	88.108,54	68.245,40	75.492,93	96.773,86	54.712,75
13.540,59	20.647,64	22.027,14	17.061,35	18.873,23	24.193,46
96.131,16	108.756,18	90.272,54	92.554,28	115.647,09	78.906,21

FUENTE: Cuadro Resumen de Compras Distribuidora “Ariza”
ELABORADO POR: La Autora

Para elaborar el cálculo de los Gastos de Personal en donde constan los Sueldos y Salarios, Aporte Patronal, Décimo Tercer Sueldo, Décimo Cuarto Sueldo y Fondo de Reserva, se lo calculará considerando el incremento/decremento salarial aplicando la siguiente fórmula para el periodo 2021-2025:

TABLA N° 63

DATOS	
Salario Básico Unificado del año 2019	\$ 394,00
Salario Básico Unificado del año 2020	\$ 400,00

FUENTE: Ministerio de Trabajo
ELABORADO POR: La Autora

$$\% \text{ SUELDO BÁSICO} = \frac{SBU \text{ AÑO 1} - SBU \text{ AÑO 0}}{SBU \text{ AÑO 0}} \times 100$$

INCREMENTO PORCENTUAL SUELDOS Y DEMÁS BENEFICIOS SOCIALES PERIÓDO 2021-2025

$$\% \text{ SUELDO BÁSICO} = \frac{SUELDOS 2020 - SUELDOS 2019}{SUELDOS 2019} \times 100$$

$$\% \text{ SUELDO BÁSICO} = \frac{400,00 - 394,00}{394,00} \times 100$$

$$\% \text{ SUELDO BÁSICO} = 1,52\%$$

Considerando la relación del incremento salarial existente entre los años 2019 y 2020 se procede a la aplicación de la fórmula, obteniendo 1,52% de incremento salarial, con dicho porcentaje se realiza las proyecciones de los gastos de personal para el periodo 2021-2025.

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PROGRAMA DE SALIDAS DE GASTOS EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS
AÑO 2021

TABLA N° 64

MESES	GASTOS	SUELDOS Y SALARIOS		GASTOS	APORTE PATRONAL	
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO
Enero	1.469,04	1,52%	1.491,41	178,49	1,52%	181,21
Febrero	1.469,04	1,52%	1.491,41	178,49	1,52%	181,21
Marzo	1.469,04	1,52%	1.491,41	178,49	1,52%	181,21
Abril	1.469,04	1,52%	1.491,41	178,49	1,52%	181,21
Mayo	1.469,04	1,52%	1.491,41	178,49	1,52%	181,21
Junio	1.469,04	1,52%	1.491,41	178,49	1,52%	181,21
Julio	1.469,04	1,52%	1.491,41	178,49	1,52%	181,21
Agosto	1.469,04	1,52%	1.491,41	178,49	1,52%	181,21
Septiembre	1.469,04	1,52%	1.491,41	178,49	1,52%	181,21
Octubre	1.469,04	1,52%	1.491,41	178,49	1,52%	181,21
Noviembre	1.469,04	1,52%	1.491,41	178,49	1,52%	181,21
Diciembre	1.469,04	1,52%	1.491,41	178,49	1,52%	181,21
	17.628,52		17.896,97	2.141,88		2.174,50

FUENTE: Pronostico de Ventas
ELABORADO POR: La Autora

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PROGRAMA DE SALIDAS DE GASTOS EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS
AÑO 2021

TABLA N° 65

MESES	GASTOS	FONDO DE RESERVA		GASTOS	DÉCIMO TERCER SUELDO	
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO
Enero	122,37	1,52%	124,23	122,42	1,52%	124,28
Febrero	122,37	1,52%	124,23	122,42	1,52%	124,28
Marzo	122,37	1,52%	124,23	122,42	1,52%	124,28
Abril	122,37	1,52%	124,23	122,42	1,52%	124,28
Mayo	122,37	1,52%	124,23	122,42	1,52%	124,28
Junio	122,37	1,52%	124,23	122,42	1,52%	124,28
Julio	122,37	1,52%	124,23	122,42	1,52%	124,28
Agosto	122,37	1,52%	124,23	122,42	1,52%	124,28
Septiembre	122,37	1,52%	124,23	122,42	1,52%	124,28
Octubre	122,37	1,52%	124,23	122,42	1,52%	124,28
Noviembre	122,37	1,52%	124,23	122,42	1,52%	124,28
Diciembre	122,37	1,52%	124,23	122,42	1,52%	124,28
	1.468,46		1.490,82	1.469,04		1.491,41

FUENTE: Pronostico de Ventas
ELABORADO POR: La Autora

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PROGRAMA DE SALIDAS DE GASTOS EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS
AÑO 2021

TABLA N° 66

MESES	GASTOS	DÉCIMO CUARTO SUELDO	
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO
Enero	120,39	1,52%	122,22
Febrero	120,39	1,52%	122,22
Marzo	120,39	1,52%	122,22
Abril	120,39	1,52%	122,22
Mayo	120,39	1,52%	122,22
Junio	120,39	1,52%	122,22
Julio	120,39	1,52%	122,22
Agosto	120,39	1,52%	122,22
Septiembre	120,39	1,52%	122,22
Octubre	120,39	1,52%	122,22
Noviembre	120,39	1,52%	122,22
Diciembre	120,39	1,52%	122,22
	1.444,67		1.466,67

FUENTE: Pronostico de Ventas
ELABORADO POR: La Autora

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PROGRAMA DE SALIDAS DE GASTOS EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS
AÑO 2022

TABLA N° 67

MESES	GASTOS	SUELDOS Y SALARIOS		GASTOS	APORTE PATRONAL	
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO
Enero	1.491,41	1,52%	1.514,13	181,21	1,52%	183,97
Febrero	1.491,41	1,52%	1.514,13	181,21	1,52%	183,97
Marzo	1.491,41	1,52%	1.514,13	181,21	1,52%	183,97
Abril	1.491,41	1,52%	1.514,13	181,21	1,52%	183,97
Mayo	1.491,41	1,52%	1.514,13	181,21	1,52%	183,97
Junio	1.491,41	1,52%	1.514,13	181,21	1,52%	183,97
Julio	1.491,41	1,52%	1.514,13	181,21	1,52%	183,97
Agosto	1.491,41	1,52%	1.514,13	181,21	1,52%	183,97
Septiembre	1.491,41	1,52%	1.514,13	181,21	1,52%	183,97
Octubre	1.491,41	1,52%	1.514,13	181,21	1,52%	183,97
Noviembre	1.491,41	1,52%	1.514,13	181,21	1,52%	183,97
Diciembre	1.491,41	1,52%	1.514,13	181,21	1,52%	183,97
	17.896,97		18.169,52	2.174,50		2.207,61

FUENTE: Pronostico de Ventas
ELABORADO POR: La Autora

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PROGRAMA DE SALIDAS DE GASTOS EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS
AÑO 2022

TABLA N° 68

MESES	GASTOS	FONDO DE RESERVA		GASTOS	DÉCIMO TERCER SUELDO	
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO
Enero	124,23	1,52%	126,13	124,28	1,52%	126,18
Febrero	124,23	1,52%	126,13	124,28	1,52%	126,18
Marzo	124,23	1,52%	126,13	124,28	1,52%	126,18
Abril	124,23	1,52%	126,13	124,28	1,52%	126,18
Mayo	124,23	1,52%	126,13	124,28	1,52%	126,18
Junio	124,23	1,52%	126,13	124,28	1,52%	126,18
Julio	124,23	1,52%	126,13	124,28	1,52%	126,18
Agosto	124,23	1,52%	126,13	124,28	1,52%	126,18
Septiembre	124,23	1,52%	126,13	124,28	1,52%	126,18
Octubre	124,23	1,52%	126,13	124,28	1,52%	126,18
Noviembre	124,23	1,52%	126,13	124,28	1,52%	126,18
Diciembre	124,23	1,52%	126,13	124,28	1,52%	126,18
	1.490,82		1.513,52	1.491,41		1.514,13

FUENTE: Pronostico de Ventas
ELABORADO POR: La Autora

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PROGRAMA DE SALIDAS DE GASTOS EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS
AÑO 2022

TABLA N° 69

MESES	GASTOS	DÉCIMO CUARTO SUELDO	
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO
Enero	122,22	1,52%	124,08
Febrero	122,22	1,52%	124,08
Marzo	122,22	1,52%	124,08
Abril	122,22	1,52%	124,08
Mayo	122,22	1,52%	124,08
Junio	122,22	1,52%	124,08
Julio	122,22	1,52%	124,08
Agosto	122,22	1,52%	124,08
Septiembre	122,22	1,52%	124,08
Octubre	122,22	1,52%	124,08
Noviembre	122,22	1,52%	124,08
Diciembre	122,22	1,52%	124,08
	1.466,67		1.489,00

FUENTE: Pronostico de Ventas
ELABORADO POR: La Autora

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PROGRAMA DE SALIDAS DE GASTOS EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS
AÑO 2023

TABLA N° 70

MESES	GASTOS	SUELDOS Y SALARIOS		GASTOS	APORTE PATRONAL	
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO
Enero	1.514,13	1,52%	1.537,18	183,97	1,52%	186,77
Febrero	1.514,13	1,52%	1.537,18	183,97	1,52%	186,77
Marzo	1.514,13	1,52%	1.537,18	183,97	1,52%	186,77
Abril	1.514,13	1,52%	1.537,18	183,97	1,52%	186,77
Mayo	1.514,13	1,52%	1.537,18	183,97	1,52%	186,77
Junio	1.514,13	1,52%	1.537,18	183,97	1,52%	186,77
Julio	1.514,13	1,52%	1.537,18	183,97	1,52%	186,77
Agosto	1.514,13	1,52%	1.537,18	183,97	1,52%	186,77
Septiembre	1.514,13	1,52%	1.537,18	183,97	1,52%	186,77
Octubre	1.514,13	1,52%	1.537,18	183,97	1,52%	186,77
Noviembre	1.514,13	1,52%	1.537,18	183,97	1,52%	186,77
Diciembre	1.514,13	1,52%	1.537,18	183,97	1,52%	186,77
	18.169,52		18.446,21	2.207,61		2.241,23

FUENTE: Pronostico de Ventas
ELABORADO POR: La Autora

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PROGRAMA DE SALIDAS DE GASTOS EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS
AÑO 2023

TABLA N° 71

MESES	GASTOS	FONDO DE RESERVA		GASTOS	DÉCIMO TERCER SUELDO	
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO
Enero	126,13	1,52%	128,05	126,18	1,52%	128,10
Febrero	126,13	1,52%	128,05	126,18	1,52%	128,10
Marzo	126,13	1,52%	128,05	126,18	1,52%	128,10
Abril	126,13	1,52%	128,05	126,18	1,52%	128,10
Mayo	126,13	1,52%	128,05	126,18	1,52%	128,10
Junio	126,13	1,52%	128,05	126,18	1,52%	128,10
Julio	126,13	1,52%	128,05	126,18	1,52%	128,10
Agosto	126,13	1,52%	128,05	126,18	1,52%	128,10
Septiembre	126,13	1,52%	128,05	126,18	1,52%	128,10
Octubre	126,13	1,52%	128,05	126,18	1,52%	128,10
Noviembre	126,13	1,52%	128,05	126,18	1,52%	128,10
Diciembre	126,13	1,52%	128,05	126,18	1,52%	128,10
	1.513,52		1.536,57	1.514,13		1.537,18

FUENTE: Pronostico de Ventas
ELABORADO POR: La Autora

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PROGRAMA DE SALIDAS DE GASTOS EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS
AÑO 2023

TABLA N° 72

MESES	GASTOS	DÉCIMO CUARTO SUELDO	
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO
Enero	124,08	1,52%	125,97
Febrero	124,08	1,52%	125,97
Marzo	124,08	1,52%	125,97
Abril	124,08	1,52%	125,97
Mayo	124,08	1,52%	125,97
Junio	124,08	1,52%	125,97
Julio	124,08	1,52%	125,97
Agosto	124,08	1,52%	125,97
Septiembre	124,08	1,52%	125,97
Octubre	124,08	1,52%	125,97
Noviembre	124,08	1,52%	125,97
Diciembre	124,08	1,52%	125,97
	1.489,00		1.511,68

FUENTE: Pronostico de Ventas
ELABORADO POR: La Autora

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PROGRAMA DE SALIDAS DE GASTOS EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS
AÑO 2024

TABLA N° 73

MESES	GASTOS	SUELDOS Y SALARIOS		GASTOS	APORTE PATRONAL	
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO
Enero	1.537,18	1,52%	1.560,59	186,77	1,52%	189,61
Febrero	1.537,18	1,52%	1.560,59	186,77	1,52%	189,61
Marzo	1.537,18	1,52%	1.560,59	186,77	1,52%	189,61
Abril	1.537,18	1,52%	1.560,59	186,77	1,52%	189,61
Mayo	1.537,18	1,52%	1.560,59	186,77	1,52%	189,61
Junio	1.537,18	1,52%	1.560,59	186,77	1,52%	189,61
Julio	1.537,18	1,52%	1.560,59	186,77	1,52%	189,61
Agosto	1.537,18	1,52%	1.560,59	186,77	1,52%	189,61
Septiembre	1.537,18	1,52%	1.560,59	186,77	1,52%	189,61
Octubre	1.537,18	1,52%	1.560,59	186,77	1,52%	189,61
Noviembre	1.537,18	1,52%	1.560,59	186,77	1,52%	189,61
Diciembre	1.537,18	1,52%	1.560,59	186,77	1,52%	189,61
	18.446,21		18.727,12	2.241,23		2.275,36

FUENTE: Pronostico de Ventas
ELABORADO POR: La Autora

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PROGRAMA DE SALIDAS DE GASTOS EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS
AÑO 2024

TABLA N° 74

MESES	GASTOS	FONDO DE RESERVA		GASTOS	DÉCIMO TERCER SUELDO	
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO
Enero	128,05	1,52%	130,00	128,10	1,52%	130,05
Febrero	128,05	1,52%	130,00	128,10	1,52%	130,05
Marzo	128,05	1,52%	130,00	128,10	1,52%	130,05
Abril	128,05	1,52%	130,00	128,10	1,52%	130,05
Mayo	128,05	1,52%	130,00	128,10	1,52%	130,05
Junio	128,05	1,52%	130,00	128,10	1,52%	130,05
Julio	128,05	1,52%	130,00	128,10	1,52%	130,05
Agosto	128,05	1,52%	130,00	128,10	1,52%	130,05
Septiembre	128,05	1,52%	130,00	128,10	1,52%	130,05
Octubre	128,05	1,52%	130,00	128,10	1,52%	130,05
Noviembre	128,05	1,52%	130,00	128,10	1,52%	130,05
Diciembre	128,05	1,52%	130,00	128,10	1,52%	130,05
	1.536,57		1.559,97	1.537,18		1.560,59

FUENTE: Pronostico de Ventas
 ELABORADO POR: La Autora

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PROGRAMA DE SALIDAS DE GASTOS EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS
AÑO 2024

TABLA N° 75

MESES	GASTOS	DÉCIMO CUARTO SUELDO	
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO
Enero	125,97	1,52%	127,89
Febrero	125,97	1,52%	127,89
Marzo	125,97	1,52%	127,89
Abril	125,97	1,52%	127,89
Mayo	125,97	1,52%	127,89
Junio	125,97	1,52%	127,89
Julio	125,97	1,52%	127,89
Agosto	125,97	1,52%	127,89
Septiembre	125,97	1,52%	127,89
Octubre	125,97	1,52%	127,89
Noviembre	125,97	1,52%	127,89
Diciembre	125,97	1,52%	127,89
	1.511,68		1.534,70

FUENTE: Pronostico de Ventas
ELABORADO POR: La Autora

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PROGRAMA DE SALIDAS DE GASTOS EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS
AÑO 2025

TABLA N° 76

MESES	GASTOS	SUELDOS Y SALARIOS		GASTOS	APORTE PATRONAL	
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO
Enero	1.560,59	1,52%	1.584,36	189,61	1,52%	192,50
Febrero	1.560,59	1,52%	1.584,36	189,61	1,52%	192,50
Marzo	1.560,59	1,52%	1.584,36	189,61	1,52%	192,50
Abril	1.560,59	1,52%	1.584,36	189,61	1,52%	192,50
Mayo	1.560,59	1,52%	1.584,36	189,61	1,52%	192,50
Junio	1.560,59	1,52%	1.584,36	189,61	1,52%	192,50
Julio	1.560,59	1,52%	1.584,36	189,61	1,52%	192,50
Agosto	1.560,59	1,52%	1.584,36	189,61	1,52%	192,50
Septiembre	1.560,59	1,52%	1.584,36	189,61	1,52%	192,50
Octubre	1.560,59	1,52%	1.584,36	189,61	1,52%	192,50
Noviembre	1.560,59	1,52%	1.584,36	189,61	1,52%	192,50
Diciembre	1.560,59	1,52%	1.584,36	189,61	1,52%	192,50
	18.727,12		19.012,30	2.275,36		2.310,01

FUENTE: Pronostico de Ventas
ELABORADO POR: La Autora

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PROGRAMA DE SALIDAS DE GASTOS EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS
AÑO 2025

TABLA N° 77

MESES	GASTOS	FONDO DE RESERVA		GASTOS	DÉCIMO TERCER SUELDO	
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO
Enero	130,00	1,52%	131,98	130,05	1,52%	132,03
Febrero	130,00	1,52%	131,98	130,05	1,52%	132,03
Marzo	130,00	1,52%	131,98	130,05	1,52%	132,03
Abril	130,00	1,52%	131,98	130,05	1,52%	132,03
Mayo	130,00	1,52%	131,98	130,05	1,52%	132,03
Junio	130,00	1,52%	131,98	130,05	1,52%	132,03
Julio	130,00	1,52%	131,98	130,05	1,52%	132,03
Agosto	130,00	1,52%	131,98	130,05	1,52%	132,03
Septiembre	130,00	1,52%	131,98	130,05	1,52%	132,03
Octubre	130,00	1,52%	131,98	130,05	1,52%	132,03
Noviembre	130,00	1,52%	131,98	130,05	1,52%	132,03
Diciembre	130,00	1,52%	131,98	130,05	1,52%	132,03
	1.559,97		1.583,72	1.560,59		1.584,36

FUENTE: Pronostico de Ventas
ELABORADO POR: La Autora

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PROGRAMA DE SALIDAS DE GASTOS EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS
AÑO 2025

TABLA N° 78

MESES	GASTOS	DÉCIMO CUARTO SUELDO	
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO
Enero	127,89	1,52%	129,84
Febrero	127,89	1,52%	129,84
Marzo	127,89	1,52%	129,84
Abril	127,89	1,52%	129,84
Mayo	127,89	1,52%	129,84
Junio	127,89	1,52%	129,84
Julio	127,89	1,52%	129,84
Agosto	127,89	1,52%	129,84
Septiembre	127,89	1,52%	129,84
Octubre	127,89	1,52%	129,84
Noviembre	127,89	1,52%	129,84
Diciembre	127,89	1,52%	129,84
	1.534,70		1.558,07

FUENTE: Pronostico de Ventas
ELABORADO POR: La Autora

Para efectuar el programa de salidas del efectivo es necesario calcular los porcentajes de incremento de cada cuenta de gastos que interviene en el Estado de Resultados. Para ello se aplica el método de porcentaje de ventas que consiste en calcular los gastos en relación a las ventas totales del año base. Para la realización del Programa de Salidas de Gastos en Función de las Ventas se tiene que multiplicar las ventas pronosticadas para cada año con el valor del porcentaje obtenido para cada rubro con la siguiente formula. Se utilizó la siguiente fórmula:

$$\% \text{ DE INCREMENTO} = \frac{\text{RUBRO}}{\text{VENTAS TOTALES AÑO 2019}} \times 100$$

TABLA N° 79

RUBROS	VALOR DE GASTOS	VENTAS 2019	%
HONORARIOS PROFESIONALES	3.960,00	891.757,34	0,44%
COMBUSTIBLES	11,16	891.757,34	0,001%
AGUA POTABLE	521,43	891.757,34	0,06%
TELEFONÍA FIJA	416,49	891.757,34	0,05%
SERVICIO DE INTERNET	372,55	891.757,34	0,04%
IMPUESTOS MUNICIPALES	1.414,86	891.757,34	0,16%
IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES	25,00	891.757,34	0,00%
REGALIAS	649,77	891.757,34	0,07%
SUMINISTROS Y MATERIALES	4.029,59	891.757,34	0,45%
REPUESTOS	102,68	891.757,34	0,01%
SERVICIOS PRESTADOS	542,80	891.757,34	0,06%
GASTOS BANCARIOS	1.539,91	891.757,34	0,17%

FUENTE: Estado de Resultados Distribuidora “Ariza”
ELABORADO POR: La Autora

DISTRIBUIDORA "ARIZA"
HOJA DE CÁLCULO
PERÍODO 2021 - 2025

$$\text{Honorarios Profesionales} = \frac{\text{RUBRO}}{\text{VENTAS}} * 100\%$$

$$\text{Honorarios Profesionales} = \frac{3.960,00}{891.757,34} * 100\%$$

$$\text{Honorarios Profesionales} = 0,44\%$$

$$\text{Combustibles} = \frac{\text{RUBRO}}{\text{VENTAS}} * 100\%$$

$$\text{Combustibles} = \frac{11,16}{891.757,34} * 100\%$$

$$\text{Combustibles} = 0,001\%$$

$$\text{Agua Potable} = \frac{\text{RUBRO}}{\text{VENTAS}} * 100\%$$

$$\text{Agua Potable} = \frac{521,43}{891.757,34} * 100\%$$

$$\text{Agua Potable} = 0,06\%$$

$$\text{Telefonía Fija} = \frac{\text{RUBRO}}{\text{VENTAS}} * 100\%$$

$$\text{Telefonía Fija} = \frac{416,49}{891.757,34} * 100\%$$

$$\text{Telefonía Fija} = 0,05\%$$

$$\text{Servicio de Internet} = \frac{\text{RUBRO}}{\text{VENTAS}} * 100\%$$

$$\text{Servicio de Internet} = \frac{372,55}{891.757,34} * 100\%$$

$$\text{Servicio de Internet} = 0,04\%$$

$$\text{Impuestos Municipales} = \frac{\text{RUBRO}}{\text{VENTAS}} * 100\%$$

$$\text{Impuestos Municipales} = \frac{1.414,86}{891.757,34} * 100\%$$

$$\text{Impuestos Municipales} = 0,16\%$$

$$\text{Impuestos y Contribuciones} = \frac{\text{RUBRO}}{\text{VENTAS}} * 100\%$$

$$\text{Impuestos y Contribuciones} = \frac{25,00}{891.757,34} * 100\%$$

$$\text{Impuestos y Contribuciones} = 0,003\%$$

$$\text{Regalías} = \frac{\text{RUBRO}}{\text{VENTAS}} * 100\%$$

$$\text{Regalías} = \frac{649,77}{891.757,34} * 100\%$$

$$\text{Regalías} = 0,07\%$$

$$\text{Suministros y Materiales} = \frac{\text{RUBRO}}{\text{VENTAS}} * 100\%$$

$$\text{Suministros y Materiales} = \frac{4.029,59}{891.757,34} * 100\%$$

$$\text{Suministros y Materiales} = 0,45\%$$

$$\text{Repuestos} = \frac{\text{RUBRO}}{\text{VENTAS}} * 100\%$$

$$\text{Repuestos} = \frac{102,68}{891.757,34} * 100\%$$

$$\text{Repuestos} = 0,01\%$$

$$\text{Servicios Prestados} = \frac{\text{RUBRO}}{\text{VENTAS}} * 100\%$$

$$\text{Servicios Prestados} = \frac{542,80}{891.757,34} * 100\%$$

$$\text{Servicios Prestados} = 0,06\%$$

$$\text{Gastos Bancarios} = \frac{\text{RUBRO}}{\text{VENTAS}} * 100\%$$

$$\text{Gastos Bancarios} = \frac{1.539,91}{891.757,34} * 100\%$$

$$\text{Gastos Bancarios} = 0,17\%$$

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PROGRAMA DE SALIDAS DE GASTOS EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS
AÑO 2021

TABLA N° 80

MESES	PRONOSTICO DE VENTAS MENSUALES 2021	HONORARIOS PROFESIONALES		COMBUSTIBLES		AGUA POTABLE	
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO
Enero	98.218,52	0,44%	436,16	0,0013%	1,23	0,06%	57,43
Febrero	67.878,83	0,44%	301,43	0,0013%	0,85	0,06%	39,69
Marzo	84.966,16	0,44%	377,31	0,0013%	1,06	0,06%	49,68
Abril	77.324,18	0,44%	343,37	0,0013%	0,97	0,06%	45,21
Mayo	72.262,76	0,44%	320,90	0,0013%	0,90	0,06%	42,25
Junio	74.591,07	0,44%	331,23	0,0013%	0,93	0,06%	43,62
Julio	86.318,27	0,44%	383,31	0,0013%	1,08	0,06%	50,47
Agosto	93.243,33	0,44%	414,06	0,0013%	1,17	0,06%	54,52
Septiembre	66.450,68	0,44%	295,09	0,0013%	0,83	0,06%	38,86
Octubre	80.774,61	0,44%	358,69	0,0013%	1,01	0,06%	47,23
Noviembre	92.615,94	0,44%	411,28	0,0013%	1,16	0,06%	54,15
Diciembre	86.288,74	0,44%	383,18	0,0013%	1,08	0,06%	50,45
	980.933,07		4.356,00		12,28		573,57

FUENTE: Pronostico de Ventas
 ELABORADO POR: La Autora

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PROGRAMA DE SALIDAS DE GASTOS EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS
AÑO 2021

TABLA N° 81

MESES	PRONOSTICO DE VENTAS MENSUALES 2021	TELEFONÍA FIJA		SERVICIO DE INTERNET		IMPUESTOS MUNICIPALES	
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO
Enero	98.218,52	0,05%	45,87	0,04%	41,03	0,16%	155,83
Febrero	67.878,83	0,05%	31,70	0,04%	28,36	0,16%	107,70
Marzo	84.966,16	0,05%	39,68	0,04%	35,50	0,16%	134,81
Abril	77.324,18	0,05%	36,11	0,04%	32,30	0,16%	122,68
Mayo	72.262,76	0,05%	33,75	0,04%	30,19	0,16%	114,65
Junio	74.591,07	0,05%	34,84	0,04%	31,16	0,16%	118,35
Julio	86.318,27	0,05%	40,31	0,04%	36,06	0,16%	136,95
Agosto	93.243,33	0,05%	43,55	0,04%	38,95	0,16%	147,94
Septiembre	66.450,68	0,05%	31,04	0,04%	27,76	0,16%	105,43
Octubre	80.774,61	0,05%	37,73	0,04%	33,75	0,16%	128,16
Noviembre	92.615,94	0,05%	43,26	0,04%	38,69	0,16%	146,94
Diciembre	86.288,74	0,05%	40,30	0,04%	36,05	0,16%	136,91
	980.933,07		458,14		409,81		1.556,35

FUENTE: Pronostico de Ventas
ELABORADO POR: La Autora

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PROGRAMA DE SALIDAS DE GASTOS EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS
AÑO 2021

TABLA N° 82

MESES	PRONOSTICO DE VENTAS MENSUALES 2021	IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES		REGALIAS		SUMINISTROS Y MATERIALES	
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO
Enero	98.218,52	0,0028%	2,75	0,07%	65,06	0,45%	443,82
Febrero	67.878,83	0,0028%	1,90	0,07%	44,96	0,45%	306,72
Marzo	84.966,16	0,0028%	2,38	0,07%	56,28	0,45%	383,94
Abril	77.324,18	0,0028%	2,17	0,07%	51,22	0,45%	349,41
Mayo	72.262,76	0,0028%	2,03	0,07%	47,87	0,45%	326,53
Junio	74.591,07	0,0028%	2,09	0,07%	49,41	0,45%	337,06
Julio	86.318,27	0,0028%	2,42	0,07%	57,18	0,45%	390,05
Agosto	93.243,33	0,0028%	2,61	0,07%	61,76	0,45%	421,34
Septiembre	66.450,68	0,0028%	1,86	0,07%	44,02	0,45%	300,27
Octubre	80.774,61	0,0028%	2,26	0,07%	53,51	0,45%	365,00
Noviembre	92.615,94	0,0028%	2,60	0,07%	61,35	0,45%	418,50
Diciembre	86.288,74	0,0028%	2,42	0,07%	57,16	0,45%	389,91
	980.933,07		27,50		649,77		4.432,55

FUENTE: Pronostico de Ventas
ELABORADO POR: La Autora

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PROGRAMA DE SALIDAS DE GASTOS EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS
AÑO 2021

TABLA N° 83

MESES	PRONÓSTICO DE VENTAS MENSUALES 2021	REPUESTOS		SERVICIOS PRESTADOS	
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO
Enero	98.218,52	0,01%	11,31	0,06%	59,78
Febrero	67.878,83	0,01%	7,82	0,06%	41,32
Marzo	84.966,16	0,01%	9,78	0,06%	51,72
Abril	77.324,18	0,01%	8,90	0,06%	47,07
Mayo	72.262,76	0,01%	8,32	0,06%	43,99
Junio	74.591,07	0,01%	8,59	0,06%	45,40
Julio	86.318,27	0,01%	9,94	0,06%	52,54
Agosto	93.243,33	0,01%	10,74	0,06%	56,76
Septiembre	66.450,68	0,01%	7,65	0,06%	40,45
Octubre	80.774,61	0,01%	9,30	0,06%	49,17
Noviembre	92.615,94	0,01%	10,66	0,06%	56,37
Diciembre	86.288,74	0,01%	9,94	0,06%	52,52
	980.933,07		112,95		597,08

FUENTE: Pronostico de Ventas
ELABORADO POR: La Autora

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PROGRAMA DE SALIDAS DE GASTOS EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS
AÑO 2021

TABLA N° 84

MESES	PRONÓSTICO DE VENTAS MENSUALES 2021	GASTOS BANCARIOS		TOTAL DE SALIDA DE GASTOS
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO	
Enero	98.218,52	0,17%	169,61	3.533,25
Febrero	67.878,83	0,17%	117,21	3.073,03
Marzo	84.966,16	0,17%	146,72	3.332,23
Abril	77.324,18	0,17%	133,53	3.216,30
Mayo	72.262,76	0,17%	124,79	3.139,53
Junio	74.591,07	0,17%	128,81	3.174,84
Julio	86.318,27	0,17%	149,06	3.352,74
Agosto	93.243,33	0,17%	161,02	3.457,78
Septiembre	66.450,68	0,17%	114,75	3.051,36
Octubre	80.774,61	0,17%	139,48	3.268,64
Noviembre	92.615,94	0,17%	159,93	3.448,27
Diciembre	86.288,74	0,17%	149,01	3.352,29
	980.933,07		1.693,90	39.400,26

FUENTE: Pronostico de Ventas
ELABORADO POR: La Autora

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PROGRAMA DE SALIDAS DE GASTOS EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS
AÑO 2022

TABLA N° 85

MESES	PRONOSTICO DE VENTAS MENSUALES 2022	HONORARIOS PROFESIONALES		COMBUSTIBLES		AGUA POTABLE	
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO
Enero	108.040,37	0,44%	479,77	0,0013%	1,35	0,06%	63,17
Febrero	74.666,72	0,44%	331,57	0,0013%	0,93	0,06%	43,66
Marzo	93.462,77	0,44%	415,04	0,0013%	1,17	0,06%	54,65
Abril	85.056,60	0,44%	377,71	0,0013%	1,06	0,06%	49,73
Mayo	79.489,04	0,44%	352,98	0,0013%	0,99	0,06%	46,48
Junio	82.050,17	0,44%	364,36	0,0013%	1,03	0,06%	47,98
Julio	94.950,09	0,44%	421,64	0,0013%	1,19	0,06%	55,52
Agosto	102.567,66	0,44%	455,47	0,0013%	1,28	0,06%	59,97
Septiembre	73.095,75	0,44%	324,59	0,0013%	0,91	0,06%	42,74
Octubre	88.852,07	0,44%	394,56	0,0013%	1,11	0,06%	51,95
Noviembre	101.877,54	0,44%	452,40	0,0013%	1,27	0,06%	59,57
Diciembre	94.917,62	0,44%	421,50	0,0013%	1,19	0,06%	55,50
	1.079.026,38		4.791,60		13,50		630,93

FUENTE: Pronostico de Ventas
ELABORADO POR: La Autora

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PROGRAMA DE SALIDAS DE GASTOS EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS
AÑO 2022

TABLA N° 86

MESES	PRONOSTICO DE VENTAS MENSUALES 2022	TELEFONÍA FIJA		SERVICIO DE INTERNET		IMPUESTOS MUNICIPALES	
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO
Enero	108.040,37	0,05%	50,46	0,04%	45,14	0,16%	171,42
Febrero	74.666,72	0,05%	34,87	0,04%	31,19	0,16%	118,47
Marzo	93.462,77	0,05%	43,65	0,04%	39,05	0,16%	148,29
Abril	85.056,60	0,05%	39,73	0,04%	35,53	0,16%	134,95
Mayo	79.489,04	0,05%	37,12	0,04%	33,21	0,16%	126,12
Junio	82.050,17	0,05%	38,32	0,04%	34,28	0,16%	130,18
Julio	94.950,09	0,05%	44,35	0,04%	39,67	0,16%	150,65
Agosto	102.567,66	0,05%	47,90	0,04%	42,85	0,16%	162,73
Septiembre	73.095,75	0,05%	34,14	0,04%	30,54	0,16%	115,97
Octubre	88.852,07	0,05%	41,50	0,04%	37,12	0,16%	140,97
Noviembre	101.877,54	0,05%	47,58	0,04%	42,56	0,16%	161,64
Diciembre	94.917,62	0,05%	44,33	0,04%	39,65	0,16%	150,60
	1.079.026,38		503,95		450,79		1.711,98

FUENTE: Pronostico de Ventas
ELABORADO POR: La Autora

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PROGRAMA DE SALIDAS DE GASTOS EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS
AÑO 2022

TABLA N° 87

MESES	PRONOSTICO DE VENTAS MENSUALES 2022	IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES		REGALIAS		SUMINISTROS Y MATERIALES	
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO
Enero	108.040,37	0,0028%	3,03	0,07%	65,06	0,45%	488,20
Febrero	74.666,72	0,0028%	2,09	0,07%	44,96	0,45%	337,40
Marzo	93.462,77	0,0028%	2,62	0,07%	56,28	0,45%	422,33
Abril	85.056,60	0,0028%	2,38	0,07%	51,22	0,45%	384,35
Mayo	79.489,04	0,0028%	2,23	0,07%	47,87	0,45%	359,19
Junio	82.050,17	0,0028%	2,30	0,07%	49,41	0,45%	370,76
Julio	94.950,09	0,0028%	2,66	0,07%	57,18	0,45%	429,05
Agosto	102.567,66	0,0028%	2,88	0,07%	61,76	0,45%	463,47
Septiembre	73.095,75	0,0028%	2,05	0,07%	44,02	0,45%	330,30
Octubre	88.852,07	0,0028%	2,49	0,07%	53,51	0,45%	401,50
Noviembre	101.877,54	0,0028%	2,86	0,07%	61,35	0,45%	460,35
Diciembre	94.917,62	0,0028%	2,66	0,07%	57,16	0,45%	428,90
	1.079.026,38		30,25		649,77		4.875,80

FUENTE: Pronostico de Ventas
 ELABORADO POR: La Autora

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PROGRAMA DE SALIDAS DE GASTOS EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS
AÑO 2022

TABLA N° 88

MESES	PRONÓSTICO DE VENTAS MENSUALES 2022	REPUESTOS		SERVICIOS PRESTADOS	
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO
Enero	108.040,37	0,01%	12,44	0,06%	65,76
Febrero	74.666,72	0,01%	8,60	0,06%	45,45
Marzo	93.462,77	0,01%	10,76	0,06%	56,89
Abril	85.056,60	0,01%	9,79	0,06%	51,77
Mayo	79.489,04	0,01%	9,15	0,06%	48,38
Junio	82.050,17	0,01%	9,45	0,06%	49,94
Julio	94.950,09	0,01%	10,93	0,06%	57,79
Agosto	102.567,66	0,01%	11,81	0,06%	62,43
Septiembre	73.095,75	0,01%	8,42	0,06%	44,49
Octubre	88.852,07	0,01%	10,23	0,06%	54,08
Noviembre	101.877,54	0,01%	11,73	0,06%	62,01
Diciembre	94.917,62	0,01%	10,93	0,06%	57,78
	1.079.026,38		124,24		656,79

FUENTE: Pronostico de Ventas
ELABORADO POR: La Autora

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PROGRAMA DE SALIDAS DE GASTOS EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS
AÑO 2022

TABLA N° 89

MESES	PRONÓSTICO DE VENTAS MENSUALES 2022	GASTOS BANCARIOS		TOTAL DE SALIDA DE GASTOS
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO	
Enero	108.040,37	0,17%	186,57	3.706,85
Febrero	74.666,72	0,17%	128,94	3.202,61
Marzo	93.462,77	0,17%	161,39	3.486,60
Abril	85.056,60	0,17%	146,88	3.359,59
Mayo	79.489,04	0,17%	137,26	3.275,47
Junio	82.050,17	0,17%	141,69	3.314,17
Julio	94.950,09	0,17%	163,96	3.509,07
Agosto	102.567,66	0,17%	177,12	3.624,17
Septiembre	73.095,75	0,17%	126,22	3.178,88
Octubre	88.852,07	0,17%	153,43	3.416,94
Noviembre	101.877,54	0,17%	175,92	3.613,74
Diciembre	94.917,62	0,17%	163,91	3.508,58
	1.079.026,38		1.863,29	41.196,68

FUENTE: Pronostico de Ventas
ELABORADO POR: La Autora

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PROGRAMA DE SALIDAS DE GASTOS EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS
AÑO 2023

TABLA N° 90

MESES	PRONOSTICO DE VENTAS MENSUALES 2023	HONORARIOS PROFESIONALES		COMBUSTIBLES		AGUA POTABLE	
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO
Enero	118.844,40	0,44%	527,75	0,0013%	1,49	0,06%	69,49
Febrero	82.133,39	0,44%	364,73	0,0013%	1,03	0,06%	48,03
Marzo	102.809,05	0,44%	456,54	0,0013%	1,29	0,06%	60,11
Abril	93.562,26	0,44%	415,48	0,0013%	1,17	0,06%	54,71
Mayo	87.437,94	0,44%	388,28	0,0013%	1,09	0,06%	51,13
Junio	90.255,19	0,44%	400,79	0,0013%	1,13	0,06%	52,77
Julio	104.445,10	0,44%	463,81	0,0013%	1,31	0,06%	61,07
Agosto	112.824,42	0,44%	501,02	0,0013%	1,41	0,06%	65,97
Septiembre	80.405,32	0,44%	357,05	0,0013%	1,01	0,06%	47,01
Octubre	97.737,27	0,44%	434,02	0,0013%	1,22	0,06%	57,15
Noviembre	112.065,29	0,44%	497,64	0,0013%	1,40	0,06%	65,53
Diciembre	104.409,38	0,44%	463,65	0,0013%	1,31	0,06%	61,05
	1.186.929,02		5.270,76		14,85		694,02

FUENTE: Pronostico de Ventas
ELABORADO POR: La Autora

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PROGRAMA DE SALIDAS DE GASTOS EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS
AÑO 2023

TABLA N° 91

MESES	PRONOSTICO DE VENTAS MENSUALES 2023	TELEFONÍA FIJA		SERVICIO DE INTERNET		IMPUESTOS MUNICIPALES	
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO
Enero	118.844,40	0,05%	55,51	0,04%	49,65	0,16%	188,56
Febrero	82.133,39	0,05%	38,36	0,04%	34,31	0,16%	130,31
Marzo	102.809,05	0,05%	48,02	0,04%	42,95	0,16%	163,12
Abril	93.562,26	0,05%	43,70	0,04%	39,09	0,16%	148,45
Mayo	87.437,94	0,05%	40,84	0,04%	36,53	0,16%	138,73
Junio	90.255,19	0,05%	42,15	0,04%	37,71	0,16%	143,20
Julio	104.445,10	0,05%	48,78	0,04%	43,63	0,16%	165,71
Agosto	112.824,42	0,05%	52,69	0,04%	47,13	0,16%	179,01
Septiembre	80.405,32	0,05%	37,55	0,04%	33,59	0,16%	127,57
Octubre	97.737,27	0,05%	45,65	0,04%	40,83	0,16%	155,07
Noviembre	112.065,29	0,05%	52,34	0,04%	46,82	0,16%	177,80
Diciembre	104.409,38	0,05%	48,76	0,04%	43,62	0,16%	165,66
	1.186.929,02		554,35		495,86		1.883,18

FUENTE: Pronostico de Ventas
ELABORADO POR: La Autora

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PROGRAMA DE SALIDAS DE GASTOS EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS
AÑO 2023

TABLA N° 92

MESES	PRONOSTICO DE VENTAS MENSUALES 2023	IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES		REGALIAS		SUMINISTROS Y MATERIALES	
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO
Enero	118.844,40	0,0028%	3,33	0,07%	65,06	0,45%	537,02
Febrero	82.133,39	0,0028%	2,30	0,07%	44,96	0,45%	371,14
Marzo	102.809,05	0,0028%	2,88	0,07%	56,28	0,45%	464,56
Abril	93.562,26	0,0028%	2,62	0,07%	51,22	0,45%	422,78
Mayo	87.437,94	0,0028%	2,45	0,07%	47,87	0,45%	395,11
Junio	90.255,19	0,0028%	2,53	0,07%	49,41	0,45%	407,84
Julio	104.445,10	0,0028%	2,93	0,07%	57,18	0,45%	471,96
Agosto	112.824,42	0,0028%	3,16	0,07%	61,76	0,45%	509,82
Septiembre	80.405,32	0,0028%	2,25	0,07%	44,02	0,45%	363,33
Octubre	97.737,27	0,0028%	2,74	0,07%	53,51	0,45%	441,65
Noviembre	112.065,29	0,0028%	3,14	0,07%	61,35	0,45%	506,39
Diciembre	104.409,38	0,0028%	2,93	0,07%	57,16	0,45%	471,80
	1.186.929,02		33,28		649,77		5.363,38

FUENTE: Pronostico de Ventas
ELABORADO POR: La Autora

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PROGRAMA DE SALIDAS DE GASTOS EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS
AÑO 2023

TABLA N° 93

MESES	PRONÓSTICO DE VENTAS MENSUALES 2023	REPUESTOS		SERVICIOS PRESTADOS	
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO
Enero	118.844,40	0,01%	13,68	0,06%	72,34
Febrero	82.133,39	0,01%	9,46	0,06%	49,99
Marzo	102.809,05	0,01%	11,84	0,06%	62,58
Abril	93.562,26	0,01%	10,77	0,06%	56,95
Mayo	87.437,94	0,01%	10,07	0,06%	53,22
Junio	90.255,19	0,01%	10,39	0,06%	54,94
Julio	104.445,10	0,01%	12,03	0,06%	63,57
Agosto	112.824,42	0,01%	12,99	0,06%	68,67
Septiembre	80.405,32	0,01%	9,26	0,06%	48,94
Octubre	97.737,27	0,01%	11,25	0,06%	59,49
Noviembre	112.065,29	0,01%	12,90	0,06%	68,21
Diciembre	104.409,38	0,01%	12,02	0,06%	63,55
	1.186.929,02		136,67		722,47

FUENTE: Pronostico de Ventas
ELABORADO POR: La Autora

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PROGRAMA DE SALIDAS DE GASTOS EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS
AÑO 2023

TABLA N° 94

MESES	PRONÓSTICO DE VENTAS MENSUALES 2023	GASTOS BANCARIOS		TOTAL DE SALIDA DE GASTOS
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO	
Enero	118.844,40	0,17%	205,22	3.895,17
Febrero	82.133,39	0,17%	141,83	3.342,52
Marzo	102.809,05	0,17%	177,53	3.653,78
Abril	93.562,26	0,17%	161,57	3.514,57
Mayo	87.437,94	0,17%	150,99	3.422,38
Junio	90.255,19	0,17%	155,86	3.464,79
Julio	104.445,10	0,17%	180,36	3.678,41
Agosto	112.824,42	0,17%	194,83	3.804,55
Septiembre	80.405,32	0,17%	138,85	3.316,51
Octubre	97.737,27	0,17%	168,78	3.577,42
Noviembre	112.065,29	0,17%	193,52	3.793,12
Diciembre	104.409,38	0,17%	180,30	3.677,87
	1.186.929,02		2.049,62	43.141,08

FUENTE: Pronostico de Ventas
ELABORADO POR: La Autora

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PROGRAMA DE SALIDAS DE GASTOS EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS
AÑO 2024

TABLA N° 95

MESES	PRONOSTICO DE VENTAS MENSUALES 2024	HONORARIOS PROFESIONALES		COMBUSTIBLES		AGUA POTABLE	
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO
Enero	130.728,84	0,44%	580,52	0,0013%	1,64	0,06%	76,44
Febrero	90.346,73	0,44%	401,20	0,0013%	1,13	0,06%	52,83
Marzo	113.089,95	0,44%	502,20	0,0013%	1,42	0,06%	66,13
Abril	102.918,48	0,44%	457,03	0,0013%	1,29	0,06%	60,18
Mayo	96.181,74	0,44%	427,11	0,0013%	1,20	0,06%	56,24
Junio	99.280,71	0,44%	440,87	0,0013%	1,24	0,06%	58,05
Julio	114.889,61	0,44%	510,19	0,0013%	1,44	0,06%	67,18
Agosto	124.106,87	0,44%	551,12	0,0013%	1,55	0,06%	72,57
Septiembre	88.445,86	0,44%	392,76	0,0013%	1,11	0,06%	51,72
Octubre	107.511,00	0,44%	477,42	0,0013%	1,35	0,06%	62,86
Noviembre	123.271,82	0,44%	547,41	0,0013%	1,54	0,06%	72,08
Diciembre	114.850,31	0,44%	510,01	0,0013%	1,44	0,06%	67,16
	1.305.621,92		5.797,84		16,34		763,43

FUENTE: Pronostico de Ventas
ELABORADO POR: La Autora

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PROGRAMA DE SALIDAS DE GASTOS EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS
AÑO 2024

TABLA N° 96

MESES	PRONOSTICO DE VENTAS MENSUALES 2024	TELEFONÍA FIJA		SERVICIO DE INTERNET		IMPUESTOS MUNICIPALES	
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO
Enero	130.728,84	0,05%	61,06	0,04%	54,61	0,16%	207,41
Febrero	90.346,73	0,05%	42,20	0,04%	37,74	0,16%	143,34
Marzo	113.089,95	0,05%	52,82	0,04%	47,25	0,16%	179,43
Abril	102.918,48	0,05%	48,07	0,04%	43,00	0,16%	163,29
Mayo	96.181,74	0,05%	44,92	0,04%	40,18	0,16%	152,60
Junio	99.280,71	0,05%	46,37	0,04%	41,48	0,16%	157,52
Julio	114.889,61	0,05%	53,66	0,04%	48,00	0,16%	182,28
Agosto	124.106,87	0,05%	57,96	0,04%	51,85	0,16%	196,91
Septiembre	88.445,86	0,05%	41,31	0,04%	36,95	0,16%	140,33
Octubre	107.511,00	0,05%	50,21	0,04%	44,91	0,16%	170,58
Noviembre	123.271,82	0,05%	57,57	0,04%	51,50	0,16%	195,58
Diciembre	114.850,31	0,05%	53,64	0,04%	47,98	0,16%	182,22
	1.305.621,92		609,78		545,45		2.071,50

FUENTE: Pronostico de Ventas
ELABORADO POR: La Autora

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PROGRAMA DE SALIDAS DE GASTOS EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS
AÑO 2024

TABLA N° 97

MESES	PRONOSTICO DE VENTAS MENSUALES 2024	IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES		REGALIAS		SUMINISTROS Y MATERIALES	
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO
Enero	130.728,84	0,0028%	3,66	0,07%	65,06	0,45%	590,73
Febrero	90.346,73	0,0028%	2,53	0,07%	44,96	0,45%	408,25
Marzo	113.089,95	0,0028%	3,17	0,07%	56,28	0,45%	511,02
Abril	102.918,48	0,0028%	2,89	0,07%	51,22	0,45%	465,06
Mayo	96.181,74	0,0028%	2,70	0,07%	47,87	0,45%	434,62
Junio	99.280,71	0,0028%	2,78	0,07%	49,41	0,45%	448,62
Julio	114.889,61	0,0028%	3,22	0,07%	57,18	0,45%	519,15
Agosto	124.106,87	0,0028%	3,48	0,07%	61,76	0,45%	560,80
Septiembre	88.445,86	0,0028%	2,48	0,07%	44,02	0,45%	399,66
Octubre	107.511,00	0,0028%	3,01	0,07%	53,51	0,45%	485,81
Noviembre	123.271,82	0,0028%	3,46	0,07%	61,35	0,45%	557,03
Diciembre	114.850,31	0,0028%	3,22	0,07%	57,16	0,45%	518,97
	1.305.621,92		36,60		649,77		5.899,72

FUENTE: Pronostico de Ventas
ELABORADO POR: La Autora

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PROGRAMA DE SALIDAS DE GASTOS EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS
AÑO 2024

TABLA N° 98

MESES	PRONÓSTICO DE VENTAS MENSUALES 2024	REPUESTOS		SERVICIOS PRESTADOS	
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO
Enero	130.728,84	0,01%	15,05	0,06%	79,57
Febrero	90.346,73	0,01%	10,40	0,06%	54,99
Marzo	113.089,95	0,01%	13,02	0,06%	68,84
Abril	102.918,48	0,01%	11,85	0,06%	62,65
Mayo	96.181,74	0,01%	11,07	0,06%	58,54
Junio	99.280,71	0,01%	11,43	0,06%	60,43
Julio	114.889,61	0,01%	13,23	0,06%	69,93
Agosto	124.106,87	0,01%	14,29	0,06%	75,54
Septiembre	88.445,86	0,01%	10,18	0,06%	53,84
Octubre	107.511,00	0,01%	12,38	0,06%	65,44
Noviembre	123.271,82	0,01%	14,19	0,06%	75,03
Diciembre	114.850,31	0,01%	13,22	0,06%	69,91
	1.305.621,92		150,33		794,71

FUENTE: Pronostico de Ventas
ELABORADO POR: La Autora

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PROGRAMA DE SALIDAS DE GASTOS EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS
AÑO 2024

TABLA N° 99

MESES	PRONÓSTICO DE VENTAS MENSUALES 2024	GASTOS BANCARIOS		TOTAL DE SALIDA DE GASTOS
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO	
Enero	130.728,84	0,17%	225,75	4.099,65
Febrero	90.346,73	0,17%	156,01	3.493,74
Marzo	113.089,95	0,17%	195,29	3.834,99
Abril	102.918,48	0,17%	177,72	3.682,37
Mayo	96.181,74	0,17%	166,09	3.581,29
Junio	99.280,71	0,17%	171,44	3.627,79
Julio	114.889,61	0,17%	198,39	3.861,99
Agosto	124.106,87	0,17%	214,31	4.000,29
Septiembre	88.445,86	0,17%	152,73	3.465,22
Octubre	107.511,00	0,17%	185,65	3.751,28
Noviembre	123.271,82	0,17%	212,87	3.987,76
Diciembre	114.850,31	0,17%	198,33	3.861,40
	1.305.621,92		2.254,58	45.247,79

FUENTE: Pronostico de Ventas
ELABORADO POR: La Autora

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PROGRAMA DE SALIDAS DE GASTOS EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS
AÑO 2025

TABLA N° 100

MESES	PRONOSTICO DE VENTAS MENSUALES 2025	HONORARIOS PROFESIONALES		COMBUSTIBLES		AGUA POTABLE	
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO
Enero	143.801,73	0,44%	638,58	0,0013%	1,80	0,06%	84,08
Febrero	99.381,40	0,44%	441,32	0,0013%	1,24	0,06%	58,11
Marzo	124.398,95	0,44%	552,41	0,0013%	1,56	0,06%	72,74
Abril	113.210,33	0,44%	502,73	0,0013%	1,42	0,06%	66,20
Mayo	105.799,91	0,44%	469,82	0,0013%	1,32	0,06%	61,86
Junio	109.208,78	0,44%	484,96	0,0013%	1,37	0,06%	63,86
Julio	126.378,57	0,44%	561,21	0,0013%	1,58	0,06%	73,90
Agosto	136.517,55	0,44%	606,23	0,0013%	1,71	0,06%	79,82
Septiembre	97.290,44	0,44%	432,03	0,0013%	1,22	0,06%	56,89
Octubre	118.262,10	0,44%	525,16	0,0013%	1,48	0,06%	69,15
Noviembre	135.599,00	0,44%	602,15	0,0013%	1,70	0,06%	79,29
Diciembre	126.335,35	0,44%	561,01	0,0013%	1,58	0,06%	73,87
	1.436.184,11		6.377,62		17,97		839,77

FUENTE: Pronostico de Ventas
ELABORADO POR: La Autora

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PROGRAMA DE SALIDAS DE GASTOS EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS
AÑO 2025

TABLA N° 101

MESES	PRONOSTICO DE VENTAS MENSUALES 2025	TELEFONÍA FIJA		SERVICIO DE INTERNET		IMPUESTOS MUNICIPALES	
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO
Enero	143.801,73	0,05%	67,16	0,04%	60,08	0,16%	228,16
Febrero	99.381,40	0,05%	46,42	0,04%	41,52	0,16%	157,68
Marzo	124.398,95	0,05%	58,10	0,04%	51,97	0,16%	197,37
Abril	113.210,33	0,05%	52,87	0,04%	47,30	0,16%	179,62
Mayo	105.799,91	0,05%	49,41	0,04%	44,20	0,16%	167,86
Junio	109.208,78	0,05%	51,01	0,04%	45,62	0,16%	173,27
Julio	126.378,57	0,05%	59,02	0,04%	52,80	0,16%	200,51
Agosto	136.517,55	0,05%	63,76	0,04%	57,03	0,16%	216,60
Septiembre	97.290,44	0,05%	45,44	0,04%	40,65	0,16%	154,36
Octubre	118.262,10	0,05%	55,23	0,04%	49,41	0,16%	187,63
Noviembre	135.599,00	0,05%	63,33	0,04%	56,65	0,16%	215,14
Diciembre	126.335,35	0,05%	59,00	0,04%	52,78	0,16%	200,44
	1.436.184,11		670,76		600,00		2.278,65

FUENTE: Pronostico de Ventas
ELABORADO POR: La Autora

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PROGRAMA DE SALIDAS DE GASTOS EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS
AÑO 2025

TABLA N° 102

MESES	PRONOSTICO DE VENTAS MENSUALES 2025	IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES		REGALIAS		SUMINISTROS Y MATERIALES	
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO
Enero	143.801,73	0,0028%	4,03	0,07%	65,06	0,45%	649,80
Febrero	99.381,40	0,0028%	2,79	0,07%	44,96	0,45%	449,08
Marzo	124.398,95	0,0028%	3,49	0,07%	56,28	0,45%	562,12
Abril	113.210,33	0,0028%	3,17	0,07%	51,22	0,45%	511,56
Mayo	105.799,91	0,0028%	2,97	0,07%	47,87	0,45%	478,08
Junio	109.208,78	0,0028%	3,06	0,07%	49,41	0,45%	493,48
Julio	126.378,57	0,0028%	3,54	0,07%	57,18	0,45%	571,07
Agosto	136.517,55	0,0028%	3,83	0,07%	61,76	0,45%	616,88
Septiembre	97.290,44	0,0028%	2,73	0,07%	44,02	0,45%	439,63
Octubre	118.262,10	0,0028%	3,32	0,07%	53,51	0,45%	534,39
Noviembre	135.599,00	0,0028%	3,80	0,07%	61,35	0,45%	612,73
Diciembre	126.335,35	0,0028%	3,54	0,07%	57,16	0,45%	570,87
	1.436.184,11		40,26		649,77		6.489,69

FUENTE: Pronostico de Ventas
ELABORADO POR: La Autora

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PROGRAMA DE SALIDAS DE GASTOS EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS
AÑO 2025

TABLA N° 103

MESES	PRONÓSTICO DE VENTAS MENSUALES 2025	REPUESTOS		SERVICIOS PRESTADOS	
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO	% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO
Enero	143.801,73	0,01%	16,56	0,06%	87,53
Febrero	99.381,40	0,01%	11,44	0,06%	60,49
Marzo	124.398,95	0,01%	14,32	0,06%	75,72
Abril	113.210,33	0,01%	13,04	0,06%	68,91
Mayo	105.799,91	0,01%	12,18	0,06%	64,40
Junio	109.208,78	0,01%	12,57	0,06%	66,47
Julio	126.378,57	0,01%	14,55	0,06%	76,92
Agosto	136.517,55	0,01%	15,72	0,06%	83,10
Septiembre	97.290,44	0,01%	11,20	0,06%	59,22
Octubre	118.262,10	0,01%	13,62	0,06%	71,98
Noviembre	135.599,00	0,01%	15,61	0,06%	82,54
Diciembre	126.335,35	0,01%	14,55	0,06%	76,90
	1.436.184,11		165,37		874,18

FUENTE: Pronostico de Ventas
ELABORADO POR: La Autora

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PROGRAMA DE SALIDAS DE GASTOS EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS
AÑO 2025

TABLA N° 104

MESES	PRONÓSTICO DE VENTAS MENSUALES 2025	GASTOS BANCARIOS		TOTAL DE SALIDA DE GASTOS
		% APLICADO	GASTO PRONOSTICADO	
Enero	143.801,73	0,17%	248,32	4.321,86
Febrero	99.381,40	0,17%	171,61	3.657,37
Marzo	124.398,95	0,17%	214,82	4.031,61
Abril	113.210,33	0,17%	195,49	3.864,23
Mayo	105.799,91	0,17%	182,70	3.753,38
Junio	109.208,78	0,17%	188,58	3.804,38
Julio	126.378,57	0,17%	218,23	4.061,22
Agosto	136.517,55	0,17%	235,74	4.212,89
Septiembre	97.290,44	0,17%	168,00	3.626,09
Octubre	118.262,10	0,17%	204,22	3.939,81
Noviembre	135.599,00	0,17%	234,16	4.199,15
Diciembre	126.335,35	0,17%	218,16	4.060,57
	1.436.184,11		2.480,04	47.532,55

FUENTE: Pronostico de Ventas
ELABORADO POR: La Autora

RESUMEN DE PROGRAMAS DE SALIDA

A continuación, se mostrará un resumen de las compras y gastos mensuales pronosticados durante el periodo 2021-2025, de este modo se podrá determinar el total de salidas del efectivo que tendrá la empresa durante el periodo pronosticado.

Para determinar las compras pronosticadas, se tomó los totales de enero a diciembre de cada año pronosticado obtenidos en los Programas de Salidas de Efectivo, en segundo lugar, para determinar los gastos pronosticados se tomaron los totales de enero a diciembre de cada año pronosticado obtenidos en los Programas de Salida de Gastos en Función de las Ventas.

Una vez obtenidos estos datos de forma mensual de cada año, se procederá a la suma de las compras pronosticadas y los gastos pronosticados, obteniendo de esta manera las salidas de efectivo de forma mensual durante el periodo 2021 – 2025.

FORMULA DE CALCULO

$$\text{SALIDA DE EFECTIVO} = \text{COMPRAS PRONOSTICADAS} + \text{GASTOS PRONOSTICADOS}$$

SALIDA DE EFECTIVO ENERO 2021

$$\text{SALIDA DE EFECTIVO} = \text{COMPRAS PRONOSTICADAS} + \text{GASTOS PRONOSTICADOS}$$

$$\text{SALIDA DE EFECTIVO} = 70.242,04 + 3.533,25$$

$$\text{SALIDA DE EFECTIVO} = 73.775,30$$

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
RESUMEN PROGRAMA DE SALIDA
COMPRAS + GASTOS
AÑO 2021

TABLA N° 105

MESES	2021		SALIDA DE EFECTIVO
	COMPRAS PRONOSTICADAS	GASTOS PRONOSTICADOS	
Enero	70.242,04	3.533,25	73.775,30
Febrero	51.034,36	3.073,03	54.107,39
Marzo	46.379,24	3.332,23	49.711,46
Abril	56.985,30	3.216,30	60.201,61
Mayo	57.015,95	3.139,53	60.155,48
Junio	48.271,64	3.174,84	51.446,48
Julio	65.658,87	3.352,74	69.011,61
Agosto	74.281,94	3.457,78	77.739,72
Septiembre	61.657,36	3.051,36	64.708,72
Octubre	63.215,82	3.268,64	66.484,46
Noviembre	78.988,52	3.448,27	82.436,78
Diciembre	53.894,01	3.352,29	57.246,29
TOTAL	727.625,04	39.400,26	767.025,30

FUENTE: Programa de Salida de Efectivo y Gastos en Función de las Ventas
ELABORADO POR: La Autora

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
RESUMEN PROGRAMA DE SALIDA
COMPRAS + GASTOS
AÑO 2022

TABLA N° 106

MESES	2022		SALIDA DE EFECTIVO
	COMPRAS PRONOSTICADAS	GASTOS PRONOSTICADOS	
Enero	77.266,25	3.706,85	80.973,10
Febrero	56.137,80	3.202,61	59.340,41
Marzo	51.017,16	3.486,60	54.503,76
Abril	62.683,83	3.359,59	66.043,43
Mayo	62.717,55	3.275,47	65.993,02
Junio	53.098,80	3.314,17	56.412,97
Julio	72.224,76	3.509,07	75.733,83
Agosto	81.710,13	3.624,17	85.334,30
Septiembre	67.823,09	3.178,88	71.001,97
Octubre	69.537,40	3.416,94	72.954,34
Noviembre	86.887,37	3.613,74	90.501,11
Diciembre	59.283,41	3.508,58	62.791,99
TOTAL	800.387,55	41.196,68	841.584,22

FUENTE: Programa de Salida de Efectivo y Gastos en Función de las Ventas
ELABORADO POR: La Autora

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
RESUMEN PROGRAMA DE SALIDA
COMPRAS + GASTOS
AÑO 2023

TABLA N° 107

MESES	2023		SALIDA DE EFECTIVO
	COMPRAS PRONOSTICADAS	GASTOS PRONOSTICADOS	
Enero	84.992,87	3.895,17	88.888,05
Febrero	61.751,57	3.342,52	65.094,10
Marzo	56.118,88	3.653,78	59.772,65
Abril	68.952,22	3.514,57	72.466,79
Mayo	68.989,31	3.422,38	72.411,68
Junio	58.408,68	3.464,79	61.873,47
Julio	79.447,24	3.678,41	83.125,64
Agosto	89.881,14	3.804,55	93.685,69
Septiembre	74.605,40	3.316,51	77.921,91
Octubre	76.491,14	3.577,42	80.068,56
Noviembre	95.576,11	3.793,12	99.369,23
Diciembre	65.211,75	3.677,87	68.889,61
TOTAL	880.426,30	43.141,08	923.567,38

FUENTE: Programa de Salida de Efectivo y Gastos en Función de las Ventas
ELABORADO POR: La Autora

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
RESUMEN PROGRAMA DE SALIDA
COMPRAS + GASTOS
AÑO 2024

TABLA N° 108

MESES	2024		SALIDA DE EFECTIVO
	COMPRAS PRONOSTICADAS	GASTOS PRONOSTICADOS	
Enero	93.492,16	4.099,65	97.591,81
Febrero	67.926,73	3.493,74	71.420,47
Marzo	61.730,76	3.834,99	65.565,75
Abril	75.847,44	3.682,37	79.529,81
Mayo	75.888,24	3.581,29	79.469,53
Junio	64.249,55	3.627,79	67.877,34
Julio	87.391,96	3.861,99	91.253,95
Agosto	98.869,26	4.000,29	102.869,55
Septiembre	82.065,94	3.465,22	85.531,16
Octubre	84.140,25	3.751,28	87.891,53
Noviembre	105.133,72	3.987,76	109.121,48
Diciembre	71.732,92	3.861,40	75.594,32
TOTAL	968.468,93	45.247,79	1.013.716,73

FUENTE: Programa de Salida de Efectivo y Gastos en Función de las Ventas
ELABORADO POR: La Autora

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
RESUMEN PROGRAMA DE SALIDA
COMPRAS + GASTOS
AÑO 2025

TABLA N° 109

MESES	2025		SALIDA DE EFECTIVO
	COMPRAS PRONOSTICADAS	GASTOS PRONOSTICADOS	
Enero	102.841,38	4.321,86	107.163,23
Febrero	74.719,41	3.657,37	78.376,77
Marzo	67.903,84	4.031,61	71.935,45
Abril	83.432,18	3.864,23	87.296,42
Mayo	83.477,06	3.753,38	87.230,44
Junio	70.674,51	3.804,38	74.478,88
Julio	96.131,16	4.061,22	100.192,38
Agosto	108.756,18	4.212,89	112.969,08
Septiembre	90.272,54	3.626,09	93.898,62
Octubre	92.554,28	3.939,81	96.494,08
Noviembre	115.647,09	4.199,15	119.846,24
Diciembre	78.906,21	4.060,57	82.966,79
TOTAL	1.065.315,83	47.532,55	1.112.848,37

FUENTE: Programa de Salida de Efectivo y Gastos en Función de las Ventas
ELABORADO POR: La Autora

A continuación, se muestra el resumen del Programa de Salidas Compras + Gastos, obtenido para el periodo pronosticado 2021-2025.

TABLA N° 110

DISTRIBUIDORA "ARIZA"					
RESUMEN PROGRAMA DE SALIDAS					
COMPRAS + GASTOS					
MESES	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024	AÑO 2025
Enero	73.775,30	80.973,10	88.888,05	97.591,81	107.163,23
Febrero	54.107,39	59.340,41	65.094,10	71.420,47	78.376,77
Marzo	49.711,46	54.503,76	59.772,65	65.565,75	71.935,45
Abril	60.201,61	66.043,43	72.466,79	79.529,81	87.296,42
Mayo	60.155,48	65.993,02	72.411,68	79.469,53	87.230,44
Junio	51.446,48	56.412,97	61.873,47	67.877,34	74.478,88
Julio	69.011,61	75.733,83	83.125,64	91.253,95	100.192,38
Agosto	77.739,72	85.334,30	93.685,69	102.869,55	112.969,08
Septiembre	64.708,72	71.001,97	77.921,91	85.531,16	93.898,62
Octubre	66.484,46	72.954,34	80.068,56	87.891,53	96.494,08
Noviembre	82.436,78	90.501,11	99.369,23	109.121,48	119.846,24
Diciembre	57.246,29	62.791,99	68.889,61	75.594,32	82.966,79
TOTAL	767.025,30	841.584,22	923.567,38	1.013.716,73	1.112.848,37

FUENTE: Cuadro Programa de Salidas Compras + Gastos
ELABORADO POR: La Autora

6.9.6 PRESUPUESTO DEL EFECTIVO

Una vez realizados los programas de entradas y salidas de efectivo, se procede a construir el presupuesto de efectivo mensual para el periodo 2021-2025.

El Presupuesto del Efectivo permite determinar el total disponible de efectivo en la empresa, para su elaboración se toma como base los pronósticos de ventas y compras para determinar las entradas y salidas del efectivo.

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

Posteriormente se realiza el cálculo para obtener el efectivo final, en donde, el flujo de efectivo neto se suma con el efectivo inicial, que es el valor de la cuenta “Efectivo y Equivalentes al Efectivo”, reflejado en el Balance de Situación Financiera de la empresa, en este caso del año 2019. El resultado obtenido pasa a ser el efectivo inicial del siguiente año, el último paso para efectuar el presupuesto del efectivo, se resta el efectivo final menos el saldo de efectivo mínimo requerido. Como política interna la empresa tiene establecido que el saldo de efectivo mínimo requerido sea de \$10.000,00; es un valor que la empresa conserva para hacer frente a algún gasto o pago que presente de manera imprevista.

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

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PRESUPUESTO DE EFECTIVO

AÑO 2021

TABLA N° 111

DENOMINACIÓN	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Total ventas (entradas de efectivo)	94.263,67	73.946,77	81.548,69	78.852,58	73.275,05	74.125,41
(-)Total compras y gastos (salidas de efectivo)	73.775,30	54.107,39	49.711,46	60.201,61	60.155,48	51.446,48
(=)Total de efectivo neto	20.488,38	19.839,38	31.837,23	18.650,97	13.119,56	22.678,92
(+)Efectivo Inicial	55.433,36	75.921,74	95.761,12	127.598,35	146.249,32	159.368,89
(=)Efectivo Final	75.921,74	95.761,12	127.598,35	146.249,32	159.368,89	182.047,81
(-)SALDO MINIMO REQUERIDO	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00
(=)FINANCIAMIENTO TOTAL REQUERIDO (DOCUMENTOS)						
(=) SALDO DE EFECTIVO EXCEDENTE	65.921,74	85.761,12	117.598,35	136.249,32	149.368,89	172.047,81

JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
83.972,83	91.858,31	71.809,21	77.909,82	90.247,67	87.554,18	979.364,19
69.011,61	77.739,72	64.708,72	66.484,46	82.436,78	57.246,29	767.025,30
14.961,21	14.118,59	7.100,49	11.425,36	7.810,89	30.307,89	212.338,89
182.047,81	197.009,02	211.127,62	218.228,11	229.653,47	237.464,36	55.433,36
197.009,02	211.127,62	218.228,11	229.653,47	237.464,36	267.772,25	267.772,25
10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00
187.009,02	201.127,62	208.228,11	219.653,47	227.464,36	257.772,25	257.772,25

FUENTE: Programa de Entradas de Efectivo y Resumen de Programas de Salidas

ELABORADO POR: La Autora

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PRESUPUESTO DE EFECTIVO
AÑO 2022

TABLA N° 112

DENOMINACIÓN	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Total ventas (entradas de efectivo)	103.690,04	81.341,45	89.703,56	86.737,83	80.602,55	81.537,95
(-)Total compras y gastos (salidas de efectivo)	80.973,10	59.340,41	54.503,76	66.043,43	65.993,02	56.412,97
(=)Total de efectivo neto	22.716,94	22.001,04	35.199,80	20.694,41	14.609,53	25.124,97
(+)Efectivo Inicial	267.772,25	290.489,19	312.490,23	347.690,03	368.384,43	382.993,96
(=)Efectivo Final	290.489,19	312.490,23	347.690,03	368.384,43	382.993,96	408.118,93
(-)SALDO MINIMO REQUERIDO	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00
(=)FINANCIAMIENTO TOTAL REQUERIDO (DOCUMENTOS)						
(=) SALDO DE EFECTIVO EXCEDENTE	280.489,19	302.490,23	337.690,03	358.384,43	372.993,96	398.118,93

JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
92.370,11	101.044,15	78.990,13	85.700,80	99.272,44	96.309,60	1.077.300,61
75.733,83	85.334,30	71.001,97	72.954,34	90.501,11	62.791,99	841.584,22
16.636,27	15.709,85	7.988,16	12.746,47	8.771,33	33.517,61	235.716,38
408.118,93	424.755,21	440.465,06	448.453,22	461.199,68	469.971,02	267.772,25
424.755,21	440.465,06	448.453,22	461.199,68	469.971,02	503.488,63	503.488,63
10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00
414.755,21	430.465,06	438.453,22	451.199,68	459.971,02	493.488,63	493.488,63

FUENTE: Programa de Entradas de Efectivo y Resumen de Programas de Salidas

ELABORADO POR: La Autora

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PRESUPUESTO DE EFECTIVO
AÑO 2023

TABLA N° 113

DENOMINACIÓN	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Total ventas (entradas de efectivo)	114.059,05	89.475,59	98.673,92	95.411,62	88.662,81	89.691,74
(-)Total compras y gastos (salidas de efectivo)	88.888,05	65.094,10	59.772,65	72.466,79	72.411,68	61.873,47
(=)Total de efectivo neto	25.171,00	24.381,50	38.901,27	22.944,83	16.251,12	27.818,27
(+)Efectivo Inicial	503.488,63	528.659,63	553.041,12	591.942,39	614.887,22	631.138,34
(=)Efectivo Final	528.659,63	553.041,12	591.942,39	614.887,22	631.138,34	658.956,61
(-)SALDO MINIMO REQUERIDO	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00
(=)FINANCIAMIENTO TOTAL REQUERIDO (DOCUMENTOS)						
(=) SALDO DE EFECTIVO EXCEDENTE	518.659,63	543.041,12	581.942,39	604.887,22	621.138,34	648.956,61

JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
101.607,12	111.148,56	86.889,14	94.270,88	109.199,69	105.940,56	1.185.030,67
83.125,64	93.685,69	77.921,91	80.068,56	99.369,23	68.889,61	923.567,38
18.481,48	17.462,87	8.967,24	14.202,32	9.830,46	37.050,95	261.463,28
658.956,61	677.438,08	694.900,95	703.868,19	718.070,51	727.900,97	503.488,63
677.438,08	694.900,95	703.868,19	718.070,51	727.900,97	764.951,91	764.951,91
10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00
667.438,08	684.900,95	693.868,19	708.070,51	717.900,97	754.951,91	754.951,91

FUENTE: Programa de Entradas de Efectivo y Resumen de Programas de Salidas
ELABORADO POR: La Autora

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PRESUPUESTO DE EFECTIVO
AÑO 2024

TABLA N° 114

DENOMINACIÓN	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Total ventas (entradas de efectivo)	125.464,95	98.423,15	108.541,31	104.952,78	97.529,09	98.660,91
(-)Total compras y gastos (salidas de efectivo)	97.591,81	71.420,47	65.565,75	79.529,81	79.469,53	67.877,34
(=)Total de efectivo neto	27.873,14	27.002,68	42.975,55	25.422,97	18.059,56	30.783,57
(+)Efectivo Inicial	764.951,91	792.825,05	819.827,73	862.803,28	888.226,25	906.285,81
(=)Efectivo Final	792.825,05	819.827,73	862.803,28	888.226,25	906.285,81	937.069,38
(-)SALDO MINIMO REQUERIDO	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00
(=)FINANCIAMIENTO TOTAL REQUERIDO (DOCUMENTOS)						
(=) SALDO DE EFECTIVO EXCEDENTE	782.825,05	809.827,73	852.803,28	878.226,25	896.285,81	927.069,38

JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
111.767,83	122.263,42	95.578,06	103.697,97	120.119,65	116.534,61	1.303.533,73
91.253,95	102.869,55	85.531,16	87.891,53	109.121,48	75.594,32	1.013.716,73
20.513,88	19.393,86	10.046,90	15.806,44	10.998,17	40.940,29	289.817,01
937.069,38	957.583,25	976.977,12	987.024,02	1.002.830,46	1.013.828,63	764.951,91
957.583,25	976.977,12	987.024,02	1.002.830,46	1.013.828,63	1.054.768,92	1.054.768,92
10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00
947.583,25	966.977,12	977.024,02	992.830,46	1.003.828,63	1.044.768,92	1.044.768,92

FUENTE: Programa de Entradas de Efectivo y Resumen de Programas de Salidas
ELABORADO POR: La Autora

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PRESUPUESTO DE EFECTIVO
AÑO 2025

TABLA N° 115

DENOMINACIÓN	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Total ventas (entradas de efectivo)	138.011,45	108.265,47	119.395,44	115.448,06	107.281,99	108.527,01
(-)Total compras y gastos (salidas de efectivo)	107.163,23	78.376,77	71.935,45	87.296,42	87.230,44	74.478,88
(=)Total de efectivo neto	30.848,21	29.888,69	47.459,99	28.151,64	20.051,55	34.048,12
(+)Efectivo Inicial	1.054.768,92	1.085.617,13	1.115.505,83	1.162.965,82	1.191.117,46	1.211.169,01
(=)Efectivo Final	1.085.617,13	1.115.505,83	1.162.965,82	1.191.117,46	1.211.169,01	1.245.217,14
(-)SALDO MINIMO REQUERIDO	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00
(=)FINANCIAMIENTO TOTAL REQUERIDO (DOCUMENTOS)						
(=) SALDO DE EFECTIVO EXCEDENTE	1.075.617,13	1.105.505,83	1.152.965,82	1.181.117,46	1.201.169,01	1.235.217,14

JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
122.944,61	134.489,76	105.135,86	114.067,77	132.131,62	128.188,08	1.433.887,11
100.192,38	112.969,08	93.898,62	96.494,08	119.846,24	82.966,79	1.112.848,37
22.752,23	21.520,68	11.237,24	17.573,69	12.285,38	45.221,29	321.038,73
1.245.217,14	1.267.969,37	1.289.490,05	1.300.727,30	1.318.300,98	1.330.586,36	1.054.768,92
1.267.969,37	1.289.490,05	1.300.727,30	1.318.300,98	1.330.586,36	1.375.807,65	1.375.807,65
10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00
1.257.969,37	1.279.490,05	1.290.727,30	1.308.300,98	1.320.586,36	1.365.807,65	1.365.807,65

FUENTE: Programa de Entradas de Efectivo y Resumen de Programas de Salidas
ELABORADO POR: La Autora

TABLA N° 116

DISTRIBUIDORA "ARIZA"
PRSUPUESTO DE EFECTIVO
AÑOS 2021 – 2025

DENOMINACIÓN	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024	AÑO 2025
Total ventas (entradas de efectivo)	979.364,19	1.077.300,61	1.185.030,67	1.303.533,73	1.433.887,11
(-)Total compras y gastos (salidas de efectivo)	767.025,30	841.584,22	923.567,38	1.013.716,73	1.112.848,37
(=)Total de efectivo neto	212.338,89	235.716,38	261.463,28	289.817,01	321.038,73
(+)Efectivo Inicial	55.433,36	267.772,25	503.488,63	764.951,91	1.054.768,92
(=)Efectivo Final	267.772,25	503.488,63	764.951,91	1.054.768,92	1.375.807,65
(-)SALDO MINIMO REQUERIDO	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00
(=)FINANCIAMIENTO TOTAL REQUERIDO (DOCUMENTOS)					
(=) SALDO DE EFECTIVO EXCEDENTE	257.772,25	493.488,63	754.951,91	1.044.768,92	1.365.807,65

FUENTE: Presupuesto de Efectivo años 2021 - 2025
ELABORADO POR: La Autora



Figura 7: *Saldo Efectivo Excedente 2021 - 2025*
Elaborado por: Autora

Interpretación

La elaboración del presupuesto de efectivo permite determinar el total de efectivo disponible que dispondrá la empresa Distribuidora “Ariza” para el periodo pronosticado 2021 – 2025, por lo que se puede observar la existencia de un saldo de efectivo excedente que aumenta a medida que transcurren los años, dinero que puede ser reinvertido en la empresa o en inversiones a corto plazo que generen un rendimiento financiero.

Dicho excedente se debe a que los ingresos se incrementan debido a las ventas realizadas, del mismo modo ocurre con los gastos, puesto que al incrementar las ventas también aumentan los gastos que incurren en la empresa.

Es así que para el año 2021 el saldo de efectivo excedente es de \$257.772,25; para el año 2022 el saldo efectivo excedente es de \$493.488,63; para el año 2023 el saldo efectivo excedente es de \$754.951,91; en el año 2024 el saldo efectivo excedente es de \$1.044.768,92 y para finalizar en el año 2025 el saldo efectivo excedente es de \$1.365.807,65.

En lo que respecta al efectivo inicial de igual manera también aumenta de forma considerable con el paso de los años, es así que para el año 2021 el valor del efectivo inicial es de \$55.433,36; para el año 2022 el valor del efectivo inicial es de \$267.772,25, para el año 2023 el valor del efectivo inicial es de \$503.488,63; para el 2024 el valor del efectivo inicial es de \$764.951,91; y finalmente para el año 2025 el valor del efectivo inicial es de \$1.054.768,92. Valores que van en aumento de manera significativa en el transcurso de los años, determinando así que no existirán pérdidas con el paso del tiempo.

Por lo tanto, es recomendable utilizar dichos excedentes que se lograrán durante el periodo pronosticado, para reinvertirlos en la empresa, puede ser en la incrementación de su capacidad instalada, publicidad para dar a conocer de mejor manera la misma, inversiones que generen un beneficio adicional o invertir en nuevas líneas de productos.

6.9.7 ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA

ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA

El Estado de Resultados muestra las futuras ventas y gastos que va a realizar la empresa, así como la utilidad que obtendrá por su actividad en un período determinado.

El Estado de Resultados Proforma se realizó en función de las ventas, es decir que, a los valores obtenidos en el Estado de Resultados del año 2019, se los proyectó en base a los valores de las ventas pronosticadas del periodo 2021 – 2025.

Se elaboró en primer lugar, la determinación de los porcentajes base para cada una de las cuentas de ingresos y costos respecto a las ventas, dichos porcentajes se los obtuvo dividiendo cada uno de los rubros de estas cuentas entre el valor de las ventas totales, la cuenta “VENTA DE BIENES”, del año base. Posteriormente se multiplicarán las ventas pronosticadas del año que se va a proyectar, por los porcentajes obtenidos con anterioridad, consiguiendo así el valor proyectado para cada uno de las cuentas de ingresos y costos.

Por otro lado, el tratamiento de los gastos se lo realizó de forma distinta, en esta parte se tomaron los porcentajes ya obtenidos con anterioridad para el cálculo de los “PROGRAMA DE SALIDAS DE GASTOS EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS”, dichos porcentajes se multiplicaron por el rubro correspondiente a cada cuenta de gasto, ya no se lo multiplicó por el valor de las ventas proyectadas, puesto que saldría un valor mayor, y así se obtuvo el valor proyectado de cada una de ellas.

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

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PROYECCIÓN DEL ESTADO DE RESULTADOS
AÑO 2021

TABLA N° 117

CÓDIGO	CUENTA	AÑO 2019	VENTAS PRONOSTICADAS	%	VALOR PROYECTADO
4.	INGRESOS				
4.1.	INGRESOS DE ACT. ORDINARIAS	<u>910.594,51</u>			<u>1.001.653,96</u>
4.1.01.	VENTA DE BIENES	891.757,34	980.933,07		980.933,07
4.1.01.01	Ventas de Bienes 12%	879.107,95	980.933,07	98,5815%	967.018,75
4.1.01.02	Ventas de Bienes 0%	12.649,39	980.933,07	1,4185%	13.914,33
	Otros ingresos	18.837,17	980.933,07	2,1124%	20.720,89
5.	EGRESOS				
5.1.	COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN	<u>852.249,41</u>			<u>937.474,35</u>
	INV. INICIAL DE MERCADERIA	340.896,50	980.933,07	38,2275%	374.986,15
5.1.01.	MATERIALES UTILIZADOS O PRODUCTOS VENDIDOS	662.249,41			728.474,35
5.1.01.02.	(+) COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS	662.249,41			728.474,35
5.1.01.02.02	Compras de mercadería	651.486,50	980.933,07	73,0565%	716.635,15
5.1.01.02.04	Devolución en compras	7.774,75	980.933,07	0,8718%	8.552,23
5.1.04.08.02	Transporte de mercadería	18.537,66	980.933,07	2,0788%	20.391,43
	INV. FINAL MERCADERÍA	150.896,50	980.933,07	16,9213%	165.986,15
	UTILIDAD BRUTA	58.345,10			64.179,61
5.2.	GASTOS	<u>40.088,03</u>			<u>40.494,87</u>
5.2.02.	GASTOS ADMINISTRATIVOS	40.088,03			40.494,87
5.2.02.01.01	Sueldos y Salarios	17.628,52		1,5228%	17.896,97
5.2.02.02.01	Aporte Patronal	2.141,88		1,5228%	2.174,50
5.2.02.02.02	Fondo de Reserva	1.468,46		1,5228%	1.490,82
5.2.02.03.01	Décimo Tercer Sueldo	1.469,04		1,5228%	1.491,41
5.2.02.03.02	Décimo Cuarto Sueldo	1.444,67		1,5228%	1.466,67
5.2.02.05.01	Honorarios Profesionales	3.960,00		0,4441%	3.977,59
5.2.02.12.01	Combustibles	11,16		0,0013%	11,16
5.2.02.18.02	Agua Potable	521,43		0,0585%	521,73
5.2.02.18.03	Telefonía Fija	416,49		0,0467%	416,68
5.2.02.18.05	Servicio de internet	372,55		0,0418%	372,71
5.2.02.20.04	Impuestos municipales	1.414,86		0,1587%	1.417,10
5.2.02.20.05	Impuestos y contribuciones	25,00		0,0028%	25,00

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PROYECCIÓN DEL ESTADO DE RESULTADOS
AÑO 2021

5.2.02.20.06	Regalías	649,77		649,77
5.2.02.21.01.01	Depreciación de Muebles y Enseres	25,96		25,96
5.2.02.21.01.02	Depreciación de Maquinaria y Equipos	70,31		70,31
5.2.02.21.01.04	Depreciación de Edificios	1.383,75		1.383,75
5.2.02.21.01.05	Depreciación de Vehículo	2.409,11		2.409,11
5.2.02.28.01	Suministros y Materiales	4.029,59	0,4519%	4.047,80
5.2.02.28.02	Repuestos	102,68	0,0115%	102,69
5.2.02.28.03	Servicios Prestados	542,80	0,0609%	543,13
	UTILIDAD OPERACIONAL	18.257,07		23.684,74
5.2.03.	GASTOS FINANCIEROS	1.539,91		1.542,57
5.2.03.02.	COMISIONES	1.539,91		1.542,57
5.2.03.02.03	Gastos bancarios	1.539,91	0,1727%	1.542,57
	UTILIDAD DEL EJERCICIO	<u>16.717,16</u>		<u>22.142,17</u>

FUENTE: Estado de Resultados 2019
ELABORADO POR: La Autora

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PROYECCIÓN DEL ESTADO DE RESULTADOS
AÑO 2022

TABLA N° 118

CÓDIGO	CUENTA	AÑO 2021	VENTAS PRONOSTICADAS	%	VALOR PROYECTADO
4.	INGRESOS				
4.1.	INGRESOS DE ACT. ORDINARIAS	<u>1.001.653,96</u>			<u>1.101.819,36</u>
4.1.01.	VENTA DE BIENES	980.933,07	1.079.026,38		1.079.026,38
4.1.01.01	Ventas de Bienes 12%	967.018,75	1.079.026,38	98,5815%	1.063.720,62
4.1.01.02	Ventas de Bienes 0%	13.914,33	1.079.026,38	1,4185%	15.305,76
	Otros ingresos	20.720,89	1.079.026,38	2,1124%	22.792,98
5.	EGRESOS				
5.1.	COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN	<u>937.474,35</u>			<u>1.031.221,79</u>
	INV. INICIAL DE MERCADERIA	374.986,15	1.079.026,38	38,2275%	412.484,77
5.1.01.	MATERIALES UTILIZADOS O PRODUCTOS VENDIDOS	728.474,35			801.321,79
5.1.01.02.	(+) COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS	728.474,35			801.321,79
5.1.01.02.02	Compras de mercadería	716.635,15	1.079.026,38	73,0565%	788.298,67
5.1.01.02.04	Devolución en compras	8.552,23	1.079.026,38	0,8718%	9.407,45
5.1.04.08.02	Transporte de mercadería	20.391,43	1.079.026,38	2,0788%	22.430,57
	INV. FINAL MERCADERÍA	165.986,15	1.079.026,38	16,9213%	182.584,77
	UTILIDAD BRUTA	64.179,61			70.597,57
5.2.	GASTOS	<u>40.494,87</u>			<u>40.907,48</u>
5.2.02.	GASTOS ADMINISTRATIVOS	40.494,87			40.907,48
5.2.02.01.01	Sueldos y Salarios	17.896,97		1,5228%	18.169,52
5.2.02.02.01	Aporte Patronal	2.174,50		1,5228%	2.207,61
5.2.02.02.02	Fondo de Reserva	1.490,82		1,5228%	1.513,52
5.2.02.03.01	Décimo Tercer Sueldo	1.491,41		1,5228%	1.514,13
5.2.02.03.02	Décimo Cuarto Sueldo	1.466,67		1,5228%	1.489,00
5.2.02.05.01	Honorarios Profesionales	3.977,59		0,4441%	3.995,25
5.2.02.12.01	Combustibles	11,16		0,0013%	11,16
5.2.02.18.02	Agua Potable	521,73		0,0585%	522,04
5.2.02.18.03	Telefonía Fija	416,68		0,0467%	416,88
5.2.02.18.05	Servicio de internet	372,71		0,0418%	372,86
5.2.02.20.04	Impuestos municipales	1.417,10		0,1587%	1.419,35
5.2.02.20.05	Impuestos y contribuciones	25,00		0,0028%	25,00
5.2.02.20.06	Regalías	649,77			649,77

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PROYECCIÓN DEL ESTADO DE RESULTADOS
AÑO 2022

5.2.02.21.01.01	Depreciación de Muebles y Enseres	25,96		25,96
5.2.02.21.01.02	Depreciación de Maquinaria y Equipos	70,31		70,31
5.2.02.21.01.04	Depreciación de Edificios	1.383,75		1.383,75
5.2.02.21.01.05	Depreciación de Vehículo	2.409,11		2.409,11
5.2.02.28.01	Suministros y Materiales	4.047,80	0,4519%	4.066,09
5.2.02.28.02	Repuestos	102,69	0,0115%	102,70
5.2.02.28.03	Servicios Prestados	543,13	0,0609%	543,46
	UTILIDAD OPERACIONAL	23.684,74		29.690,10
5.2.03.	GASTOS FINANCIEROS	1.542,57		1.545,23
5.2.03.02.	COMISIONES	1.542,57		1.545,23
5.2.03.02.03	Gastos bancarios	1.542,57	0,1727%	1.545,23
	UTILIDAD DEL EJERCICIO	22.142,17		<u>28.144,86</u>

FUENTE: Estado de Resultados 2019
ELABORADO POR: La Autora

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PROYECCIÓN DEL ESTADO DE RESULTADOS
AÑO 2023

TABLA N° 119

CÓDIGO	CUENTA	AÑO 2022	VENTAS PRONOSTICADAS	%	VALOR PROYECTADO
4.	INGRESOS				
4.1.	INGRESOS DE ACT. ORDINARIAS	<u>1.101.819,36</u>			<u>1.212.001,29</u>
4.1.01.	VENTA DE BIENES	1.079.026,38	1.186.929,02		1.186.929,02
4.1.01.01	Ventas de Bienes 12%	1.063.720,62	1.186.929,02	98,5815%	1.170.092,68
4.1.01.02	Ventas de Bienes 0%	15.305,76	1.186.929,02	1,4185%	16.836,34
	Otros ingresos	22.792,98	1.186.929,02	2,1124%	25.072,27
5.	EGRESOS				
5.1.	COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN	<u>1.031.221,79</u>			<u>1.134.343,96</u>
	INV. INICIAL DE MERCADERIA	412.484,77	1.186.929,02	38,2275%	453.733,24
5.1.01.	MATERIALES UTILIZADOS O PRODUCTOS VENDIDOS	801.321,79			881.453,96
5.1.01.02.	(+) COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS	801.321,79			881.453,96
5.1.01.02.02	Compras de mercadería	788.298,67	1.186.929,02	73,0565%	867.128,53
5.1.01.02.04	Devolución en compras	9.407,45	1.186.929,02	0,8718%	10.348,19
5.1.04.08.02	Transporte de mercadería	22.430,57	1.186.929,02	2,0788%	24.673,63
	INV. FINAL MERCADERÍA	182.584,77	1.186.929,02	16,9213%	200.843,24
	UTILIDAD BRUTA	70.597,57			77.657,33
5.2.	GASTOS	<u>40.907,48</u>			<u>41.325,93</u>
5.2.02.	GASTOS ADMINISTRATIVOS	40.907,48			41.325,93
5.2.02.01.01	Sueldos y Salarios	18.169,52		1,5228%	18.446,21
5.2.02.02.01	Aporte Patronal	2.207,61		1,5228%	2.241,23
5.2.02.02.02	Fondo de Reserva	1.513,52		1,5228%	1.536,57
5.2.02.03.01	Décimo Tercer Sueldo	1.514,13		1,5228%	1.537,18
5.2.02.03.02	Décimo Cuarto Sueldo	1.489,00		1,5228%	1.511,68
5.2.02.05.01	Honorarios Profesionales	3.995,25		0,4441%	4.012,99
5.2.02.12.01	Combustibles	11,16		0,0013%	11,16
5.2.02.18.02	Agua Potable	522,04		0,0585%	522,35
5.2.02.18.03	Telefonía Fija	416,88		0,0467%	417,07
5.2.02.18.05	Servicio de internet	372,86		0,0418%	373,02
5.2.02.20.04	Impuestos municipales	1.419,35		0,1587%	1.421,61
5.2.02.20.05	Impuestos y contribuciones	25,00		0,0028%	25,00
5.2.02.20.06	Regalías	649,77			649,77

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PROYECCIÓN DEL ESTADO DE RESULTADOS
AÑO 2023

5.2.02.21.01.01	Depreciación de Muebles y Enseres	25,96		25,96
5.2.02.21.01.02	Depreciación de Maquinaria y Equipos	70,31		70,31
5.2.02.21.01.04	Depreciación de Edificios	1.383,75		1.383,75
5.2.02.21.01.05	Depreciación de Vehículo	2.409,11		2.409,11
5.2.02.28.01	Suministros y Materiales	4.066,09	0,4519%	4.084,46
5.2.02.28.02	Repuestos	102,70	0,0115%	102,72
5.2.02.28.03	Servicios Prestados	543,46	0,0609%	543,79
	UTILIDAD OPERACIONAL	29.690,10		36.331,39
5.2.03.	GASTOS FINANCIEROS	1.545,23		1.547,90
5.2.03.02.	COMISIONES	1.545,23		1.547,90
5.2.03.02.03	Gastos bancarios	1.545,23	0,1727%	1.547,90
	UTILIDAD DEL EJERCICIO	28.144,86		<u>34.783,49</u>

FUENTE: Estado de Resultados 2019
ELABORADO POR: La Autora

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PROYECCIÓN DEL ESTADO DE RESULTADOS
AÑO 2024

TABLA N° 120

CÓDIGO	CUENTA	AÑO 2023	VENTAS PRONOSTICADAS	%	VALOR PROYECTADO
4.	INGRESOS				
4.1.	INGRESOS DE ACT. ORDINARIAS	<u>1.212.001,29</u>			<u>1.333.201,42</u>
4.1.01.	VENTA DE BIENES	1.186.929,02	1.305.621,92		1.305.621,92
4.1.01.01	Ventas de Bienes 12%	1.170.092,68	1.305.621,92	98,5815%	1.287.101,95
4.1.01.02	Ventas de Bienes 0%	16.836,34	1.305.621,92	1,4185%	18.519,97
	Otros ingresos	25.072,27	1.305.621,92	2,1124%	27.579,50
5.	EGRESOS				
5.1.	COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN	<u>1.134.343,96</u>			<u>1.247.778,36</u>
	INV. INICIAL DE MERCADERIA	453.733,24	1.305.621,92	38,2275%	499.106,57
5.1.01.	MATERIALES UTILIZADOS O PRODUCTOS VENDIDOS	881.453,96			969.599,36
5.1.01.02.	(+) COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS	881.453,96			969.599,36
5.1.01.02.02	Compras de mercadería	867.128,53	1.305.621,92	73,0565%	953.841,38
5.1.01.02.04	Devolución en compras	10.348,19	1.305.621,92	0,8718%	11.383,01
5.1.04.08.02	Transporte de mercadería	24.673,63	1.305.621,92	2,0788%	27.140,99
	INV. FINAL MERCADERÍA	200.843,24	1.305.621,92	16,9213%	220.927,57
	UTILIDAD BRUTA	77.657,33			85.423,06
5.2.	GASTOS	<u>41.325,93</u>			<u>41.750,33</u>
5.2.02.	GASTOS ADMINISTRATIVOS	41.325,93			41.750,33
5.2.02.01.01	Sueldos y Salarios	18.446,21		1,5228%	18.727,12
5.2.02.02.01	Aporte Patronal	2.241,23		1,5228%	2.275,36
5.2.02.02.02	Fondo de Reserva	1.536,57		1,5228%	1.559,97
5.2.02.03.01	Décimo Tercer Sueldo	1.537,18		1,5228%	1.560,59
5.2.02.03.02	Décimo Cuarto Sueldo	1.511,68		1,5228%	1.534,70
5.2.02.05.01	Honorarios Profesionales	4.012,99		0,4441%	4.030,81
5.2.02.12.01	Combustibles	11,16		0,0013%	11,16
5.2.02.18.02	Agua Potable	522,35		0,0585%	522,65
5.2.02.18.03	Telefonía Fija	417,07		0,0467%	417,27
5.2.02.18.05	Servicio de internet	373,02		0,0418%	373,17
5.2.02.20.04	Impuestos municipales	1.421,61		0,1587%	1.423,86
5.2.02.20.05	Impuestos y contribuciones	25,00		0,0028%	25,00
5.2.02.20.06	Regalías	649,77			649,77

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PROYECCIÓN DEL ESTADO DE RESULTADOS
AÑO 2024

5.2.02.21.01.01	Depreciación de Muebles y Enseres	25,96		25,96
5.2.02.21.01.02	Depreciación de Maquinaria y Equipos	70,31		70,31
5.2.02.21.01.04	Depreciación de Edificios	1.383,75		1.383,75
5.2.02.21.01.05	Depreciación de Vehículo	2.409,11		2.409,11
5.2.02.28.01	Suministros y Materiales	4.084,46	0,4519%	4.102,92
5.2.02.28.02	Repuestos	102,72	0,0115%	102,73
5.2.02.28.03	Servicios Prestados	543,79	0,0609%	544,12
	UTILIDAD OPERACIONAL	36.331,39		43.672,73
5.2.03.	GASTOS FINANCIEROS	1.547,90		1.550,57
5.2.03.02.	COMISIONES	1.547,90		1.550,57
5.2.03.02.03	Gastos bancarios	1.547,90	0,1727%	1.550,57
	UTILIDAD DEL EJERCICIO	34.783,49		<u>42.122,15</u>

FUENTE: Estado de Resultados 2019
ELABORADO POR: La Autora

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PROYECCIÓN DEL ESTADO DE RESULTADOS
AÑO 2025

TABLA N° 121

CÓDIGO	CUENTA	AÑO 2024	VENTAS PRONOSTICADAS	%	VALOR PROYECTADO
4.	INGRESOS				
4.1.	INGRESOS DE ACT. ORDINARIAS	<u>1.333.201,42</u>			<u>1.466.521,56</u>
4.1.01.	VENTA DE BIENES	1.305.621,92	1.436.184,11		1.436.184,11
4.1.01.01	Ventas de Bienes 12%	1.287.101,95	1.436.184,11	98,5815%	1.415.812,14
4.1.01.02	Ventas de Bienes 0%	18.519,97	1.436.184,11	1,4185%	20.371,97
	Otros ingresos	27.579,50	1.436.184,11	2,1124%	30.337,45
5.	EGRESOS				
5.1.	COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN	<u>1.247.778,36</u>			<u>1.372.556,20</u>
	INV. INICIAL DE MERCADERIA	499.106,57	1.436.184,11	38,2275%	549.017,22
5.1.01.	MATERIALES UTILIZADOS O PRODUCTOS VENDIDOS	969.599,36			1.066.559,30
5.1.01.02.	(+) COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS	969.599,36			1.066.559,30
5.1.01.02.02	Compras de mercadería	953.841,38	1.436.184,11	73,0565%	1.049.225,52
5.1.01.02.04	Devolución en compras	11.383,01	1.436.184,11	0,8718%	12.521,31
5.1.04.08.02	Transporte de mercadería	27.140,99	1.436.184,11	2,0788%	29.855,09
	INV. FINAL MERCADERÍA	220.927,57	1.436.184,11	16,9213%	243.020,32
	UTILIDAD BRUTA	85.423,06			93.965,37
5.2.	GASTOS	<u>41.750,33</u>			<u>42.180,76</u>
5.2.02.	GASTOS ADMINISTRATIVOS	41.750,33			42.180,76
5.2.02.01.01	Sueldos y Salarios	18.727,12		1,5228%	19.012,30
5.2.02.02.01	Aporte Patronal	2.275,36		1,5228%	2.310,01
5.2.02.02.02	Fondo de Reserva	1.559,97		1,5228%	1.583,72
5.2.02.03.01	Décimo Tercer Sueldo	1.560,59		1,5228%	1.584,36
5.2.02.03.02	Décimo Cuarto Sueldo	1.534,70		1,5228%	1.558,07
5.2.02.05.01	Honorarios Profesionales	4.030,81		0,4441%	4.048,71
5.2.02.12.01	Combustibles	11,16		0,0013%	11,16
5.2.02.18.02	Agua Potable	522,65		0,0585%	522,96
5.2.02.18.03	Telefonía Fija	417,27		0,0467%	417,46
5.2.02.18.05	Servicio de internet	373,17		0,0418%	373,33
5.2.02.20.04	Impuestos municipales	1.423,86		0,1587%	1.426,12
5.2.02.20.05	Impuestos y contribuciones	25,00		0,0028%	25,00
5.2.02.20.06	Regalías	649,77			649,77

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PROYECCIÓN DEL ESTADO DE RESULTADOS
AÑO 2025

5.2.02.21.01.01	Depreciación de Muebles y Enseres	25,96		25,96
5.2.02.21.01.02	Depreciación de Maquinaria y Equipos	70,31		70,31
5.2.02.21.01.04	Depreciación de Edificios	1.383,75		1.383,75
5.2.02.21.01.05	Depreciación de Vehículo	2.409,11		2.409,11
5.2.02.28.01	Suministros y Materiales	4.102,92	0,4519%	4.121,46
5.2.02.28.02	Repuestos	102,73	0,0115%	102,74
5.2.02.28.03	Servicios Prestados	544,12	0,0609%	544,45
	UTILIDAD OPERACIONAL	43.672,73		51.784,61
5.2.03.	GASTOS FINANCIEROS	1.550,57		1.553,25
5.2.03.02.	COMISIONES	1.550,57		1.553,25
5.2.03.02.03	Gastos bancarios	1.550,57	0,1727%	1.553,25
	UTILIDAD DEL EJERCICIO	42.122,15		<u>50.231,36</u>

FUENTE: Estado de Resultados 2019
ELABORADO POR: La Autora

DISTRIBUIDORA "ARIZA"

De: ZALDUMBIDE PEÑARRETA MILTON EDUARDO

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL PROFORMA

DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2021

(EN DOLARES AMERICANOS)

4.	INGRESOS		
4.1.	INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS		1.001.653,96
4.1.01.	VENTA DE BIENES		980.933,07
4.1.01.01	Ventas de Bienes 12%	967.018,75	
4.1.01.02	Ventas de Bienes 0%	13.914,33	
	Otros ingresos		20.720,89
5.	EGRESOS		
5.1.	COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN		937.474,35
	INV. INICIAL DE MERCADERIA		374.986,15
5.1.01.	MATERIALES UTILIZADOS O PRODUCTOS VENDIDOS		728.474,35
5.1.01.02.	(+) COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS	728.474,35	
5.1.01.02.02	Compras de mercadería	716.635,15	
5.1.01.02.04	Devolución en compras	8.552,23	
5.1.04.08.02	Transporte de mercadería	20.391,43	
	INV. FINAL MERCADERÍA		165.986,15
	UTILIDAD BRUTA		64.179,61
5.2.	GASTOS		40.494,87
5.2.02.	GASTOS ADMINISTRATIVOS		40.494,87
5.2.02.01.01	Sueldos y Salarios	17.896,97	
5.2.02.02.01	Aporte Patronal	2.174,50	
5.2.02.02.02	Fondo de Reserva	1.490,82	
5.2.02.03.01	Décimo Tercer Sueldo	1.491,41	
5.2.02.03.02	Décimo Cuarto Sueldo	1.466,67	
5.2.02.05.01	Honorarios Profesionales	3.977,59	
5.2.02.12.01	Combustibles	11,16	
5.2.02.18.02	Agua Potable	521,73	
5.2.02.18.03	Telefonía Fija	416,68	
5.2.02.18.05	Servicio de internet	372,71	
5.2.02.20.04	Impuestos municipales	1.417,10	
5.2.02.20.05	Impuestos y contribuciones	25,00	
5.2.02.20.06	Regalias	649,77	
5.2.02.21.01.01	Depreciación de Muebles y Enseres	25,96	
5.2.02.21.01.02	Depreciación de Maquinaria y Equipos	70,31	

DISTRIBUIDORA "ARIZA"

**De: ZALDUMBIDE PEÑARRETA MILTON EDUARDO
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL PROFORMA
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2021
(EN DOLARES AMERICANOS)**

5.2.02.21.01.04	Depreciación de Edificios	1.383,75	
5.2.02.21.01.05	Depreciación de Vehículo	2.409,11	
5.2.02.28.01	Suministros y Materiales	4.047,80	
5.2.02.28.02	Repuestos	102,69	
5.2.02.28.03	Servicios Prestados	543,13	
	UTILIDAD OPERACIONAL		23.684,74
5.2.03.	GASTOS FINANCIEROS		1.542,57
5.2.03.02.	COMISIONES		1.542,57
5.2.03.02.03	Gastos bancarios	1.542,57	
	UTILIDAD DEL EJERCICIO		<u>22.142,17</u>

**MILTON EDUARDO ZALDUMBIDE PEÑARRETA
PROPIETARIO**

**LEYDI ROCIBEL ROMERO
RODAS
CONTADORA**

DISTRIBUIDORA "ARIZA"

De: ZALDUMBIDE PEÑARRETA MILTON EDUARDO
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL PROFORMA
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2022
(EN DOLARES AMERICANOS)

4.	INGRESOS		
4.1.	INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS		1.101.819,36
4.1.01.	VENTA DE BIENES		1.079.026,38
4.1.01.01	Ventas de Bienes 12%	1.063.720,62	
4.1.01.02	Ventas de Bienes 0%	15.305,76	
	Otros ingresos		22.792,98
5.	EGRESOS		
5.1.	COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN		1.031.221,79
	INV. INICIAL DE MERCADERIA		412.484,77
5.1.01.	MATERIALES UTILIZADOS O PRODUCTOS VENDIDOS		801.321,79
5.1.01.02.	(+) COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS	801.321,79	
5.1.01.02.02	Compras de mercadería	788.298,67	
5.1.01.02.04	Devolución en compras	9.407,45	
5.1.04.08.02	Transporte de mercaderia	22.430,57	
	INV. FINAL MERCADERÍA		182.584,77
	UTILIDAD BRUTA		70.597,57
5.2.	GASTOS		40.907,48
5.2.02.	GASTOS ADMINISTRATIVOS		40.907,48
5.2.02.01.01	Sueldos y Salarios	18.169,52	
5.2.02.02.01	Aporte Patronal	2.207,61	
5.2.02.02.02	Fondo de Reserva	1.513,52	
5.2.02.03.01	Décimo Tercer Sueldo	1.514,13	
5.2.02.03.02	Décimo Cuarto Sueldo	1.489,00	
5.2.02.05.01	Honorarios Profesionales	3.995,25	
5.2.02.12.01	Combustibles	11,16	
5.2.02.18.02	Agua Potable	522,04	
5.2.02.18.03	Telefonía Fija	416,88	
5.2.02.18.05	Servicio de internet	372,86	
5.2.02.20.04	Impuestos municipales	1.419,35	
5.2.02.20.05	Impuestos y contribuciones	25,00	
5.2.02.20.06	Regalias	649,77	
5.2.02.21.01.01	Depreciación de Muebles y Enseres	25,96	
5.2.02.21.01.02	Depreciación de Maquinaria y Equipos	70,31	

DISTRIBUIDORA "ARIZA"

De: ZALDUMBIDE PEÑARRETA MILTON EDUARDO
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL PROFORMA
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2022
(EN DOLARES AMERICANOS)

5.2.02.21.01.04	Depreciación de Edificios	1.383,75	
5.2.02.21.01.05	Depreciación de Vehículo	2.409,11	
5.2.02.28.01	Suministros y Materiales	4.066,09	
5.2.02.28.02	Repuestos	102,70	
5.2.02.28.03	Servicios Prestados	543,46	
	UTILIDAD OPERACIONAL		29.690,10
5.2.03.	GASTOS FINANCIEROS		1.545,23
5.2.03.02.	COMISIONES		1.545,23
5.2.03.02.03	Gastos bancarios	1.545,23	
	UTILIDAD DEL EJERCICIO		<u>28.144,86</u>

MILTON EDUARDO ZALDUMBIDE PEÑARRETA
PROPIETARIO

LEYDI ROCIBEL ROMERO
RODAS
CONTADORA

DISTRIBUIDORA "ARIZA"

De: ZALDUMBIDE PEÑARRETA MILTON EDUARDO
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL PROFORMA
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2023
(EN DOLARES AMERICANOS)

4.	INGRESOS		
4.1.	INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS		1.212.001,29
4.1.01.	VENTA DE BIENES		1.186.929,02
4.1.01.01	Ventas de Bienes 12%	1.170.092,68	
4.1.01.02	Ventas de Bienes 0%	16.836,34	
	Otros ingresos		25.072,27
5.	EGRESOS		
5.1.	COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN		1.134.343,96
	INV. INICIAL DE MERCADERIA		453.733,24
5.1.01.	MATERIALES UTILIZADOS O PRODUCTOS VENDIDOS		881.453,96
5.1.01.02.	(+) COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS	881.453,96	
5.1.01.02.02	Compras de mercadería	867.128,53	
5.1.01.02.04	Devolución en compras	10.348,19	
5.1.04.08.02	Transporte de mercaderia	24.673,63	
	INV. FINAL MERCADERÍA		200.843,24
	UTILIDAD BRUTA		77.657,33
5.2.	GASTOS		41.325,93
5.2.02.	GASTOS ADMINISTRATIVOS		41.325,93
5.2.02.01.01	Sueldos y Salarios	18.446,21	
5.2.02.02.01	Aporte Patronal	2.241,23	
5.2.02.02.02	Fondo de Reserva	1.536,57	
5.2.02.03.01	Décimo Tercer Sueldo	1.537,18	
5.2.02.03.02	Décimo Cuarto Sueldo	1.511,68	
5.2.02.05.01	Honorarios Profesionales	4.012,99	
5.2.02.12.01	Combustibles	11,16	
5.2.02.18.02	Agua Potable	522,35	
5.2.02.18.03	Telefonía Fija	417,07	
5.2.02.18.05	Servicio de internet	373,02	
5.2.02.20.04	Impuestos municipales	1.421,61	
5.2.02.20.05	Impuestos y contribuciones	25,00	
5.2.02.20.06	Regalias	649,77	
5.2.02.21.01.01	Depreciación de Muebles y Enseres	25,96	
5.2.02.21.01.02	Depreciación de Maquinaria y Equipos	70,31	

DISTRIBUIDORA "ARIZA"

De: ZALDUMBIDE PEÑARRETA MILTON EDUARDO
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL PROFORMA
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2023
(EN DOLARES AMERICANOS)

5.2.02.21.01.04	Depreciación de Edificios	1.383,75	
5.2.02.21.01.05	Depreciación de Vehículo	2.409,11	
5.2.02.28.01	Suministros y Materiales	4.084,46	
5.2.02.28.02	Repuestos	102,72	
5.2.02.28.03	Servicios Prestados	543,79	
	UTILIDAD OPERACIONAL		36.331,39
5.2.03.	GASTOS FINANCIEROS		1.547,90
5.2.03.02.	COMISIONES		1.547,90
5.2.03.02.03	Gastos bancarios	1.547,90	
	UTILIDAD DEL EJERCICIO		<u>34.783,49</u>

MILTON EDUARDO ZALDUMBIDE PEÑARRETA
PROPIETARIO

LEYDI ROCIBEL ROMERO
RODAS
CONTADORA

DISTRIBUIDORA "ARIZA"

De: ZALDUMBIDE PEÑARRETA MILTON EDUARDO
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL PROFORMA
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2024
(EN DOLARES AMERICANOS)

4.	INGRESOS		
4.1.	INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS		1.333.201,42
4.1.01.	VENTA DE BIENES		1.305.621,92
4.1.01.01	Ventas de Bienes 12%	1.287.101,95	
4.1.01.02	Ventas de Bienes 0%	18.519,97	
	Otros ingresos		27.579,50
5.	EGRESOS		
5.1.	COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN		1.247.778,36
	INV. INICIAL DE MERCADERIA		499.106,57
5.1.01.	MATERIALES UTILIZADOS O PRODUCTOS VENDIDOS		969.599,36
5.1.01.02.	(+) COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS	969.599,36	
5.1.01.02.02	Compras de mercadería	953.841,38	
5.1.01.02.04	Devolución en compras	11.383,01	
5.1.04.08.02	Transporte de mercaderia	27.140,99	
	INV. FINAL MERCADERÍA		220.927,57
	UTILIDAD BRUTA		85.423,06
5.2.	GASTOS		41.750,33
5.2.02.	GASTOS ADMINISTRATIVOS		41.750,33
5.2.02.01.01	Sueldos y Salarios	18.727,12	
5.2.02.02.01	Aporte Patronal	2.275,36	
5.2.02.02.02	Fondo de Reserva	1.559,97	
5.2.02.03.01	Décimo Tercer Sueldo	1.560,59	
5.2.02.03.02	Décimo Cuarto Sueldo	1.534,70	
5.2.02.05.01	Honorarios Profesionales	4.030,81	
5.2.02.12.01	Combustibles	11,16	
5.2.02.18.02	Agua Potable	522,65	
5.2.02.18.03	Telefonía Fija	417,27	
5.2.02.18.05	Servicio de internet	373,17	
5.2.02.20.04	Impuestos municipales	1.423,86	
5.2.02.20.05	Impuestos y contribuciones	25,00	
5.2.02.20.06	Regalias	649,77	
5.2.02.21.01.01	Depreciación de Muebles y Enseres	25,96	
5.2.02.21.01.02	Depreciación de Maquinaria y Equipos	70,31	

DISTRIBUIDORA "ARIZA"

**De: ZALDUMBIDE PEÑARRETA MILTON EDUARDO
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL PROFORMA
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2024
(EN DOLARES AMERICANOS)**

5.2.02.21.01.04	Depreciación de Edificios	1.383,75	
5.2.02.21.01.05	Depreciación de Vehículo	2.409,11	
5.2.02.28.01	Suministros y Materiales	4.102,92	
5.2.02.28.02	Repuestos	102,73	
5.2.02.28.03	Servicios Prestados	544,12	
	UTILIDAD OPERACIONAL		43.672,73
5.2.03.	GASTOS FINANCIEROS		1.550,57
5.2.03.02.	COMISIONES		1.550,57
5.2.03.02.03	Gastos bancarios	1.550,57	
	UTILIDAD DEL EJERCICIO		<u>42.122,15</u>

**MILTON EDUARDO ZALDUMBIDE PEÑARRETA
PROPIETARIO**

**LEYDI ROCIBEL ROMERO
RODAS
CONTADORA**

DISTRIBUIDORA "ARIZA"

De: ZALDUMBIDE PEÑARRETA MILTON EDUARDO
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL PROFORMA
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2025
(EN DOLARES AMERICANOS)

4.	INGRESOS		
4.1.	INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS		1.466.521,56
4.1.01.	VENTA DE BIENES		1.436.184,11
4.1.01.01	Ventas de Bienes 12%	1.415.812,14	
4.1.01.02	Ventas de Bienes 0%	20.371,97	
	Otros ingresos		30.337,45
5.	EGRESOS		
5.1.	COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN		1.372.556,20
	INV. INICIAL DE MERCADERIA		549.017,22
5.1.01.	MATERIALES UTILIZADOS O PRODUCTOS VENDIDOS		1.066.559,30
5.1.01.02.	(+) COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS	1.066.559,30	
5.1.01.02.02	Compras de mercadería	1.049.225,52	
5.1.01.02.04	Devolución en compras	29.855,09	
5.1.04.08.02	Transporte de mercadería	243.020,32	
	INV. FINAL MERCADERÍA		243.020,32
	UTILIDAD BRUTA		93.965,37
5.2.	GASTOS		42.180,76
5.2.02.	GASTOS ADMINISTRATIVOS		42.180,76
5.2.02.01.01	Sueldos y Salarios	19.012,30	
5.2.02.02.01	Aporte Patronal	2.310,01	
5.2.02.02.02	Fondo de Reserva	1.583,72	
5.2.02.03.01	Décimo Tercer Sueldo	1.584,36	
5.2.02.03.02	Décimo Cuarto Sueldo	1.558,07	
5.2.02.05.01	Honorarios Profesionales	4.048,71	
5.2.02.12.01	Combustibles	11,16	
5.2.02.18.02	Agua Potable	522,96	
5.2.02.18.03	Telefonía Fija	417,46	
5.2.02.18.05	Servicio de internet	373,33	
5.2.02.20.04	Impuestos municipales	1.426,12	
5.2.02.20.05	Impuestos y contribuciones	25,00	
5.2.02.20.06	Regalias	649,77	
5.2.02.21.01.01	Depreciación de Muebles y Enseres	25,96	
5.2.02.21.01.02	Depreciación de Maquinaria y Equipos	70,31	

DISTRIBUIDORA "ARIZA"

**De: ZALDUMBIDE PEÑARRETA MILTON EDUARDO
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL PROFORMA
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2025
(EN DOLARES AMERICANOS)**

5.2.02.21.01.04	Depreciación de Edificios	1.383,75	
5.2.02.21.01.05	Depreciación de Vehículo	2.409,11	
5.2.02.28.01	Suministros y Materiales	4.121,46	
5.2.02.28.02	Repuestos	102,74	
5.2.02.28.03	Servicios Prestados	544,45	
	UTILIDAD OPERACIONAL		51.784,61
5.2.03.	GASTOS FINANCIEROS		1.553,25
5.2.03.02.	COMISIONES		1.553,25
5.2.03.02.03	Gastos bancarios	1.553,25	
	UTILIDAD DEL EJERCICIO		<u>50.231,36</u>

**MILTON EDUARDO ZALDUMBIDE PEÑARRETA
PROPIETARIO**

**LEYDI ROCIBEL ROMERO
RODAS
CONTADORA**

INTERPRETACIÓN DEL ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA

El Estado de Resultados proforma refleja el método contable de acumulaciones, bajo el cual los ingresos, los costos y los gastos se comparan dentro de periodos de tiempo idénticos; describe en forma comprendida las transacciones que darán como resultado una pérdida o una ganancia para el propietario de la empresa.

El Estado de Resultados de la empresa muestra un incremento en lo que respecta a las ventas, evidenciando que para el año 2021 la empresa tendrá unas ventas de \$980.933,07; para el año 2022 la empresa tendrá una ventas de \$1.079.026,38; para el año 2023 la empresa tendrá una ventas de \$1.186.929,02 para el año 2024 la empresa tendrá una ventas de \$1.305.621,92; y finalmente en el año 2025 la empresa tendrá una ventas de \$1.436.184,11; lo que indica que para los próximos cinco años las ventas incrementaran de acuerdo al objetivo establecido en un 10%, teniendo resultados sumamente favorables para la empresa.

A pesar del aumento de los costos y el aumento de los gastos que se tendrán en los próximos cinco años proyectados, las utilidades también van en aumento, es así que para el año 2021 la utilidad neta de la empresa es de \$22.142,17; en el año 2022 la utilidad neta de la empresa es de \$28.144,86; para el año 2023 la utilidad neta de la empresa es de \$34.783,49; para el año 2024 la utilidad neta de la empresa es de \$42.122,15 y finalmente en el año 2025 la utilidad neta de la empresa es de \$50.231,36.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA

Para realizar Estado de Situación Financiera Proforma se debe considerar que, si las ventas aumentan, de igual manera deben incrementarse las cuentas del activo, pasivo y patrimonio correspondientes a la empresa.

El Estado de Situación Financiera Proforma se realizó en función de las ventas, es decir que, a los valores obtenidos en el Estado de Situación Financiera del año 2019, se los proyectó en base a los valores de las ventas pronosticadas para el periodo 2021 – 2025.

Se elaboró en primer lugar, la determinación de los porcentajes base para cada una de las cuentas patrimoniales respecto a las ventas, dichos porcentajes se los obtuvo dividiendo cada uno de los rubros de las cuentas patrimoniales entre el valor de las ventas totales, la cuenta “VENTA DE BIENES”, del año base. Posteriormente se multiplicó las ventas pronosticadas del año que se va a proyectar, por los porcentajes obtenidos con anterioridad, consiguiendo así el valor proyectado para cada uno de las cuentas de las cuentas patrimoniales.

En lo relacionado con las cuentas del activo no corriente no se las proyectó debido a que los valores de los activos fijos son valores que constan en libros y las depreciaciones acumuladas son un valor que se tiene reservado, pero no representa dinero en efectivo.

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

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PROYECCIÓN DEL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
AÑO 2021

TABLA N° 122

CÓDIGO	CUENTA	AÑO 2019	VENTAS PRONOSTICADAS	%	VALOR PROYECTADO
1.	ACTIVO				
1.01.	ACTIVO CORRIENTE	<u>219.700,78</u>	980.933,07		<u>241.670,86</u>
1.01.01.	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	55.433,36			60.976,70
1.01.01.01.	CAJA	351,60			386,76
1.01.01.01.01	Caja General	351,60	980.933,07	0,04%	386,76
1.01.01.02.	BANCOS	55.081,76			60.589,94
1.01.01.02.01	Banco de Machala	39.338,39	980.933,07	4,41%	43.272,23
1.01.01.02.02	Banco de Pichincha	2.678,69	980.933,07	0,30%	2.946,56
1.01.01.02.03	Banco del Pacifico	13.064,68	980.933,07	1,47%	14.371,15
1.01.03.	INVENTARIOS				
1.01.03.06.	INVENTARIOS DE PROD. TERM. Y MERCAD. ALM. COMPRADO	150.896,50			165.986,15
1.01.03.06.01	Inventario de Mercadería	150.896,50	980.933,07	16,92%	165.986,15
1.01.05.	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	13.370,92			14.708,02
1.01.05.01.	CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (IVA)	6.700,28			7.370,31
1.01.05.01.01	Crédito Tributario IVA Compras	5.078,71	980.933,07	0,57%	5.586,58
1.01.05.01.02	Crédito Tributario Retención IVA	1.621,57	980.933,07	0,18%	1.783,73
1.01.05.02.	CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (I. R.)	6.670,64			7.337,71
1.01.05.02.02	Impuestos Retenidos	3.406,81	980.933,07	0,38%	3.747,49
1.01.05.02.04	Anticipo de impuesto a la renta	3.263,83	980.933,07	0,37%	3.590,21
1.02.	ACTIVO NO CORRIENTE	<u>24.930,27</u>			<u>24.930,27</u>
1.02.01.	PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	46.875,42			46.875,42
1.02.01.02	EDIFICIOS	30.750,00			30.750,00
1.02.01.05	MUEBLES Y ENSERES	288,39			288,39
1.02.01.06	MAQUINARIA Y EQUIPO	261,21			261,21
1.02.01.08	EQUIPO DE COMPUTACIÓN	72,20			72,20
1.02.01.09	VEHÍCULOS, EQUIPOS DE TRANSPORTE Y EQUIPO CAMINERO	15.503,62			15.503,62

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PROYECCIÓN DEL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
AÑO 2021

1.02.01.12.	(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	-21.945,15			-21.945,15
1.02.01.12.01	(-) Dep. Acum. Edificios	-17.720,43			-17.720,43
1.02.01.12.02	(-) Dep. Acum. Muebles y Enseres	-200,06			-200,06
1.02.01.12.03	(-) Dep. Acum. Maquinaria y Equipo	-344,07			-344,07
1.02.01.12.04	(-) Dep. Acum. Vehículo	-3.680,59			-3.680,59
	Total: ACTIVO	<u>244.631,05</u>			<u>266.601,13</u>
2.	PASIVO				
2.01.	PASIVO CORRIENTE	<u>56.545,17</u>			<u>62.199,69</u>
2.01.03.	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	55.623,65			61.186,02
2.01.03.01.	LOCALES	55.623,65			61.186,02
2.01.03.01.01	Cuentas por Pagar proveedores	5.623,65	980.933,07	0,63%	6.186,02
2.01.03.01.02	Tarjeta empresarial	50.000,00	980.933,07	5,61%	55.000,00
2.01.07.	OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	921,52			1.013,67
2.01.07.01.01.	RETENCIONES EN LA FUENTE DEL IMP. RTA.	615,38			676,92
2.01.07.01.01.01	Ret. Fte. Imp. Rta. 1%	613,81	980.933,07	0,07%	675,19
2.01.07.01.01.02	Ret. Fte. Imp. Rta. 2%	1,57	980.933,07	0,0002%	1,73
2.01.07.01.02.	RETENCIONES EN LA FUENTE IVA	3,00			3,30
2.01.07.01.02.02	Ret. Fte. IVA 70%	3,00	980.933,07	0,00%	3,30
2.01.07.03.	CON EL IESS	303,14			333,45
2.01.07.03.01	Aporte Personal por pagar	132,63	980.933,07	0,01%	145,89
2.01.07.03.02	Aporte Patronal por pagar	170,51	980.933,07	0,02%	187,56
	Total: PASIVO	56.545,17			62.199,69
3.	PATRIMONIO	<u>188.085,88</u>			<u>204.401,44</u>
3.01.	CAPITAL	188.085,88			204.401,44
3.01.01	CAPITAL SUSCRITO o ASIGNADO	188.085,88	980.933,07	21,09%	204.401,44
	Total: CAPITAL	<u>188.085,88</u>			<u>204.401,44</u>
	Total: PASIVO MAS PATRIMONIO	<u>244.631,05</u>	980.933,07	27,43%	<u>266.601,13</u>

FUENTE: Estado de Situación Financiera 2019
ELABORADO POR: La Autora

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PROYECCIÓN DEL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
AÑO 2022

TABLA N° 123

CÓDIGO	CUENTA	AÑO 2021	VENTAS PRONOSTICADAS	%	VALOR PROYECTADO
1.	ACTIVO				
1.01.	ACTIVO CORRIENTE	<u>241.670,86</u>	1.079.026,38		<u>265.837,95</u>
1.01.01.	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	60.976,70			67.074,37
1.01.01.01.	CAJA	386,76			425,44
1.01.01.01.01	Caja General	386,76	1.079.026,38	0,04%	425,44
1.01.01.02.	BANCOS	60.589,94			66.648,93
1.01.01.02.01	Banco de Machala	43.272,23	1.079.026,38	4,41%	47.599,45
1.01.01.02.02	Banco de Pichincha	2.946,56	1.079.026,38	0,30%	3.241,21
1.01.01.02.03	Banco del Pacifico	14.371,15	1.079.026,38	1,47%	15.808,26
1.01.03.	INVENTARIOS				
1.01.03.06.	INVENTARIOS DE PROD. TERM. Y MERCAD. ALM. COMPRADO	165.986,15			182.584,77
1.01.03.06.01	Inventario de Mercadería	165.986,15	1.079.026,38	16,92%	182.584,77
1.01.05.	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	14.708,02			16.178,82
1.01.05.01.	CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (IVA)	7.370,31			8.107,34
1.01.05.01.01	Crédito Tributario IVA Compras	5.586,58	1.079.026,38	0,57%	6.145,24
1.01.05.01.02	Crédito Tributario Retención IVA	1.783,73	1.079.026,38	0,18%	1.962,10
1.01.05.02.	CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (I. R.)	7.337,71			8.071,48
1.01.05.02.02	Impuestos Retenidos	3.747,49	1.079.026,38	0,38%	4.122,24
1.01.05.02.04	Anticipo de impuesto a la renta	3.590,21	1.079.026,38	0,37%	3.949,23
1.02.	ACTIVO NO CORRIENTE	<u>24.930,27</u>			<u>24.930,27</u>
1.02.01.	PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	46.875,42			46.875,42
1.02.01.02	EDIFICIOS	30.750,00			30.750,00
1.02.01.05	MUEBLES Y ENSERES	288,39			288,39
1.02.01.06	MAQUINARIA Y EQUIPO	261,21			261,21
1.02.01.08	EQUIPO DE COMPUTACIÓN	72,20			72,20
1.02.01.09	VEHÍCULOS, EQUIPOS DE TRANSPORTE Y EQUIPO CAMINERO	15.503,62			15.503,62

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PROYECCIÓN DEL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
AÑO 2022

1.02.01.12.	(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	-21.945,15			-21.945,15
1.02.01.12.01	(-) Dep. Acum. Edificios	-17.720,43			-17.720,43
1.02.01.12.02	(-) Dep. Acum. Muebles y Enseres	-200,06			-200,06
1.02.01.12.03	(-) Dep. Acum. Maquinaria y Equipo	-344,07			-344,07
1.02.01.12.04	(-) Dep. Acum. Vehículo	-3.680,59			-3.680,59
	Total: ACTIVO	<u>266.601,13</u>			<u>290.768,22</u>
2.	PASIVO				
2.01.	PASIVO CORRIENTE	<u>62.199,69</u>			<u>68.419,66</u>
2.01.03.	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	61.186,02			67.304,62
2.01.03.01.	LOCALES	61.186,02			67.304,62
2.01.03.01.01	Cuentas por Pagar proveedores	6.186,02	1.079.026,38	0,63%	6.804,62
2.01.03.01.02	Tarjeta empresarial	55.000,00	1.079.026,38	5,61%	60.500,00
2.01.07.	OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	1.013,67			1.115,04
2.01.07.01.01.	RETENCIONES EN LA FUENTE DEL IMP. RTA.	676,92			744,61
2.01.07.01.01.01	Ret. Fte. Imp. Rta. 1%	675,19	1.079.026,38	0,07%	742,71
2.01.07.01.01.02	Ret. Fte. Imp. Rta. 2%	1,73	1.079.026,38	0,00%	1,90
2.01.07.01.02.	RETENCIONES EN LA FUENTE IVA	3,30			3,63
2.01.07.01.02.02	Ret. Fte. IVA 70%	3,30	1.079.026,38	0,00%	3,63
2.01.07.03.	CON EL IESS	333,45			366,80
2.01.07.03.01	Aporte Personal por pagar	145,89	1.079.026,38	0,01%	160,48
2.01.07.03.02	Aporte Patronal por pagar	187,56	1.079.026,38	0,02%	206,32
	Total: PASIVO	62.199,69			68.419,66
3.	PATRIMONIO	<u>204.401,44</u>			<u>222.348,56</u>
3.01.	CAPITAL	204.401,44			222.348,56
3.01.01	CAPITAL SUSCRITO o ASIGNADO	204.401,44	1.079.026,38	20,84%	222.348,56
	Total: CAPITAL	<u>204.401,44</u>			<u>222.348,56</u>
	Total: PASIVO MAS PATRIMONIO	<u>266.601,13</u>			<u>290.768,22</u>

FUENTE: Estado de Situación Financiera 2019
ELABORADO POR: La Autora

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PROYECCIÓN DEL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
AÑO 2023

TABLA N° 124

CÓDIGO	CUENTA	AÑO 2022	VENTAS PRONOSTICADAS	%	VALOR PROYECTADO
1.	ACTIVO				
1.01.	ACTIVO CORRIENTE	<u>265.837,95</u>	1.186.929,02		<u>292.421,74</u>
1.01.01.	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	67.074,37			73.781,80
1.01.01.01.	CAJA	425,44			467,98
1.01.01.01.01	Caja General	425,44	1.186.929,02	0,04%	467,98
1.01.01.02.	BANCOS	66.648,93			73.313,82
1.01.01.02.01	Banco de Machala	47.599,45	1.186.929,02	4,41%	52.359,40
1.01.01.02.02	Banco de Pichincha	3.241,21	1.186.929,02	0,30%	3.565,34
1.01.01.02.03	Banco del Pacifico	15.808,26	1.186.929,02	1,47%	17.389,09
1.01.03.	INVENTARIOS				
1.01.03.06.	INVENTARIOS DE PROD. TERM. Y MERCAD. ALM. COMPRADO	182.584,77			200.843,24
1.01.03.06.01	Inventario de Mercadería	182.584,77	1.186.929,02	16,92%	200.843,24
1.01.05.	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	16.178,82			17.796,70
1.01.05.01.	CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (IVA)	8.107,34			8.918,07
1.01.05.01.01	Crédito Tributario IVA Compras	6.145,24	1.186.929,02	0,57%	6.759,76
1.01.05.01.02	Crédito Tributario Retención IVA	1.962,10	1.186.929,02	0,18%	2.158,31
1.01.05.02.	CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (I. R.)	8.071,48			8.878,63
1.01.05.02.02	Impuestos Retenidos	4.122,24	1.186.929,02	0,38%	4.534,47
1.01.05.02.04	Anticipo de impuesto a la renta	3.949,23	1.186.929,02	0,37%	4.344,16
1.02.	ACTIVO NO CORRIENTE	<u>24.930,27</u>			<u>24.930,27</u>
1.02.01.	PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	46.875,42			46.875,42
1.02.01.02	EDIFICIOS	30.750,00			30.750,00
1.02.01.05	MUEBLES Y ENSERES	288,39			288,39
1.02.01.06	MAQUINARIA Y EQUIPO	261,21			261,21
1.02.01.08	EQUIPO DE COMPUTACIÓN	72,20			72,20
1.02.01.09	VEHÍCULOS, EQUIPOS DE TRANSPORTE Y EQUIPO CAMINERO	15.503,62			15.503,62

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PROYECCIÓN DEL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
AÑO 2023

1.02.01.12.	(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	-21.945,15			-21.945,15
1.02.01.12.01	(-) Dep. Acum. Edificios	-17.720,43			-17.720,43
1.02.01.12.02	(-) Dep. Acum. Muebles y Enseres	-200,06			-200,06
1.02.01.12.03	(-) Dep. Acum. Maquinaria y Equipo	-344,07			-344,07
1.02.01.12.04	(-) Dep. Acum. Vehículo	-3.680,59			-3.680,59
	Total: ACTIVO	<u>290.768,22</u>			<u>317.352,01</u>
2.	PASIVO				
2.01.	PASIVO CORRIENTE	<u>68.419,66</u>			<u>75.261,62</u>
2.01.03.	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	67.304,62			74.035,08
2.01.03.01.	LOCALES	67.304,62			74.035,08
2.01.03.01.01	Cuentas por Pagar proveedores	6.804,62	1.186.929,02	0,63%	7.485,08
2.01.03.01.02	Tarjeta empresarial	60.500,00	1.186.929,02	5,61%	66.550,00
2.01.07.	OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	1.115,04			1.226,54
2.01.07.01.01.	RETENCIONES EN LA FUENTE DEL IMP. RTA.	744,61			819,07
2.01.07.01.01.01	Ret. Fte. Imp. Rta. 1%	742,71	1.186.929,02	0,07%	816,98
2.01.07.01.01.02	Ret. Fte. Imp. Rta. 2%	1,90	1.186.929,02	0,00%	2,09
2.01.07.01.02.	RETENCIONES EN LA FUENTE IVA	3,63			3,99
2.01.07.01.02.02	Ret. Fte. IVA 70%	3,63	1.186.929,02	0,00%	3,99
2.01.07.03.	CON EL IESS	366,80			403,48
2.01.07.03.01	Aporte Personal por pagar	160,48	1.186.929,02	0,01%	176,53
2.01.07.03.02	Aporte Patronal por pagar	206,32	1.186.929,02	0,02%	226,95
	Total: PASIVO	68.419,66			75.261,62
3.	PATRIMONIO	<u>222.348,56</u>			<u>242.090,39</u>
3.01.	CAPITAL	222.348,56			242.090,39
3.01.01	CAPITAL SUSCRITO o ASIGNADO	222.348,56	1.186.929,02	20,61%	242.090,39
	Total: CAPITAL	<u>222.348,56</u>			<u>242.090,39</u>
	Total: PASIVO MAS PATRIMONIO	<u>290.768,22</u>			<u>317.352,01</u>

FUENTE: Estado de Situación Financiera 2019
ELABORADO POR: La Autora

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PROYECCIÓN DEL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
AÑO 2024

TABLA N° 125

CÓDIGO	CUENTA	AÑO 2023	VENTAS PRONOSTICADAS	%	VALOR PROYECTADO
1.	ACTIVO				
1.01.	ACTIVO CORRIENTE	<u>292.421,74</u>	1.305.621,92		<u>321.663,92</u>
1.01.01.	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	<u>73.781,80</u>			<u>81.159,98</u>
1.01.01.01.	CAJA	467,98			514,78
1.01.01.01.01	Caja General	467,98	1.305.621,92	0,04%	514,78
1.01.01.02.	BANCOS	73.313,82			80.645,20
1.01.01.02.01	Banco de Machala	52.359,40	1.305.621,92	4,41%	57.595,34
1.01.01.02.02	Banco de Pichincha	3.565,34	1.305.621,92	0,30%	3.921,87
1.01.01.02.03	Banco del Pacifico	17.389,09	1.305.621,92	1,47%	19.128,00
1.01.03.	INVENTARIOS				
1.01.03.06.	INVENTARIOS DE PROD. TERM. Y MERCAD. ALM. COMPRADO	<u>200.843,24</u>			<u>220.927,57</u>
1.01.03.06.01	Inventario de Mercadería	200.843,24	1.305.621,92	16,92%	220.927,57
1.01.05.	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	<u>17.796,70</u>			<u>19.576,37</u>
1.01.05.01.	CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (IVA)	8.918,07			9.809,88
1.01.05.01.01	Crédito Tributario IVA Compras	6.759,76	1.305.621,92	0,57%	7.435,74
1.01.05.01.02	Crédito Tributario Retención IVA	2.158,31	1.305.621,92	0,18%	2.374,14
1.01.05.02.	CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (I. R.)	8.878,63			9.766,49
1.01.05.02.02	Impuestos Retenidos	4.534,47	1.305.621,92	0,38%	4.987,92
1.01.05.02.04	Anticipo de impuesto a la renta	4.344,16	1.305.621,92	0,37%	4.778,57
1.02.	ACTIVO NO CORRIENTE	<u>24.930,27</u>			<u>24.930,27</u>
1.02.01.	PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	<u>46.875,42</u>			<u>46.875,42</u>
1.02.01.02	EDIFICIOS	30.750,00			30.750,00
1.02.01.05	MUEBLES Y ENSERES	288,39			288,39
1.02.01.06	MAQUINARIA Y EQUIPO	261,21			261,21
1.02.01.08	EQUIPO DE COMPUTACIÓN	72,20			72,20
1.02.01.09	VEHÍCULOS, EQUIPOS DE TRANSPORTE Y EQUIPO CAMINERO	15.503,62			15.503,62

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PROYECCIÓN DEL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
AÑO 2024

1.02.01.12.	(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	-21.945,15			-21.945,15
1.02.01.12.01	(-) Dep. Acum. Edificios	-17.720,43			-17.720,43
1.02.01.12.02	(-) Dep. Acum. Muebles y Enseres	-200,06			-200,06
1.02.01.12.03	(-) Dep. Acum. Maquinaria y Equipo	-344,07			-344,07
1.02.01.12.04	(-) Dep. Acum. Vehículo	-3.680,59			-3.680,59
	Total: ACTIVO	<u>317.352,01</u>			<u>346.594,19</u>
2.	PASIVO				
2.01.	PASIVO CORRIENTE	<u>75.261,62</u>			<u>82.787,78</u>
2.01.03.	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	74.035,08			81.438,59
2.01.03.01.	LOCALES	74.035,08			81.438,59
2.01.03.01.01	Cuentas por Pagar proveedores	7.485,08	1.305.621,92	0,63%	8.233,59
2.01.03.01.02	Tarjeta empresarial	66.550,00	1.305.621,92	5,61%	73.205,00
2.01.07.	OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	1.226,54			1.349,20
2.01.07.01.01.	RETENCIONES EN LA FUENTE DEL IMP. RTA.	819,07			900,98
2.01.07.01.01.01	Ret. Fte. Imp. Rta. 1%	816,98	1.305.621,92	0,07%	898,68
2.01.07.01.01.02	Ret. Fte. Imp. Rta. 2%	2,09	1.305.621,92	0,00%	2,30
2.01.07.01.02.	RETENCIONES EN LA FUENTE IVA	3,99			4,39
2.01.07.01.02.02	Ret. Fte. IVA 70%	3,99	1.305.621,92	0,00%	4,39
2.01.07.03.	CON EL IESS	403,48			443,83
2.01.07.03.01	Aporte Personal por pagar	176,53	1.305.621,92	0,01%	194,18
2.01.07.03.02	Aporte Patronal por pagar	226,95	1.305.621,92	0,02%	249,64
	Total: PASIVO	75.261,62			82.787,78
3.	PATRIMONIO	<u>242.090,39</u>			<u>263.806,41</u>
3.01.	CAPITAL	242.090,39			263.806,41
3.01.01	CAPITAL SUSCRITO o ASIGNADO	242.090,39	1.305.621,92	20,40%	263.806,41
	Total: CAPITAL	<u>242.090,39</u>			<u>263.806,41</u>
	Total: PASIVO MAS PATRIMONIO	<u>317.352,01</u>			<u>346.594,19</u>

FUENTE: Estado de Situación Financiera 2019
ELABORADO POR: La Autora

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PROYECCIÓN DEL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
AÑO 2025

TABLA N° 126

CÓDIGO	CUENTA	AÑO 2024	VENTAS PRONOSTICADAS	%	VALOR PROYECTADO
1.	ACTIVO				
1.01.	ACTIVO CORRIENTE	<u>321.663,92</u>	1.436.184,11		<u>353.830,31</u>
1.01.01.	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	<u>81.159,98</u>			<u>89.275,98</u>
1.01.01.01.	CAJA	514,78			566,26
1.01.01.01.01	Caja General	514,78	1.436.184,11	0,04%	566,26
1.01.01.02.	BANCOS	80.645,20			88.709,73
1.01.01.02.01	Banco de Machala	57.595,34	1.436.184,11	4,41%	63.354,87
1.01.01.02.02	Banco de Pichincha	3.921,87	1.436.184,11	0,30%	4.314,06
1.01.01.02.03	Banco del Pacifico	19.128,00	1.436.184,11	1,47%	21.040,80
1.01.03.	INVENTARIOS				
1.01.03.06.	INVENTARIOS DE PROD. TERM. Y MERCAD. ALM. COMPRADO	<u>220.927,57</u>			<u>243.020,32</u>
1.01.03.06.01	Inventario de Mercadería	220.927,57	1.436.184,11	16,92%	243.020,32
1.01.05.	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	<u>19.576,37</u>			<u>21.534,01</u>
1.01.05.01.	CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (IVA)	9.809,88			10.790,87
1.01.05.01.01	Crédito Tributario IVA Compras	7.435,74	1.436.184,11	0,57%	8.179,31
1.01.05.01.02	Crédito Tributario Retención IVA	2.374,14	1.436.184,11	0,18%	2.611,55
1.01.05.02.	CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (I. R.)	9.766,49			10.743,14
1.01.05.02.02	Impuestos Retenidos	4.987,92	1.436.184,11	0,38%	5.486,71
1.01.05.02.04	Anticipo de impuesto a la renta	4.778,57	1.436.184,11	0,37%	5.256,43
1.02.	ACTIVO NO CORRIENTE	<u>24.930,27</u>			<u>24.930,27</u>
1.02.01.	PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	<u>46.875,42</u>			<u>46.875,42</u>
1.02.01.02	EDIFICIOS	30.750,00			30.750,00
1.02.01.05	MUEBLES Y ENSERES	288,39			288,39
1.02.01.06	MAQUINARIA Y EQUIPO	261,21			261,21
1.02.01.08	EQUIPO DE COMPUTACIÓN	72,20			72,20
1.02.01.09	VEHÍCULOS, EQUIPOS DE TRANSPORTE Y EQUIPO CAMINERO	15.503,62			15.503,62

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
PROYECCIÓN DEL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
AÑO 2025

1.02.01.12.	(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	-21.945,15			-21.945,15
1.02.01.12.01	(-) Dep. Acum. Edificios	-17.720,43			-17.720,43
1.02.01.12.02	(-) Dep. Acum. Muebles y Enseres	-200,06			-200,06
1.02.01.12.03	(-) Dep. Acum. Maquinaria y Equipo	-344,07			-344,07
1.02.01.12.04	(-) Dep. Acum. Vehículo	-3.680,59			-3.680,59
	Total: ACTIVO	<u>346.594,19</u>			<u>378.760,58</u>
2.	PASIVO				
2.01.	PASIVO CORRIENTE	<u>82.787,78</u>			<u>91.066,56</u>
2.01.03.	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	81.438,59			89.582,44
2.01.03.01.	LOCALES	81.438,59			89.582,44
2.01.03.01.01	Cuentas por Pagar proveedores	8.233,59	1.436.184,11	0,63%	9.056,94
2.01.03.01.02	Tarjeta empresarial	73.205,00	1.436.184,11	5,61%	80.525,50
2.01.07.	OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	1.349,20			1.484,12
2.01.07.01.01.	RETENCIONES EN LA FUENTE DEL IMP. RTA.	900,98			991,08
2.01.07.01.01.01	Ret. Fte. Imp. Rta. 1%	898,68	1.436.184,11	0,07%	988,55
2.01.07.01.01.02	Ret. Fte. Imp. Rta. 2%	2,30	1.436.184,11	0,00%	2,53
2.01.07.01.02.	RETENCIONES EN LA FUENTE IVA	4,39			4,83
2.01.07.01.02.02	Ret. Fte. IVA 70%	4,39	1.436.184,11	0,00%	4,83
2.01.07.03.	CON EL IESS	443,83			488,21
2.01.07.03.01	Aporte Personal por pagar	194,18	1.436.184,11	0,01%	213,60
2.01.07.03.02	Aporte Patronal por pagar	249,64	1.436.184,11	0,02%	274,61
	Total: PASIVO	82.787,78			91.066,56
3.	PATRIMONIO	<u>263.806,41</u>			<u>287.694,02</u>
3.01.	CAPITAL	263.806,41			287.694,02
3.01.01	CAPITAL SUSCRITO o ASIGNADO	263.806,41	1.436.184,11	20,21%	287.694,02
	Total: CAPITAL	<u>263.806,41</u>			<u>287.694,02</u>
	Total: PASIVO MAS PATRIMONIO	<u>346.594,19</u>			<u>378.760,58</u>

FUENTE: Estado de Situación Financiera 2019
ELABORADO POR: La Autora

DISTRIBUIDORA "ARIZA"

De: ZALDUMBIDE PEÑARRETA MILTON EDUARDO

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2021

(EN DOLARES AMERICANOS)

1.	ACTIVO		
1.01.	ACTIVO CORRIENTE		241.670,86
1.01.01.	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO		60.976,70
1.01.01.01.	CAJA	386,76	
1.01.01.01.01	Caja General	386,76	
1.01.01.02.	BANCOS		60.589,94
1.01.01.02.01	Banco de Machala	43.272,23	
1.01.01.02.02	Banco de Pichincha	2.946,56	
1.01.01.02.03	Banco del Pacifico	14.371,15	
1.01.03.	INVENTARIOS		
1.01.03.06.	INVENTARIOS DE PROD. TERM. Y MERCAD. ALM. COMPRADO		165.986,15
1.01.03.06.01	Inventario de Mercadería		165.986,15
1.01.05.	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES		14.708,02
1.01.05.01.	CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (IVA)		7.370,31
1.01.05.01.01	Crédito Tributario IVA Compras	5.586,58	
1.01.05.01.02	Crédito Tributario Retención IVA	1.783,73	
1.01.05.02.	CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (I. R.)		7.337,71
1.01.05.02.02	Impuestos Retenidos	3.747,49	
1.01.05.02.04	Anticipo de impuesto a la renta	3.590,21	
1.02.	ACTIVO NO CORRIENTE		24.930,27
1.02.01.	PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO		46.875,42
1.02.01.02	EDIFICIOS	30.750,00	
1.02.01.05	MUEBLES Y ENSERES	288,39	
1.02.01.06	MAQUINARIA Y EQUIPO	261,21	
1.02.01.08	EQUIPO DE COMPUTACIÓN	72,20	
1.02.01.09	VEHÍCULOS, EQUIPOS DE TRANSPORTE Y EQUIPO CAMINERO		15.503,62
1.02.01.12.	(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y E		-21.945,15
1.02.01.12.01	(-) Dep. Acum. Edificios	-17.720,43	
1.02.01.12.02	(-) Dep. Acum. Muebles y Enseres	-200,06	
1.02.01.12.03	(-) Dep. Acum. Maquinaria y Equipo	-344,07	
1.02.01.12.04	(-) Dep. Acum. Vehículo	-3.680,59	
	Total: ACTIVO		<u>266.601,13</u>

DISTRIBUIDORA "ARIZA"

De: ZALDUMBIDE PEÑARRETA MILTON EDUARDO
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2021
(EN DOLARES AMERICANOS)

2.	PASIVO		
2.01.	PASIVO CORRIENTE		62.199,69
2.01.03.	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR		61.186,02
2.01.03.01.	LOCALES	61.186,02	
2.01.03.01.01	Cuentas por Pagar proveedores	6.186,02	
2.01.03.01.02	Tarjeta empresarial	55.000,00	
2.01.07.	OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES		1.013,67
2.01.07.01.01.	RETENCIONES EN LA FUENTE DEL IMP. RTA.		676,92
2.01.07.01.01.01	Ret. Fte. Imp. Rta. 1%	675,19	
2.01.07.01.01.02	Ret. Fte. Imp. Rta. 2%	1,73	
2.01.07.01.02.	RETENCIONES EN LA FUENTE IVA		3,30
2.01.07.01.02.02	Ret. Fte. IVA 70%	3,30	
2.01.07.03.	CON EL IESS		333,45
2.01.07.03.01	Aporte Personal por pagar	145,89	
2.01.07.03.02	Aporte Patronal por pagar	187,56	
	Total: PASIVO		62.199,69
3.	PATRIMONIO		204.401,44
3.01.	CAPITAL		204.401,44
3.01.01	CAPITAL SUSCRITO o ASIGNADO	204.401,44	
	Total: CAPITAL		204.401,44
	Total: PASIVO MAS PATRIMONIO		<u>266.601,13</u>

MILTON EDUARDO ZALDUMBIDE PEÑARRETA
PROPIETARIO

LEYDI ROCIBEL ROMERO
RODAS
CONTADORA

DISTRIBUIDORA "ARIZA"

De: ZALDUMBIDE PEÑARRETA MILTON EDUARDO

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2022

(EN DOLARES AMERICANOS)

1.	ACTIVO		
1.01.	ACTIVO CORRIENTE		265.837,95
1.01.01.	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO		67.074,37
1.01.01.01.	CAJA	425,44	
1.01.01.01.01	Caja General	425,44	
1.01.01.02.	BANCOS		66.648,93
1.01.01.02.01	Banco de Machala	47.599,45	
1.01.01.02.02	Banco de Pichincha	3.241,21	
1.01.01.02.03	Banco del Pacifico	15.808,26	
1.01.03.	INVENTARIOS		
1.01.03.06.	INVENTARIOS DE PROD. TERM. Y MERCAD. ALM. COMPRADO		182.584,77
1.01.03.06.01	Inventario de Mercadería		182.584,77
1.01.05.	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES		16.178,82
1.01.05.01.	CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (IVA)		8.107,34
1.01.05.01.01	Crédito Tributario IVA Compras	6.145,24	
1.01.05.01.02	Crédito Tributario Retención IVA	1.962,10	
1.01.05.02.	CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (I. R.)		8.071,48
1.01.05.02.02	Impuestos Retenidos	4.122,24	
1.01.05.02.04	Anticipo de impuesto a la renta	3.949,23	
1.02.	ACTIVO NO CORRIENTE		24.930,27
1.02.01.	PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO		46.875,42
1.02.01.02	EDIFICIOS	30.750,00	
1.02.01.05	MUEBLES Y ENSERES	288,39	
1.02.01.06	MAQUINARIA Y EQUIPO	261,21	
1.02.01.08	EQUIPO DE COMPUTACIÓN	72,20	
1.02.01.09	VEHÍCULOS, EQUIPOS DE TRANSPORTE Y EQUIPO CAMINERO		15.503,62
1.02.01.12.	(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y E		-21.945,15
1.02.01.12.01	(-) Dep. Acum. Edificios	-17.720,43	
1.02.01.12.02	(-) Dep. Acum. Muebles y Enseres	-200,06	
1.02.01.12.03	(-) Dep. Acum. Maquinaria y Equipo	-344,07	
1.02.01.12.04	(-) Dep. Acum. Vehículo	-3.680,59	
	Total: ACTIVO		<u>290.768,22</u>

DISTRIBUIDORA "ARIZA"

De: ZALDUMBIDE PEÑARRETA MILTON EDUARDO

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2022

(EN DOLARES AMERICANOS)

2.	PASIVO		
2.01.	PASIVO CORRIENTE		68.419,66
2.01.03.	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR		67.304,62
2.01.03.01.	LOCALES	67.304,62	
2.01.03.01.01	Cuentas por Pagar proveedores	6.804,62	
2.01.03.01.02	Tarjeta empresarial	60.500,00	
2.01.07.	OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES		1.115,04
2.01.07.01.01.	RETENCIONES EN LA FUENTE DEL IMP. RTA.		744,61
2.01.07.01.01.01	Ret. Fte. Imp. Rta. 1%	742,71	
2.01.07.01.01.02	Ret. Fte. Imp. Rta. 2%	1,90	
2.01.07.01.02.	RETENCIONES EN LA FUENTE IVA		3,63
2.01.07.01.02.02	Ret. Fte. IVA 70%	3,63	
2.01.07.03.	CON EL IESS		366,80
2.01.07.03.01	Aporte Personal por pagar	160,48	
2.01.07.03.02	Aporte Patronal por pagar	206,32	
	Total: PASIVO		68.419,66
3.	PATRIMONIO		222.348,56
3.01.	CAPITAL		222.348,56
3.01.01	CAPITAL SUSCRITO o ASIGNADO	222.348,56	
	Total: CAPITAL		222.348,56
	Total: PASIVO MAS PATRIMONIO		<u>290.768,22</u>

MILTON EDUARDO ZALDUMBIDE PEÑARRETA
PROPIETARIO

LEYDI ROCIBEL ROMERO
RODAS
CONTADORA

DISTRIBUIDORA "ARIZA"

De: ZALDUMBIDE PEÑARRETA MILTON EDUARDO

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2023

(EN DOLARES AMERICANOS)

1.	ACTIVO		
1.01.	ACTIVO CORRIENTE		292.421,74
1.01.01.	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO		73.781,80
1.01.01.01.	CAJA	467,98	
1.01.01.01.01	Caja General	467,98	
1.01.01.02.	BANCOS		73.313,82
1.01.01.02.01	Banco de Machala	52.359,40	
1.01.01.02.02	Banco de Pichincha	3.565,34	
1.01.01.02.03	Banco del Pacifico	17.389,09	
1.01.03.	INVENTARIOS		
1.01.03.06.	INVENTARIOS DE PROD. TERM. Y MERCAD. ALM. COMPRADO		200.843,24
1.01.03.06.01	Inventario de Mercadería		200.843,24
1.01.05.	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES		17.796,70
1.01.05.01.	CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (IVA)		8.918,07
1.01.05.01.01	Crédito Tributario IVA Compras	6.759,76	
1.01.05.01.02	Crédito Tributario Retención IVA	2.158,31	
1.01.05.02.	CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (I. R.)		8.878,63
1.01.05.02.02	Impuestos Retenidos	4.534,47	
1.01.05.02.04	Anticipo de impuesto a la renta	4.344,16	
1.02.	ACTIVO NO CORRIENTE		24.930,27
1.02.01.	PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO		46.875,42
1.02.01.02	EDIFICIOS	30.750,00	
1.02.01.05	MUEBLES Y ENSERES	288,39	
1.02.01.06	MAQUINARIA Y EQUIPO	261,21	
1.02.01.08	EQUIPO DE COMPUTACIÓN	72,20	
1.02.01.09	VEHÍCULOS, EQUIPOS DE TRANSPORTE Y EQUIPO CAMINERO		15.503,62
1.02.01.12.	(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y E		-21.945,15
1.02.01.12.01	(-) Dep. Acum. Edificios	-17.720,43	
1.02.01.12.02	(-) Dep. Acum. Muebles y Enseres	-200,06	
1.02.01.12.03	(-) Dep. Acum. Maquinaria y Equipo	-344,07	
1.02.01.12.04	(-) Dep. Acum. Vehículo	-3.680,59	
	Total: ACTIVO		<u>317.352,01</u>

DISTRIBUIDORA "ARIZA"

De: ZALDUMBIDE PEÑARRETA MILTON EDUARDO
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2023
(EN DOLARES AMERICANOS)

2.	PASIVO		
2.01.	PASIVO CORRIENTE		75.261,62
2.01.03.	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR		74.035,08
2.01.03.01.	LOCALES	74.035,08	
2.01.03.01.01	Cuentas por Pagar proveedores	7.485,08	
2.01.03.01.02	Tarjeta empresarial	66.550,00	
2.01.07.	OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES		1.226,54
2.01.07.01.01.	RETENCIONES EN LA FUENTE DEL IMP. RTA.		819,07
2.01.07.01.01.01	Ret. Fte. Imp. Rta. 1%	816,98	
2.01.07.01.01.02	Ret. Fte. Imp. Rta. 2%	2,09	
2.01.07.01.02.	RETENCIONES EN LA FUENTE IVA		3,99
2.01.07.01.02.02	Ret. Fte. IVA 70%	3,99	
2.01.07.03.	CON EL IESS		403,48
2.01.07.03.01	Aporte Personal por pagar	176,53	
2.01.07.03.02	Aporte Patronal por pagar	226,95	
	Total: PASIVO		75.261,62
3.	PATRIMONIO		242.090,39
3.01.	CAPITAL		242.090,39
3.01.01	CAPITAL SUSCRITO o ASIGNADO	242.090,39	
	Total: CAPITAL		242.090,39
	Total: PASIVO MAS PATRIMONIO		<u>317.352,01</u>

MILTON EDUARDO ZALDUMBIDE PEÑARRETA
PROPIETARIO

LEYDI ROCIBEL ROMERO
RODAS
CONTADORA

DISTRIBUIDORA "ARIZA"

De: ZALDUMBIDE PEÑARRETA MILTON EDUARDO

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2024

(EN DOLARES AMERICANOS)

1.	ACTIVO		
1.01.	ACTIVO CORRIENTE		321.663,92
1.01.01.	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO		81.159,98
1.01.01.01.	CAJA	514,78	
1.01.01.01.01	Caja General	514,78	
1.01.01.02.	BANCOS		80.645,20
1.01.01.02.01	Banco de Machala	57.595,34	
1.01.01.02.02	Banco de Pichincha	3.921,87	
1.01.01.02.03	Banco del Pacifico	19.128,00	
1.01.03.	INVENTARIOS		
1.01.03.06.	INVENTARIOS DE PROD. TERM. Y MERCAD. ALM. COMPRADO		220.927,57
1.01.03.06.01	Inventario de Mercadería		220.927,57
1.01.05.	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES		19.576,37
1.01.05.01.	CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (IVA)		9.809,88
1.01.05.01.01	Crédito Tributario IVA Compras	7.435,74	
1.01.05.01.02	Crédito Tributario Retención IVA	2.374,14	
1.01.05.02.	CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (I. R.)		9.766,49
1.01.05.02.02	Impuestos Retenidos	4.987,92	
1.01.05.02.04	Anticipo de impuesto a la renta	4.778,57	
1.02.	ACTIVO NO CORRIENTE		24.930,27
1.02.01.	PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO		46.875,42
1.02.01.02	EDIFICIOS	30.750,00	
1.02.01.05	MUEBLES Y ENSERES	288,39	
1.02.01.06	MAQUINARIA Y EQUIPO	261,21	
1.02.01.08	EQUIPO DE COMPUTACIÓN	72,20	
1.02.01.09	VEHÍCULOS, EQUIPOS DE TRANSPORTE Y EQUIPO CAMINERO		15.503,62
1.02.01.12.	(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y E		-21.945,15
1.02.01.12.01	(-) Dep. Acum. Edificios	-17.720,43	
1.02.01.12.02	(-) Dep. Acum. Muebles y Enseres	-200,06	
1.02.01.12.03	(-) Dep. Acum. Maquinaria y Equipo	-344,07	
1.02.01.12.04	(-) Dep. Acum. Vehículo	-3.680,59	
	Total: ACTIVO		<u>346.594,19</u>

DISTRIBUIDORA "ARIZA"

De: ZALDUMBIDE PEÑARRETA MILTON EDUARDO
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2024
(EN DOLARES AMERICANOS)

2.	PASIVO		
2.01.	PASIVO CORRIENTE		82.787,78
2.01.03.	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR		81.438,59
2.01.03.01.	LOCALES	81.438,59	
2.01.03.01.01	Cuentas por Pagar proveedores	8.233,59	
2.01.03.01.02	Tarjeta empresarial	73.205,00	
2.01.07.	OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES		1.349,20
2.01.07.01.01.	RETENCIONES EN LA FUENTE DEL IMP. RTA.		900,98
2.01.07.01.01.01	Ret. Fte. Imp. Rta. 1%	898,68	
2.01.07.01.01.02	Ret. Fte. Imp. Rta. 2%	2,30	
2.01.07.01.02.	RETENCIONES EN LA FUENTE IVA		4,39
2.01.07.01.02.02	Ret. Fte. IVA 70%	4,39	
2.01.07.03.	CON EL IESS		443,83
2.01.07.03.01	Aporte Personal por pagar	194,18	
2.01.07.03.02	Aporte Patronal por pagar	249,64	
	Total: PASIVO		82.787,78
3.	PATRIMONIO		263.806,41
3.01.	CAPITAL		263.806,41
3.01.01	CAPITAL SUSCRITO o ASIGNADO	263.806,41	
	Total: CAPITAL		263.806,41
	Total: PASIVO MAS PATRIMONIO		<u>346.594,19</u>

MILTON EDUARDO ZALDUMBIDE PEÑARRETA
PROPIETARIO

LEYDI ROCIBEL ROMERO
RODAS
CONTADORA

DISTRIBUIDORA "ARIZA"

De: ZALDUMBIDE PEÑARRETA MILTON EDUARDO

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2025

(EN DOLARES AMERICANOS)

1.	ACTIVO		
1.01.	ACTIVO CORRIENTE		353.830,31
1.01.01.	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO		89.275,98
1.01.01.01.	CAJA	566,26	
1.01.01.01.01	Caja General	566,26	
1.01.01.02.	BANCOS		88.709,73
1.01.01.02.01	Banco de Machala	63.354,87	
1.01.01.02.02	Banco de Pichincha	4.314,06	
1.01.01.02.03	Banco del Pacifico	21.040,80	
1.01.03.	INVENTARIOS		
1.01.03.06.	INVENTARIOS DE PROD. TERM. Y MERCAD. ALM. COMPRADO		243.020,32
1.01.03.06.01	Inventario de Mercadería		243.020,32
1.01.05.	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES		21.534,01
1.01.05.01.	CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (IVA)		10.790,87
1.01.05.01.01	Crédito Tributario IVA Compras	8.179,31	
1.01.05.01.02	Crédito Tributario Retención IVA	2.611,55	
1.01.05.02.	CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (I. R.)		10.743,14
1.01.05.02.02	Impuestos Retenidos	5.486,71	
1.01.05.02.04	Anticipo de impuesto a la renta	5.256,43	
1.02.	ACTIVO NO CORRIENTE		24.930,27
1.02.01.	PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO		46.875,42
1.02.01.02	EDIFICIOS	30.750,00	
1.02.01.05	MUEBLES Y ENSERES	288,39	
1.02.01.06	MAQUINARIA Y EQUIPO	261,21	
1.02.01.08	EQUIPO DE COMPUTACIÓN	72,20	
1.02.01.09	VEHÍCULOS, EQUIPOS DE TRANSPORTE Y EQUIPO CAMINERO		15.503,62
1.02.01.12.	(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y E		-21.945,15
1.02.01.12.01	(-) Dep. Acum. Edificios	-17.720,43	
1.02.01.12.02	(-) Dep. Acum. Muebles y Enseres	-200,06	
1.02.01.12.03	(-) Dep. Acum. Maquinaria y Equipo	-344,07	
1.02.01.12.04	(-) Dep. Acum. Vehículo	-3.680,59	
	Total: ACTIVO		<u>378.760,58</u>

DISTRIBUIDORA "ARIZA"

De: ZALDUMBIDE PEÑARRETA MILTON EDUARDO
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2025
(EN DOLARES AMERICANOS)

2.	PASIVO		
2.01.	PASIVO CORRIENTE		91.066,56
2.01.03.	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR		89.582,44
2.01.03.01.	LOCALES	89.582,44	
2.01.03.01.01	Cuentas por Pagar proveedores	9.056,94	
2.01.03.01.02	Tarjeta empresarial	80.525,50	
2.01.07.	OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES		1.484,12
2.01.07.01.01.	RETENCIONES EN LA FUENTE DEL IMP. RTA.		991,08
2.01.07.01.01.01	Ret. Fte. Imp. Rta. 1%	988,55	
2.01.07.01.01.02	Ret. Fte. Imp. Rta. 2%	2,53	
2.01.07.01.02.	RETENCIONES EN LA FUENTE IVA		4,83
2.01.07.01.02.02	Ret. Fte. IVA 70%	4,83	
2.01.07.03.	CON EL IESS		488,21
2.01.07.03.01	Aporte Personal por pagar	213,60	
2.01.07.03.02	Aporte Patronal por pagar	274,61	
	Total: PASIVO		91.066,56
3.	PATRIMONIO		287.694,02
3.01.	CAPITAL		287.694,02
3.01.01	CAPITAL SUSCRITO o ASIGNADO	287.694,02	
	Total: CAPITAL		287.694,02
	Total: PASIVO MAS PATRIMONIO		<u>378.760,58</u>

MILTON EDUARDO ZALDUMBIDE PEÑARRETA
PROPIETARIO

LEYDI ROCIBEL ROMERO
RODAS
CONTADORA

INTERPRETACIÓN DEL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA

El Estado de Situación Financiera proforma se define como el estado que presenta la situación financiera de una empresa en una fecha futura, se utiliza para mostrar el efecto de las operaciones planeadas de la empresa sobre la situación financiera de la misma, además es útil como medio para reunir las cifras presupuestadas con el fin de revisar su consistencia.

Para realizar el Estado de Situación Financiera Proforma se considera que, si las ventas aumentan de igual manera aumentarán el activo, el pasivo y el patrimonio de la empresa. Es por ello, que para el año 2021 los activos de la empresa ascienden a \$266.601,13, para al año 2022 los activos de la empresa ascienden a \$290.768,22; para al año 2023 los activos de la empresa ascienden a \$317.352,01; para al año 2024 los activos de la empresa ascienden a \$346.594,19; y de manera final para el año 2025 los activos de la empresa ascienden a \$378.760,58.

En cuanto al grupo de los pasivos para el año 2021 los pasivos de la empresa ascienden a \$62.199,69, para al año 2022 los pasivos de la empresa ascienden a \$68.419,66; para al año 2023 los pasivos de la empresa ascienden a \$75.261,62 para al año 2024 los pasivos de la empresa ascienden a \$82.787,78; y de manera final para el año 2025 los pasivos de la empresa ascienden a \$91.066,56, existiendo un incremento con el paso de los años.

6.9.8 CALCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

DISTRIBUIDORA “ARIZA”

CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS FIJOS Y COSTOS VARIABLES

Al 31 de diciembre 2021

TABLA N° 127

RUBROS	AÑO PROYECTADO 2021		
	VALOR	COSTO	
		FIJO	VARIABLE
VENTAS PROYECTADAS 2021	980.933,07		
COSTOS DE VENTAS Y PRODUCCIÓN	937.474,35		937.474,35
SUELDOS Y SALARIOS	17.896,97	17.896,97	
APORTE PATRONAL	2.174,50	2.174,50	
FONDO DE RESERVA	1.490,82	1.490,82	
DÉCIMO TERCER SUELDO	1.491,41	1.491,41	
DÉCIMO CUARTO SUELDO	1.466,67	1.466,67	
HONORARIOS PROFESIONALES	3.977,59		3.977,59
COMBUSTIBLES	11,16		11,16
AGUA POTABLE	521,73		521,73
TELEFONÍA FIJA	416,68		416,68
SERVICIO DE INTERNET	372,71		372,71
IMPUESTOS MUNICIPALES	1.417,10		1.417,10
IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES	25,00		25,00
REGALIAS	649,77	649,77	
DEPRECIACIÓN DE MUEBLES Y ENSERES	25,96	25,96	
DEPRECIACIÓN DE MAQ. Y EQUIPOS	70,31	70,31	
DEPRECIACIÓN DE EDIFICIOS	1.383,75	1.383,75	
DEPRECIACIÓN DE VEHICULO	2.409,11	2.409,11	
SUMINISTROS Y MATERIALES	4.047,80		4.047,80
REPUESTOS	102,69		102,69
SERVICIOS PRESTADOS	543,13		543,13
GASTOS BANCARIOS	1.542,57		1.542,57
TOTAL	979.511,79	29.059,27	950.452,52

FUENTE: Estado de Resultados Proyectado 2021

ELABORADO POR: La Autora

EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

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

$$\textit{Punto de Equilibrio} = \frac{29.059,27}{1 - \frac{950.452,52}{980.933,07}}$$

$$\textit{Punto de Equilibrio} = 935.192,88$$

EN FUNCION DE LA CAPACIDAD INSTALADA

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

$$\textit{Punto de Equilibrio} = \frac{29.059,27}{980.933,07 - 950.452,52} * 100$$

$$\textit{Punto de Equilibrio} = 95,34\%$$

Gráfica

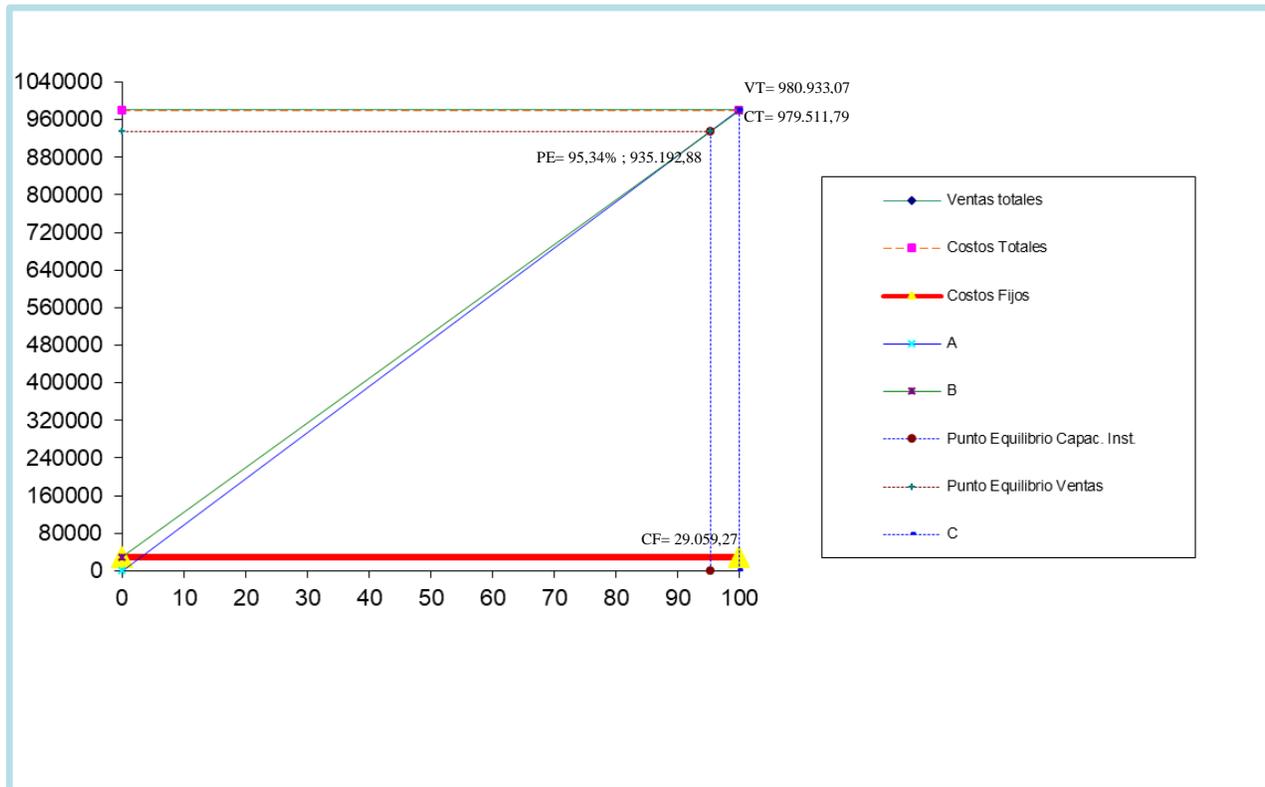


Figura 8: *Punto de Equilibrio año 2021*

Elaborado por: Autora

Interpretación

Luego de la aplicación del punto de equilibrio en la empresa, se determinó que en el año 2021 se tiene un costo total de \$979.511,79, resultado de la suma de los costos fijos de \$29.059,27 y los costos variables de \$950.452,52; ventas totales de \$980.933,07. Dando como resultado que el propietario debe tener un ingreso mínimo de \$935.192,88, a más de trabajar el 95,34% de su capacidad para obtener un equilibrio financiero, mantenerse en el mercado y de esta manera poder cubrir los costos y gastos, que se produzcan en el año, para lo cual el propietario deberá crear e implementar políticas que le permitan incrementar sus ventas.

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS FIJOS Y COSTOS VARIABLES
Al 31 de diciembre 2022

TABLA N° 128

RUBROS	AÑO PROYECTADO 2022		
	VALOR	COSTO	
		FIJO	VARIABLE
VENTAS PROYECTADAS 2022	1.079.026,38		
COSTOS DE VENTAS Y PRODUCCIÓN	1.031.221,79		1.031.221,79
SUELDOS Y SALARIOS	18.169,52	18.169,52	
APORTE PATRONAL	2.207,61	2.207,61	
FONDO DE RESERVA	1.513,52	1.513,52	
DÉCIMO TERCER SUELDO	1.514,13	1.514,13	
DÉCIMO CUARTO SUELDO	1.489,00	1.489,00	
HONORARIOS PROFESIONALES	3.995,25		3.995,25
COMBUSTIBLES	11,16		11,16
AGUA POTABLE	522,04		522,04
TELEFONÍA FIJA	416,88		416,88
SERVICIO DE INTERNET	372,86		372,86
IMPUESTOS MUNICIPALES	1.419,35		1.419,35
IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES	25,00		25,00
REGALIAS	649,77	649,77	
DEPRECIACIÓN DE MUEBLES Y ENSERES	25,96	25,96	
DEPRECIACIÓN DE MAQ. Y EQUIPOS	70,31	70,31	
DEPRECIACIÓN DE EDIFICIOS	1.383,75	1.383,75	
DEPRECIACIÓN DE VEHICULO	2.409,11	2.409,11	
SUMINISTROS Y MATERIALES	4.066,09		4.066,09
REPUESTOS	102,70		102,70
SERVICIOS PRESTADOS	543,46		543,46
GASTOS BANCARIOS	1.545,23		1.545,23
TOTAL	1.073.674,49	29.432,68	1.044.241,82

FUENTE: Estado de Resultados Proyectado 2022
ELABORADO POR: La Autora

EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

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

$$\textit{Punto de Equilibrio} = \frac{29.432,68}{1 - \frac{1.044.241,82}{1.079.026,38}}$$

$$\textit{Punto de Equilibrio} = 913.009,44$$

EN FUNCION DE LA CAPACIDAD INSTALADA

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

$$\textit{Punto de Equilibrio} = \frac{29.432,68}{1.079.026,38 - 1.044.241,82} * 100$$

$$\textit{Punto de Equilibrio} = 84,61\%$$

Gráfica

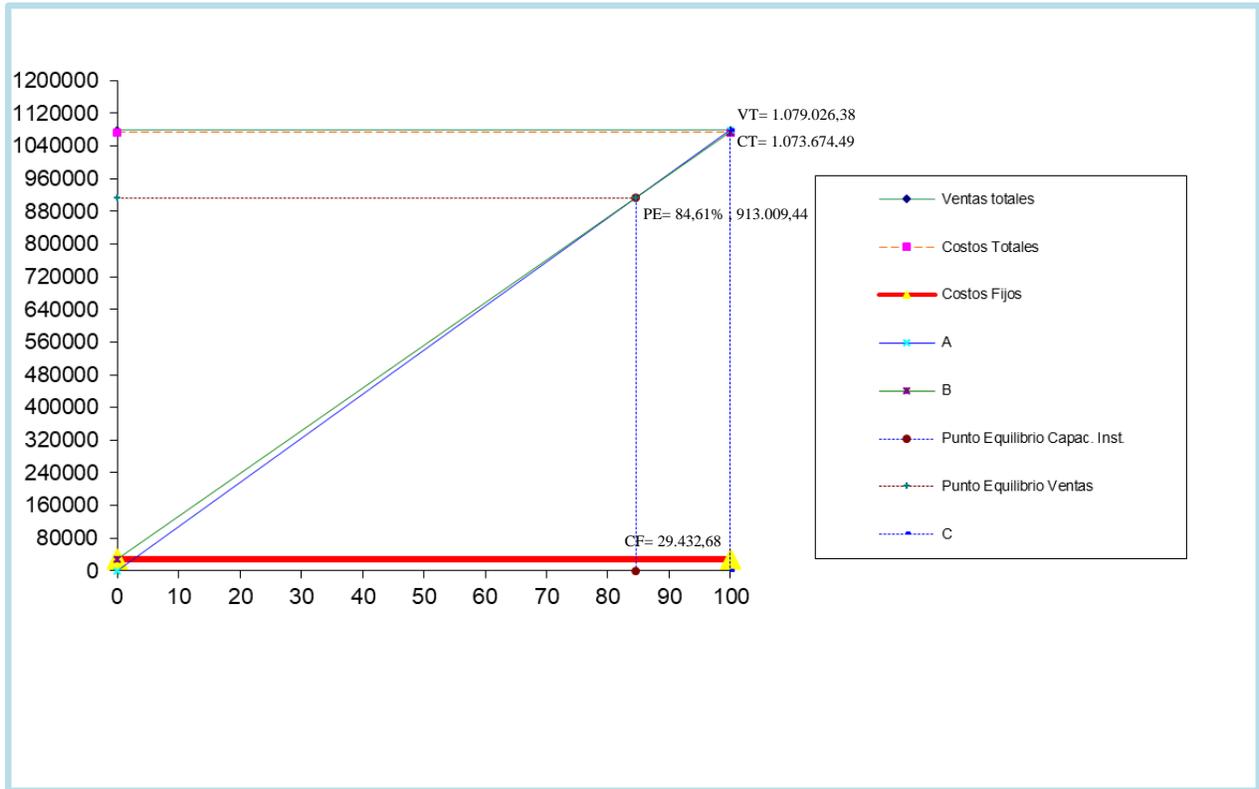


Figura 9: *Punto de Equilibrio año 2022*

Elaborado por: Autora

Interpretación

Luego de la aplicación del punto de equilibrio en la empresa, se determinó que en el año 2022 se tiene un costo total de \$1.073.674,49, resultado de la suma de los costos fijos de \$29.432,68 y los costos variables de \$1.044.241,82; ventas totales de \$1.079.026,38. Dando como resultado que el propietario debe tener un ingreso mínimo de \$913.009,44, a más de trabajar el 84,61% de su capacidad para obtener un equilibrio financiero, mantenerse en el mercado y de esta manera poder cubrir los costos y gastos, que se produzcan en el año, para lo cual el propietario deberá crear e implementar políticas que le permitan incrementar sus ventas.

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS FIJOS Y COSTOS VARIABLES
Al 31 de diciembre 2023

TABLA N° 129

RUBROS	AÑO PROYECTADO 2023		
	VALOR	COSTO	
		FIJO	VARIABLE
VENTAS PROYECTADAS 2023	1.186.929,02		
COSTOS DE VENTAS Y PRODUCCIÓN	1.134.343,96		1.134.343,96
SUELDOS Y SALARIOS	18.446,21	18.446,21	
APORTE PATRONAL	2.241,23	2.241,23	
FONDO DE RESERVA	1.536,57	1.536,57	
DÉCIMO TERCER SUELDO	1.537,18	1.537,18	
DÉCIMO CUARTO SUELDO	1.511,68	1.511,68	
HONORARIOS PROFESIONALES	4.012,99		4.012,99
COMBUSTIBLES	11,16		11,16
AGUA POTABLE	522,35		522,35
TELEFONÍA FIJA	417,07		417,07
SERVICIO DE INTERNET	373,02		373,02
IMPUESTOS MUNICIPALES	1.421,61		1.421,61
IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES	25,00		25,00
REGALIAS	649,77	649,77	
DEPRECIACIÓN DE MUEBLES Y ENSERES	25,96	25,96	
DEPRECIACIÓN DE MAQ. Y EQUIPOS	70,31	70,31	
DEPRECIACIÓN DE EDIFICIOS	1.383,75	1.383,75	
DEPRECIACIÓN DE VEHICULO	2.409,11	2.409,11	
SUMINISTROS Y MATERIALES	4.084,46		4.084,46
REPUESTOS	102,72		102,72
SERVICIOS PRESTADOS	543,79		543,79
GASTOS BANCARIOS	1.547,90		1.547,90
TOTAL	1.177.217,80	29.811,77	1.147.406,03

FUENTE: Estado de Resultados Proyectado 2023
ELABORADO POR: La Autora

EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

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

$$\textit{Punto de Equilibrio} = \frac{29.811,77}{1 - \frac{1.147.406,03}{1.186.929,02}}$$

$$\textit{Punto de Equilibrio} = 895.287,94$$

EN FUNCION DE LA CAPACIDAD INSTALADA

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

$$\textit{Punto de Equilibrio} = \frac{29.811,77}{1.186.929,02 - 1.147.406,03} * 100$$

$$\textit{Punto de Equilibrio} = 75,43\%$$

Gráfica

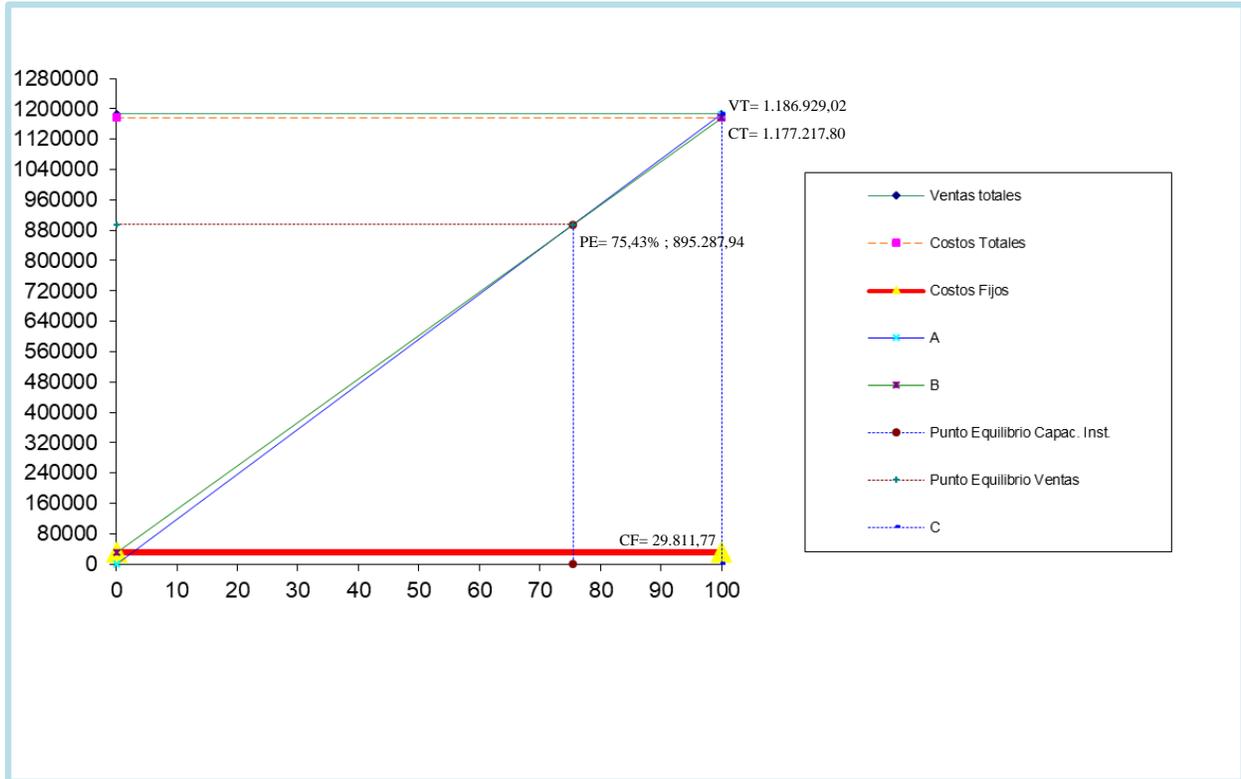


Figura 10: *Punto de Equilibrio año 2023*

Elaborado por: Autora

Interpretación

Luego de la aplicación del punto de equilibrio en la empresa, se determinó que en el año 2023 se tiene un costo total de \$1.177.217,80, resultado de la suma de los costos fijos de \$29.811,77 y los costos variables de \$1.147.406,03; ventas totales de \$1.186.929,02. Dando como resultado que el propietario debe tener un ingreso mínimo de \$895.287,94, a más de trabajar el 75,43% de su capacidad para obtener un equilibrio financiero, mantenerse en el mercado y de esta manera poder cubrir los costos y gastos, que se produzcan en el año, para lo cual el propietario deberá crear e implementar políticas que le permitan incrementar sus ventas.

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS FIJOS Y COSTOS VARIABLES
Al 31 de diciembre 2024

TABLA N° 130

RUBROS	AÑO PROYECTADO 2024		
	VALOR	COSTO	
		FIJO	VARIABLE
VENTAS PROYECTADAS 2024	1.305.621,92		
COSTOS DE VENTAS Y PRODUCCIÓN	1.247.778,36		1.247.778,36
SUELDOS Y SALARIOS	18.727,12	18.727,12	
APORTE PATRONAL	2.275,36	2.275,36	
FONDO DE RESERVA	1.559,97	1.559,97	
DÉCIMO TERCER SUELDO	1.560,59	1.560,59	
DÉCIMO CUARTO SUELDO	1.534,70	1.534,70	
HONORARIOS PROFESIONALES	4.030,81		4.030,81
COMBUSTIBLES	11,16		11,16
AGUA POTABLE	522,65		522,65
TELEFONÍA FIJA	417,27		417,27
SERVICIO DE INTERNET	373,17		373,17
IMPUESTOS MUNICIPALES	1.423,86		1.423,86
IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES	25,00		25,00
REGALIAS	649,77	649,77	
DEPRECIACIÓN DE MUEBLES Y ENSERES	25,96	25,96	
DEPRECIACIÓN DE MAQ. Y EQUIPOS	70,31	70,31	
DEPRECIACIÓN DE EDIFICIOS	1.383,75	1.383,75	
DEPRECIACIÓN DE VEHICULO	2.409,11	2.409,11	
SUMINISTROS Y MATERIALES	4.102,92		4.102,92
REPUESTOS	102,73		102,73
SERVICIOS PRESTADOS	544,12		544,12
GASTOS BANCARIOS	1.550,57		1.550,57
TOTAL	1.291.079,27	30.196,64	1.260.882,63

FUENTE: Estado de Resultados Proyectado 2024
ELABORADO POR: La Autora

EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

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

$$\textit{Punto de Equilibrio} = \frac{30.196,64}{1 - \frac{1.260.882,63}{1.305.621,92}}$$

$$\textit{Punto de Equilibrio} = 881.225,23$$

EN FUNCION DE LA CAPACIDAD INSTALADA

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

$$\textit{Punto de Equilibrio} = \frac{30.196,64}{1.305.621,92 - 1.260.882,63} * 100$$

$$\textit{Punto de Equilibrio} = 67,49\%$$

Gráfica

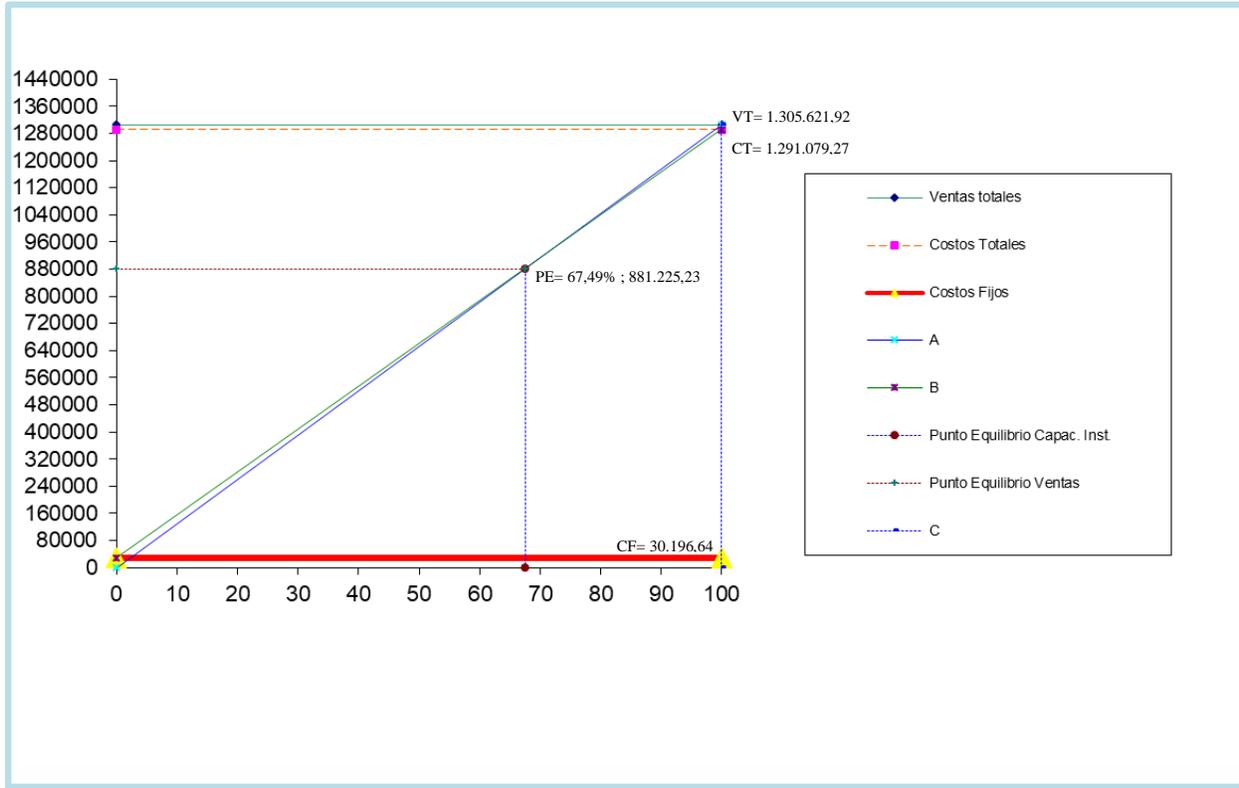


Figura 11: *Punto de Equilibrio año 2024*

Elaborado por: Autora

Interpretación

Luego de la aplicación del punto de equilibrio en la empresa, se determinó que en el año 2024 se tiene un costo total de \$1.291.079,27, resultado de la suma de los costos fijos de \$30.196,64 y los costos variables de \$1.260.882,63; ventas totales de \$1.305.621,92. Dando como resultado que el propietario debe tener un ingreso mínimo de \$881.225,23, a más de trabajar el 67,49% de su capacidad para obtener un equilibrio financiero, mantenerse en el mercado y de esta manera poder cubrir los costos y gastos, que se produzcan en el año, para lo cual el propietario deberá crear e implementar políticas que le permitan incrementar sus ventas.

DISTRIBUIDORA “ARIZA”
CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS FIJOS Y COSTOS VARIABLES
Al 31 de diciembre 2025

TABLA N° 131

RUBROS	AÑO PROYECTADO 2025		
	VALOR	COSTO	
		FIJO	VARIABLE
VENTAS PROYECTADAS 2025	1.436.184,11		
COSTOS DE VENTAS Y PRODUCCIÓN	1.372.556,20		1.372.556,20
SUELDOS Y SALARIOS	19.012,30	19.012,30	
APORTE PATRONAL	2.310,01	2.310,01	
FONDO DE RESERVA	1.583,72	1.583,72	
DÉCIMO TERCER SUELDO	1.584,36	1.584,36	
DÉCIMO CUARTO SUELDO	1.558,07	1.558,07	
HONORARIOS PROFESIONALES	4.048,71		4.048,71
COMBUSTIBLES	11,16		11,16
AGUA POTABLE	522,96		522,96
TELEFONÍA FIJA	417,46		417,46
SERVICIO DE INTERNET	373,33		373,33
IMPUESTOS MUNICIPALES	1.426,12		1.426,12
IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES	25,00		25,00
REGALIAS	649,77	649,77	
DEPRECIACIÓN DE MUEBLES Y ENSERES	25,96	25,96	
DEPRECIACIÓN DE MAQ. Y EQUIPOS	70,31	70,31	
DEPRECIACIÓN DE EDIFICIOS	1.383,75	1.383,75	
DEPRECIACIÓN DE VEHICULO	2.409,11	2.409,11	
SUMINISTROS Y MATERIALES	4.121,46		4.121,46
REPUESTOS	102,74		102,74
SERVICIOS PRESTADOS	544,45		544,45
GASTOS BANCARIOS	1.553,25		1.553,25
TOTAL	1.416.290,21	30.587,36	1.385.702,84

FUENTE: Estado de Resultados Proyectado 2025
ELABORADO POR: La Autora

EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

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

$$\textit{Punto de Equilibrio} = \frac{30.587,36}{1 - \frac{1.385.702,84}{1.436.184,11}}$$

$$\textit{Punto de Equilibrio} = 870.205,65$$

EN FUNCION DE LA CAPACIDAD INSTALADA

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

$$\textit{Punto de Equilibrio} = \frac{30.587,36}{1.436.184,11 - 1.385.702,84} * 100$$

$$\textit{Punto de Equilibrio} = 60,59\%$$

Gráfica

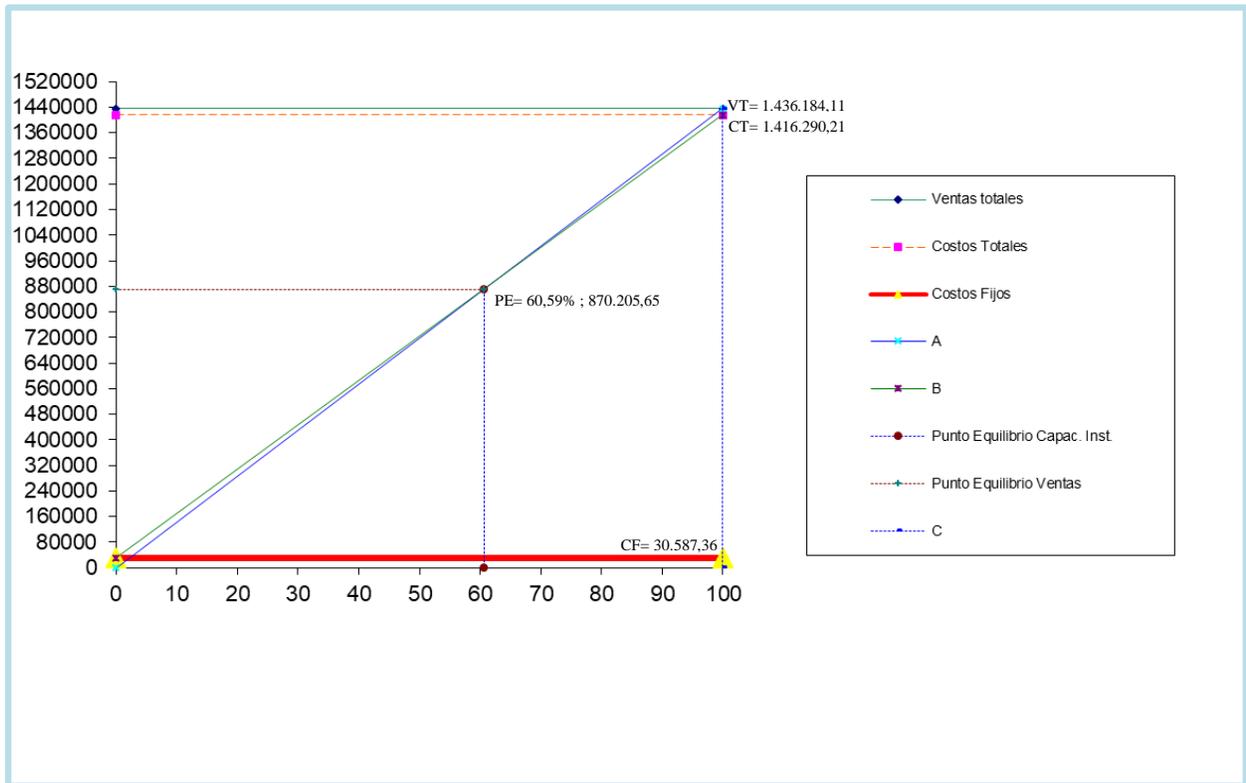


Figura 12: *Punto de Equilibrio año 2025*

Elaborado por: Autora

Interpretación

Luego de la aplicación del punto de equilibrio en la empresa, se determinó que en el año 2025 se tiene un costo total de \$1.416.290,21, resultado de la suma de los costos fijos de \$30.587,36 y los costos variables de \$1.385.702,84; ventas totales de \$1.436.184,11. Dando como resultado que el propietario debe tener un ingreso mínimo de \$870.205,65, a más de trabajar el 60,59% de su capacidad para obtener un equilibrio financiero, mantenerse en el mercado y de esta manera poder cubrir los costos y gastos, que se produzcan en el año, para lo cual el propietario deberá crear e implementar políticas que le permitan incrementar sus ventas.

6.9.9 CÁLCULO DE LA RENTABILIDAD DEL CAPITAL TOTAL

DISTRIBUIDORA “ARIZA” RENTABILIDAD DEL CAPITAL TOTAL (ROE) AÑO 2021 - 2025

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}} \times 100$$

TABLA N° 132

	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024	AÑO 2025
UTILIDAD NETA	22.142,17	28.144,86	34.783,49	42.122,15	50.231,36
PATRIMONIO	204.401,44	222.348,56	242.090,39	263.806,41	287.694,02
ROE	10,833%	12,658%	14,368%	15,967%	17,460%

FUENTE: Estados Financieros Distribuidora “Ariza” 2019
ELABORADO POR: La Autora

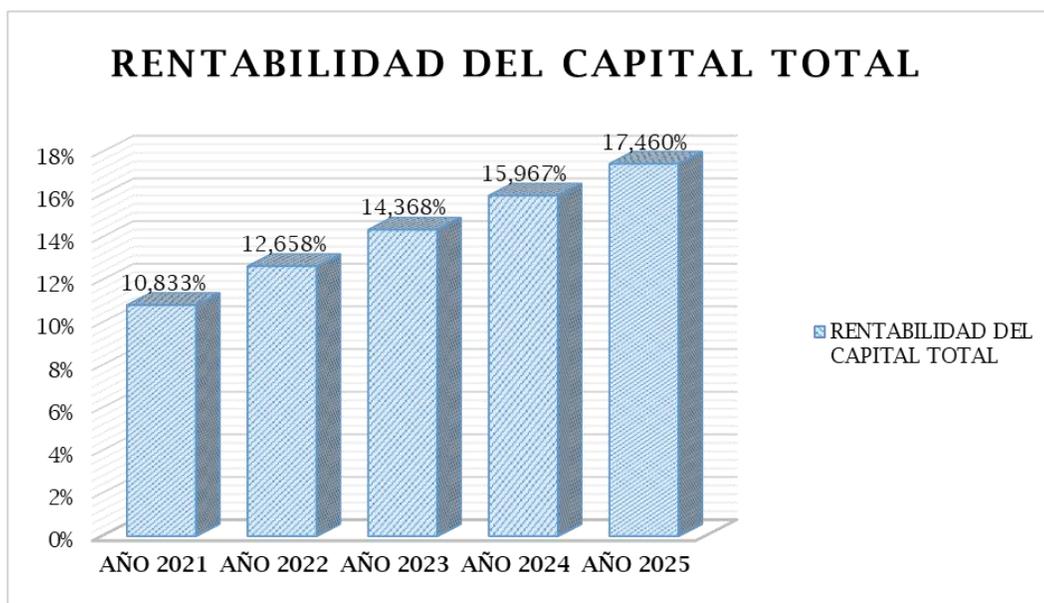


Figura 13: *Rentabilidad del Capital Total*
Elaborado por: Autora

Interpretación

El indicador de Rentabilidad del Capital Total señala el rendimiento que obtiene el propietario de la empresa, de acuerdo al capital que ha invertido, sin tomar en cuenta gastos financieros, impuestos y participación a trabajadores.

La aplicación de este indicador muestra que la empresa para el año 2021 obtuvo un 10,305% de utilidades con respecto a la inversión que realizó el propietario de la empresa, lo que significa que por cada dólar invertido en capital propio se ha generado un rendimiento de \$0,10 centavos, para el año 2022 este será de 12,658% lo que significa que por cada dólar invertido en capital propio se ha generado un rendimiento de \$0,13 centavos, para el año 2023 este será de 14,368% lo que significa que por cada dólar invertido en capital propio se ha generado un rendimiento de \$0,14 centavos, para el año 2024 este será de 15,967% lo que significa que por cada dólar invertido en capital propio se ha generado un rendimiento de \$0,16 centavos y finalmente para el año 2025 este será de 17,460% lo que significa que por cada dólar invertido en capital propio se ha generado un rendimiento de \$0,17 centavos, como se puede evidenciar a medida que van pasando los años la rentabilidad va aumentando, generando un mayor beneficio, por lo que es importante que se lleve a cabo una adecuada administración de los recursos, puesto que entre más alto sea éste resultado es mejor, y así poder incrementar los ingresos, también podrían adoptarse medidas económicas como descuentos, promociones, con la finalidad de incrementar las ventas y por ende la utilidad de la empresa.

6.9.10 CÁLCULO DE LA RENTABILIDAD OPERATIVA DE LOS ACTIVOS

DISTRIBUIDORA “ARIZA”

RENTABILIDAD OPERATIVA DE LOS ACTIVOS (ROA)

AÑO 2021 - 2025

$$ROA = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}} \times 100$$

TABLA N° 133

	AÑO 2021	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024	AÑO 2025
UTILIDAD NETA	22.142,17	28.144,86	34.783,49	42.122,15	50.231,36
ACTIVO TOTAL	266.601,13	290.768,22	317.352,01	346.594,19	378.760,58
ROA	8,305%	9,679%	10,961%	12,153%	13,262%

FUENTE: Estados Financieros Distribuidora “Ariza” 2019
ELABORADO POR: La Autora



Figura 14: *Rentabilidad Operativa de los Activos*
 Elaborado por: Autora

Interpretación

El indicador de Rentabilidad Operativa de los Activos muestra la capacidad del activo para producir utilidades, es decir mide la efectividad total de la administración en la generación de utilidades con sus activos disponibles.

Al analizar la rentabilidad del Activo Total en función de la Utilidad Neta se observa que el rendimiento obtenido para el año 2021 es de 8,305% es decir, que se obtuvo \$0,08 centavos por cada dólar de inversión en Activos, para el año 2022 es de 9,679% es decir, que se obtuvo \$ 0,10 centavos por cada dólar de inversión en Activos, para el año 2023 es de 10,961% es decir, que se obtuvo \$ 0,11 centavos por cada dólar de inversión en Activos, para el año 2024 es de 12,153% es decir, que se obtuvo \$ 0,12 centavos por cada dólar de inversión en Activos, para el año 2025 es de 13,262% es decir, que se obtuvo \$ 0,13 centavos por cada dólar de inversión en Activos, este resultado, como se puede evidenciar con el paso de los años el rendimiento obtenido va en aumento, esto se debe al incremento de las ventas, de igual forma se debe tratar de aumentar dicha utilidad, mediante la disminución de costos y gastos para así obtener un mayor beneficio económico, ya que entre más alto sea este porcentaje es mejor, puesto que más ingresos obtendrá la empresa.



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

FACULTAD JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

“DISTRIBUIDORA ARIZA”

*INFORME DE PLANEACIÓN FINANCIERA,
PERIODO 2021 - 2025*

*AUTORA:
Karen Elizabeth Loayza Asanza*

*PASAJE - ECUADOR
2021*

Pasaje, 19 de agosto del 2021

Sr. Milton Eduardo Zaldumbide Peñarreta

PROPIETARIO DE LA DISTRIBUIDORA ARIZA

Ciudad.-

De mi consideración:

Por medio de la presente me permito poner a su disposición el informe correspondiente a la Planeación Financiera periodo 2021 – 2025 efectuado en la entidad que usted muy acertadamente dirige, con el propósito de brindarle soluciones alternativas a la situación económica, siendo una parte fundamental en el bienestar de la misma, para la correcta toma de decisiones, esperando que los resultados contribuyan a la gestión tanto administrativa como financiera de la empresa.

De esta manera pongo a su consideración los resultados para los fines pertinentes.

Atentamente



Firmado electrónicamente por:

**KAREN
ELIZABETH
LOAYZA ASANZA**

Karen Elizabeth Loayza Asanza

ANALISTA

6.9.11 INFORME DE PLANEACION FINANCIERA A LA “DISTRIBUIDORA ARIZA” PERIÓDO 2021 - 2025

La aplicación de la Planeación Financiera dentro de la empresa es muy importante, ya que permite conocer de manera anticipada las ventas que realizará la empresa, así como los gastos que se podrían ocasionar. Cabe recalcar que la Planeación Financiera es una herramienta importante para conocer el futuro de la inversión realizada y pronosticar el tiempo que la empresa estará en el mercado, para toma de decisiones de forma oportuna y correcta.

Por lo tanto, después de haber realizado la Planeación Financiera en la Distribuidora “Ariza”, periodo 2021-2025 se puede definir que es una herramienta muy importante para conocer cómo podrá estar constituida la empresa en un futuro determinado y así tomar decisiones en el presente y poder llegar al cumplimiento de los objetivos establecido en el proceso de la planeación financiera, la cual ayudará a la empresa a obtener resultados eficientes como se describe a continuación:

PRONÓSTICO DE VENTAS

Tomando como base las ventas realizadas durante el año 2019, se puede observar que se obtuvieron ventas por un valor de \$891.757,34, al establecer un incremento del 10% en los años posteriores se determinó que en el año 2021 se obtendrán ventas valoradas en \$980.933,07 en el año 2022 el valor proyectado es de \$1.079.026,38, durante el año 2023 se obtendrán ventas valoradas en \$1.186.929,02, para el año 2024 se tendrá un valor de \$1.305.621,92 y finalmente para el año 2025 se alcanzará un valor en ventas de \$1.436.184,11, dichas ventas indican que la empresa no requerirá de un financiamiento externo para cumplir sus obligaciones con terceros, puesto que las ventas proyectadas muestran valores considerables, los cuales serán suficientes para cubrir todos los gastos de la empresa y así poder seguir con las actividades normales del negocio, por lo que la

empresa debe tener en cuenta estos datos, para adquirir suficiente inventario que permita satisfacer de manera adecuada la demanda de sus clientes.

PRONÓSTICO DE COMPRAS

Tomando como base las compras realizadas durante el año 2019, se puede observar que se obtuvieron compras por un valor de \$662.249,41, así mismo al establecer un incremento del 10% en compras para los años posteriores, se puede determinar que para el año 2021 las compras pronosticadas serán de \$728.747,35, durante el 2022 las compras realizadas serán de \$801.321,79, para el año de 2023 será de \$881.453,93 así como en el año 2024 se realizarán compras por un valor de \$969.599,36 y finalmente para el año 2025 se alcanzará un valor en compras de \$1.066.559,30, por lo tanto, al realizar un incremento en las ventas, ocurrirá lo mismo con las compras, por lo que se deberá prever los inventarios de manera adecuada, evitando así desabastecimientos de productos que se requieran para seguir con el giro normal del negocio, así la empresa en los siguientes períodos económicos podrá continuar con sus operaciones de manera eficiente, obteniendo una rentabilidad por ello y del mismo modo podrá cumplir con sus obligaciones sin ningún inconveniente.

PROGRAMA DE ENTRAS Y SALIDAS DE EFECTIVO

Para el desarrollo del Programa de Entradas de Efectivo se ha considerado que la Distribuidora “Ariza”, tanto ventas como compras se efectuarán en un 80% en efectivo y a crédito en un 20%, siendo así que las ventas a crédito deben ser proporcionadas solamente a clientes recurrentes, en los que la empresa haya depositado su confianza.

El programa de entradas de efectivo proyectadas recolecta la información proyectada de la cuenta ventas, obteniendo un total de ingresos operacionales para el año 2021 de \$979.364,19, para el año

2022 de \$1.077.300,61, para el año 2023 de \$1.185.030,67, para el año 2024 de \$1.303.533,73 y para el año 2025 de \$1.433.887,11.

Por otro lado, el programa de salidas de efectivo proyectadas recolecta la información proyectada de la cuenta compras, obteniendo un total de egresos operacionales para el año 2021 de \$ 727.625,04, para el año 2022 de \$ 800.387,55, para el año 2023 de \$ 880.426,30, para el año 2024 de \$ 968.468,93 y para el año 2025 de \$ 1.065.315,83.

PROGRAMA DE SALIDAS EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

El programa de salidas en función de las ventas, refleja las proyecciones de todos los gastos que intervienen en la empresa, cabe destacar que para realizar las proyecciones se analizó cada una de las cuentas del gasto que se encuentran en el estado de resultados, para obtener mejores estimaciones y resultados más precisos, que permitan analizar de mejor manera la situación futura de la empresa alcanzando un total de gastos para el año 2021 de \$39.400,26, para el año 2022 de \$41.196,68, para el año 2023 de \$43.141,08, para el año 2024 de \$45.247,79 y finalmente para el año 2025 de \$47.532,55.

PRESUPUESTO DE EFECTIVO

La elaboración del presupuesto de efectivo permite determinar el total de efectivo disponible que dispondrá la empresa Distribuidora “Ariza” para el periodo pronosticado 2021 – 2025, por lo que se puede observar la existencia de un saldo de efectivo excedente que aumenta a medida que transcurren los años, dinero que puede ser reinvertido en la empresa o en inversiones a corto plazo que generen un rendimiento financiero. Dicho excedente se debe a que los ingresos se incrementan debido a las ventas realizadas, del mismo modo ocurre con los gastos, puesto que al incrementar las ventas también aumentan los gastos que incurren en la empresa.

Es así que para el año 2021 el saldo de efectivo excedente es de \$257.772,25; para el año 2022 el saldo efectivo excedente es de \$493.488,63; para el año 2023 el saldo efectivo excedente es de \$754.951,91; en el año 2024 el saldo efectivo excedente es de \$1.044.768,92 y para finalizar en el año 2025 el saldo efectivo excedente es de \$1.365.807,65.

En lo que respecta al efectivo inicial de igual manera también aumenta de forma considerable con el paso de los años, es así que para el año 2021 el valor del efectivo inicial es de \$55.433,36; para el año 2022 el valor del efectivo inicial es de \$267.772,25, para el año 2023 el valor del efectivo inicial es de \$503.488,63; para el 2024 el valor del efectivo inicial es de \$764.951,91; y finalmente para el año 2025 el valor del efectivo inicial es de \$1.054.768,92. Valores que van en aumento de manera significativa en el transcurso de los años, determinando así que no existirán pérdidas con el paso del tiempo.

Por lo tanto, es recomendable utilizar dichos excedentes que se lograrán durante el periodo pronosticado, para reinvertirlos en la empresa, puede ser en la incrementación de su capacidad instalada, publicidad para dar a conocer de mejor manera la misma, inversiones que generen un beneficio adicional o invertir en nuevas líneas de productos.

ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA

El Estado de Resultados proforma refleja el método contable de acumulaciones, bajo el cual los ingresos, los costos y los gastos se comparan dentro de periodos de tiempo idénticos; describe en forma comprendida las transacciones que darán como resultado una pérdida o una ganancia para el propietario de la empresa.

El Estado de Resultados de la empresa muestra un incremento en lo que respecta a las ventas, evidenciando que para el año 2021 la empresa tendrá unas ventas de \$980.933,07; para el año 2022

la empresa tendrá una ventas de \$1.079.026,38; para el año 2023 la empresa tendrá una ventas de \$1.186.929,02 para el año 2024 la empresa tendrá una ventas de \$1.305.621,92; y finalmente en el año 2025 la empresa tendrá una ventas de \$1.436.184,11; lo que indica que para los próximos cinco años las ventas incrementaran de acuerdo al objetivo establecido en un 10%, teniendo resultados sumamente favorables para la empresa.

A pesar del aumento de los costos y el aumento de los gastos que se tendrán en los próximos cinco años proyectados, las utilidades también van en aumento, es así que para el año 2021 la utilidad neta de la empresa es de \$22.142,17; en el año 2022 la utilidad neta de la empresa es de \$28.144,86; para el año 2023 la utilidad neta de la empresa es de \$34.783,49; para el año 2024 la utilidad neta de la empresa es de \$42.122,15 y finalmente en el año 2025 la utilidad neta de la empresa es de \$50.231,36.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA

El Estado de Situación Financiera proforma se define como el estado que presenta la situación financiera de una empresa en una fecha futura, se utiliza para mostrar el efecto de las operaciones planeadas de la empresa sobre la situación financiera de la misma, además es útil como medio para reunir las cifras presupuestadas con el fin de revisar su consistencia.

Para realizar el Estado de Situación Financiera Proforma se considera que, si las ventas aumentan de igual manera aumentarán el activo, el pasivo y el patrimonio de la empresa. Es por ello, que para el año 2021 los activos de la empresa ascienden a \$266.601,13, para al año 2022 los activos de la empresa ascienden a \$290.768,22; para al año 2023 los activos de la empresa ascienden a \$317.352,01; para al año 2024 los activos de la empresa ascienden a \$346.594,19; y de manera final para el año 2025 los activos de la empresa ascienden a \$378.760,58.

En cuanto al grupo de los pasivos para el año 2021 los pasivos de la empresa ascienden a \$62.199,69, para al año 2022 los pasivos de la empresa ascienden a \$68.419,66; para al año 2023 los pasivos de la empresa ascienden a \$75.261,62 para al año 2024 los pasivos de la empresa ascienden a \$82.787,78; y de manera final para el año 2025 los pasivos de la empresa ascienden a \$91.066,56, existiendo un incremento con el paso de los años.

PUNTO DE EQUILIBRIO

La empresa para que en el año 2021 pueda cubrir con los costos que se le presentarán deberá vender \$ 935.192,88 y trabajar 95,34% de su capacidad instalada para obtener un equilibrio, para que en el año 2022 pueda cubrir con los costos que se le presentarán deberá vender \$913.009,44 y trabajar 84,61% de su capacidad instalada, para que en el año 2023 pueda cubrir con los costos que se le presentarán deberá vender \$895.287,94 y trabajar 75,43% de su capacidad instalada, para que en el año 2024 pueda cubrir con los costos que se le presentarán deberá vender \$ 881.225,23 y trabajar 67,49% de su capacidad y finalmente para que en el año 2025 pueda cubrir con los costos que se le presentarán deberá vender \$ 870.205,65 trabajar 60,59% de su capacidad instalada, para lo cual el propietario deberá crear e implementar políticas que le permitan incrementar sus ventas y así poder mantener su posición en el mercado y cubrir sus costos y gastos.

RENTABILIDAD DEL CAPITAL TOTAL (ROE)

El indicador de Rentabilidad del Capital Total señala el rendimiento que obtiene el propietario de la empresa, de acuerdo al capital que ha invertido, sin tomar en cuenta gastos financieros, impuestos y participación a trabajadores.

La aplicación de este indicador muestra que la empresa para el año 2021 obtuvo un 10,305% de utilidades con respecto a la inversión que realizó el propietario de la empresa, lo que significa que

por cada dólar invertido en capital propio se ha generado un rendimiento de \$0,10 centavos, para el año 2022 este será de 12,658% lo que significa que por cada dólar invertido en capital propio se ha generado un rendimiento de \$0,13 centavos, para el año 2023 este será de 14,368% lo que significa que por cada dólar invertido en capital propio se ha generado un rendimiento de \$0,14 centavos, para el año 2024 este será de 15,967% lo que significa que por cada dólar invertido en capital propio se ha generado un rendimiento de \$0,16 centavos y finalmente para el año 2025 este será de 17,460% lo que significa que por cada dólar invertido en capital propio se ha generado un rendimiento de \$0,17 centavos, como se puede evidenciar a medida que van pasando los años la rentabilidad va aumentando, generando un mayor beneficio, por lo que es importante que se lleve a cabo una adecuada administración de los recursos, puesto que entre más alto sea éste resultado es mejor, y así poder incrementar los ingresos, también podrían adoptarse medidas económicas como descuentos, promociones, con la finalidad de incrementar las ventas y por ende la utilidad de la empresa.

RENTABILIDAD OPERATIVA DE LOS ACTIVOS (ROA)

El indicador de Rentabilidad Operativa de los Activos muestra la capacidad del activo para producir utilidades, es decir mide la efectividad total de la administración en la generación de utilidades con sus activos disponibles.

Al analizar la rentabilidad del Activo Total en función de la Utilidad Neta se observa que el rendimiento obtenido para el año 2021 es de 8,305% es decir, que se obtuvo \$0,08 centavos por cada dólar de inversión en Activos, para el año 2022 es de 9,679% es decir, que se obtuvo \$ 0,10 centavos por cada dólar de inversión en Activos, para el año 2023 es de 10,961% es decir, que se obtuvo \$ 0,11 centavos por cada dólar de inversión en Activos, para el año 2024 es de 12,153% es decir, que se obtuvo \$ 0,12 centavos por cada dólar de inversión en Activos, para el año 2025 es

de 13,262% es decir, que se obtuvo \$ 0,13 centavos por cada dólar de inversión en Activos, este resultado, como se puede evidenciar con el paso de los años el rendimiento obtenido va en aumento, esto se debe al incremento de las ventas, de igual forma se debe tratar de aumentar dicha utilidad, mediante la disminución de costos y gastos para así obtener un mayor beneficio económico, ya que entre más alto sea este porcentaje es mejor, puesto que más ingresos obtendrá la empresa.

CONCLUSIONES DEL INFORME DE PLANEACIÓN FINANCIERA

La planeación financiera, es una herramienta muy útil, que permitió al propietario de la Distribuidora “Ariza”, conocer las posibles ganancias, que podría obtener durante el periodo 2021-2025, las cuales podrán ser invertidas para el desarrollo y crecimiento de la empresa; contribuyendo a la toma de decisiones oportunas, mediante el análisis de las proyecciones de ingresos, costos, gastos y los estados financieros proforma. Además, la planeación financiera permite proponer metas y estrategias que ayuden al personal a centrarse en su respectivo trabajo, alcanzando el éxito de la empresa.

Luego de haber realizado la Planeación Financiera, se obtienen las siguientes conclusiones:

1. Se ha realizado una Planeación Financiera en la Distribuidora “Ariza”, que permitió determinar las ventas y las compras que se obtendrán para el periodo pronosticado año 2021- 2025, logrando así programar actividades y procedimientos que se desarrollarán a largo plazo y de esta manera poder conocer el desempeño financiero que obtendrá la empresa, siendo así que durante el año 2021 se obtendrán ventas por un valor de \$980.933,07 en el año 2022 se obtendrán ventas por un valor de \$1.079.026,38, en el año 2023 se obtendrán ventas por un valor de \$1.186.929,02, para el año 2024 se obtendrán ventas por un valor de \$1.305.621,92 y finalmente para el año 2025 se alcanzará un valor

en ventas de \$1.436.184,11. Del mismo modo ocurre con las compras, para el año 2021 las compras serán de \$728.747,35, durante el 2022 las compras serán \$801.321,79, para el año de 2023 las compras serán \$881.453,93 para el año 2024 las compras serán \$969.599,36 y finalmente para el año 2025 el valor en compras será de \$1.066.559,30.

2. Se puede observar la existencia de un saldo de efectivo excedente que aumentará a medida que transcurren los años, es así que en el año 2021 el saldo de efectivo excedente es de \$257.772,25; en el año 2022 es de \$493.488,63; para el año 2023 se tiene \$754.951,91; en el año 2024 se tiene \$1.044.768,92 y para finalizar en el año 2025 se obtendrá \$1.365.807,65, dicho excedente se debe a que los ingresos se incrementan debido a las ventas realizadas, del mismo modo ocurre con los gastos, puesto que al incrementar las ventas también aumentan los gastos
3. El Estado de Resultados Proforma permitió determinar la utilidad que se generará para el periodo pronosticado año 2021 – 2025, es así que para el año 2021 la utilidad neta es de \$22.142,17; en el año 2022 la utilidad neta es de \$28.144,86; para el año 2023 la utilidad neta es de \$34.783,49; para el año 2024 la utilidad neta es de \$42.122,15 y finalmente en el año 2025 la utilidad neta es de \$50.231,36, lo que significa que para el periodo pronosticado la empresa tendrá una estructura financiera sólida.

RECOMENDACIONES DEL INFORME DE PLANEACIÓN FINANCIERA

Luego de haber realizado la Planeación Financiera, se obtienen las siguientes recomendaciones:

1. Tener en cuenta los datos obtenidos en la aplicación de la planeación financiera, donde se puede evidenciar los resultados que obtendrá la empresa en un período determinado, lo que ayudará al crecimiento empresarial y a tomar decisiones de forma oportuna y correcta, por

lo tanto, al existir un incremento del 10% en las ventas, se debe prever los inventarios de manera adecuada para así poder cubrir las necesidades de cada uno de los departamentos en cuanto a materiales y productos que se requieran para ejecutar sus funciones de manera eficiente.

2. Utilizar los excedentes que se obtendrán de acuerdo al Presupuesto de Efectivo para reinvertirlos en la empresa, puede ser en la incrementación de su capacidad instalada, ampliar su catálogo de productos, invertir en publicidad o promociones que atraigan a más clientes.
3. Aprovechar y tener en cuenta la utilidad que se generará en la empresa durante el período pronosticado, año 2021 – 2025, para realizar inversiones que generen un beneficio económico adicional, es decir una ganancia, y así lograr obtener autonomía financiera.

7 DISCUSIÓN

El motivo primordial para realizar este trabajo de tesis es aportar a la Distribuidora “Ariza”, con información generada a través del proceso de la Planeación Financiera en base a los estados financieros proporcionados del año 2019, en donde se determinó que no se han realizado pronósticos de ingresos, pronósticos de gastos, ni presupuestos de efectivo impidiendo evaluar y calcular las necesidades financieras futuras que pueda tener la empresa, del mismo modo tampoco se han realizado proyecciones de los Estados Financieros, por ende, no se conoce los niveles de utilidad que podría llegar a alcanzar la empresa.

Es por ello, que para dar cumplimiento a los objetivos tanto general como específicos se procedió a realizar una Planeación Financiera en la “Distribuidora Ariza”, iniciando con una entrevista al propietario y a la contadora de la empresa donde se pudo determinar las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de la empresa, posteriormente se continuo con la aplicación de los indicadores en base a los estados financieros del año 2019, con el propósito de conocer la situación económica- financiera de la empresa.

Seguidamente se procedió con la ejecución de la Planeación del Efectivo que consiste en la elaboración del pronóstico de ventas y de compras para el periodo 2021-2025, tomando como base los datos históricos de ventas y de compras obtenidos de forma mensual durante el año 2019, utilizando el método de incremento porcentual, en el que se determinó un incremento del 10% de acuerdo a los objetivos propuestos, cuyas ventas proyectadas para el año 2021 serán de \$980.933,07, para el año 2022 de \$1.079.026,38, para el año 2023 de \$1.186.929,02, para el año 2024 de \$1.305.621,92 y para el año 2025 de \$1.436.184,11 y cuyas compras proyectadas para el año 2021 serán de \$728.474,35, para el año 2022 de \$801.321,79, para el año 2023 de \$881.453,96, para el año 2024 de \$ 969.599,36 y para el año 2025 de \$1.066.559,30.

Para posteriormente proceder con los programas de entradas y salidas de efectivo, con el fin de determinar los ingresos y gastos futuros que tendrá la empresa para el período pronosticado; también se elaboró el presupuesto de efectivo que permitió prever la futura disponibilidad de efectivo con la que contará la empresa, en el que se determinó que en los próximos cinco años dispondrá de excedentes, siendo así que para el año 2021 existirá un excedente de \$257.772,25; en el año 2022 de \$493.488,63; en el año 2023 de \$754.951,91; en el año 2024 de \$1.044.768,92 y en el año 2025 de \$1.365.807,65, generando una mayor utilidad, lo que significa que dispondrá de los recursos suficientes para el desarrollo de sus actividades y posibles inversiones.

Además, se elaboró los Estados Financieros Proforma de acuerdo al volumen de las ventas, los cuales darán las pautas necesarias para tomar decisiones correctas y brindar soluciones que contribuirán al mejoramiento de la empresa. Siendo así que los Estados Financieros tuvieron un incremento considerable a los del año base, el Estado de Resultados del año 2019 con una utilidad de \$16.717,16; mientras que en el 2025 llegará a una utilidad de \$50.231,36 y el Balance General en el año 2019 fue de \$244.631,05 y en el 2025 este asciende a \$378.760,58 lo cual es muy beneficioso para la empresa. Estos estados sirvieron de base para determinar el Punto de Equilibrio, el cual indica el nivel de ventas necesario que debe efectuar la empresa para mantener su posicionamiento financiero.

Por lo tanto, es preciso indicar que la aplicación del proceso de la Planeación Financiera se efectuó mediante datos reales proporcionados por la contadora de la empresa, por lo tanto, el desarrollo de la Planeación Financiera brinda información pertinente para el crecimiento económico de la misma. El presente trabajo de tesis servirá como guía para la empresa, con el objetivo primordial de contribuir a la eficiente toma de decisiones de forma correcta y oportuna, direccionadas a seguir impulsando el fortalecimiento y desarrollo económico de la misma.

8 CONCLUSIONES

Una vez realizado el trabajo de tesis titulado “Planeación Financiera en la “Distribuidora Ariza” del cantón Pasaje, Provincia Del Oro, Período 2021-2025” se ha podido llegar a las siguientes conclusiones:

- Se efectuó un diagnóstico que permitió realizar un análisis del entorno financiero, mediante la herramienta Matriz FODA, que ayudó a conocer tanto los Factores Internos (fortalezas y debilidades) como los Factores Externos de la empresa (oportunidades y amenazas), permitiendo así conocer la estructura administrativa y financiera que posee la misma y que contribuirá a mejorar la capacidad organizativa y competitiva.
- Se realizó un Análisis a los estados financieros, con el propósito de determinar la situación económica y financiera dentro de la empresa en un momento determinado, razón por la cual, se pudo determinar que la empresa posee la liquidez suficiente \$3.89 para hacer frente sus deudas a corto plazo, con una reposición de inventarios de 64 días y posee un nivel de endeudamiento de 23,11% siendo un resultado significativo, puesto que esto significa que la empresa se encuentra comprometida con terceros, ocasionando que pueda llegar a perder su autonomía, información que ayudara a su propietario a tomar decisiones correctas para el mejor funcionamiento de la misma.
- Se realizó el Presupuesto de Efectivo que permitió conocer las entradas y salidas de dinero, para el manejo eficiente y eficaz de las operaciones que podrían originarse durante un periodo económico específico, dando como resultado la existencia de un saldo de efectivo excedente que aumentará a medida que transcurren los años, es así que en el año 2021 el saldo de efectivo excedente es de \$257.772,25; en el año 2022 es de \$493.488,63; para el

año 2023 se tiene \$754.951,91; en el año 2024 se tiene \$1.044.768,92 y para finalizar en el año 2025 se obtendrá \$1.365.807,65.

- Los Estados Financieros Proforma permitieron conocer los posibles resultados que se puedan presentar en un futuro, para aprovechar al máximo los recursos disponibles y conocer las utilidades futuras que puedan presentarse en la empresa, siendo así que para el año 2021 la utilidad neta es de \$22.142,17; en el año 2022 se obtendrá \$28.144,86; para el año 2023 se obtendrá \$34.783,49; para el año 2024 se obtendrá \$42.122,15 y finalmente en el año 2025 se obtendrá \$50.231,36, lo que significa que para el periodo pronosticado 2021-2025 la empresa tendrá una estructura financiera sólida.

9 RECOMENDACIONES

Una vez realizado el trabajo de tesis titulado “Planeación Financiera en la “Distribuidora Ariza” del cantón Pasaje, Provincia Del Oro, Período 2021-2025” se ha podido llegar a las siguientes recomendaciones:

- Es necesario que el propietario, aplique como estrategia la elaboración y análisis de una matriz FODA de forma anual, para poder identificar tanto factores internos como externos, que permitan disminuir las debilidades, incrementar sus fortalezas, aprovechar oportunidades y afrontar amenazas, para conocer el nivel de intervención que posee la empresa en el entorno y así administrar correctamente los recursos económicos y financieros, que ayuden a incrementar su desarrollo, permitiendo poder mantenerse a un nivel competitivo en el mercado.
- Es necesario un Análisis Financiero de forma anual, para conocer la situación económico - financiero de la empresa que 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 que ayuden a una mayor rotación de inventarios, realizando promociones y descuentos para que de esta manera la empresa pueda posicionarse en el mercado.
- Tomar en cuenta el presupuesto de efectivo realizado, el cual proveerá información sobre los excedentes esperados para los periodos económicos proyectados, lo cual permitirá tomar decisiones acertadas para prever el efectivo del que podrá disponer y cumplir con sus obligaciones futuras, excedente que podrá ser reinvertirlo en la empresa o en alguna otra inversión que genere algún beneficio económico.

- Tomar en cuenta los Estados Financieros Proforma realizados debido a que son de vital importancia, ya que permitirán conocer la situación económica y financiera que la empresa obtendrá en los próximos años, información que servirá para una correcta utilización de los recursos, toma de decisiones, cumplimiento de obligaciones con terceros y prever efectos negativos que puede llegar a afectar el capital de la empresa.

10 BIBLIOGRAFÍA

- Acosta, C. B. (2016). *Fundamentos Contables Básicos*. Sangolqui, Ecuador: Universidad de las Fuerza Armadas ESPE.
- Armijos. T, N. (2016). *Planeación Financiera a La Empresa Reencauchadora El Oro de la Ciudad de Machala Provincia de El Or, Periodo 2015-2020*. Universidad Ncional de Loja, Loja.
- Arredondo G., M. (2016). *Contabilidad y análisis de costos*. Grupo Editorial Patria.
- Baena T, D. (2010). *Análisis Financiero: enfoque, proyecciones financiera*. Colombia, Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Baena T., D. (2014). *Análisis Financiero: Enfoque y Proyecciones*. Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=1Xs5DwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=An%C3%A1lisis+financiero&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwi_3Ibo89LqAhUrUt8KHRcLCF4Q6AEwBHoECAUQA#v=onepage&q&f=true
- Blandez R., M. (2014). *Proceso Administrativo*. México: Editorial Digital UNID.
- Córdoba P., M. (2012). *Gestión Financiera*. Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones.
- Córdoba P., M. (2014). *Análisis Financiero*. Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones.
- Díaz C., M., Parra H., R., & López C, L. (2016). *Presupuestos: Enfoque para la Planeación Financiera*. Colombia: Pearson.
- Díaz C., M., Parra H., R., & López C., L. (2012). *Presupuestos: Enfoque para la Planeación Financiera*. Colombia: Pearson.

- Espejo J., L., & López, G. (2018). *Contabilidad General. Enfoque con Normas Internacionales de Información Financiera*. Loja: Ediloja.
- Gamboa S., J., & Santiago C., N. (2017). *Introducción a la Contabilidad General*. Ambato, Ecuador: Megagraf Imprenta.
- García L., O. (2003). *Valoración de empresas, gerencia de valor y EVA*. Colombia: Prensa Moderna.
- García P., E. (2020). *Empresa y Administración*. España: Paraninfo.
- Gil A., A. (2004). *Introducción al Análisis Financiero*. España: Club Universitario.
- Gitman L., J., & Zutter C., J. (2012). *Principios de Administración Financiera*. México: Pearson.
- Goig M., R., Quintanal D., J., & Trillo M., M. (2021). *La matriz DAFO: un recurso en el contexto socioeducativo*. Madrid, España: UNED - Universidad Nacional de Educación a Distancia.
- Gutiérrez C., J., & Gutiérrez G., D. (2018). *Planeación Financiera y Gestión del Valor*. Bogotá: Ecoe Ediciones. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=-y1TDwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=Planeaci%C3%B3n+financiera+y+gesti%C3%B3n+del+valor&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwj66Zva89LqAhUwTt8KHUOwAlkQ6AEwAHoECAAQAg#v=onepage&q&f=true>
- Gutiérrez C., J., & Gutiérrez G., D. (2018). *Planeación Financiera y Gestión del Valor*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Hellriegel, D., Jackson, S., & Slocum, J. (2017). *Administración: Un enfoque basado en competencias*. México: Cengage Learning.
- Lavalle B, A. (2017). *Análisis Financiero*. México: Editorial Digital UNID.

Luna G., A. (2014). *Administración Estratégica*. México: Grupo Editorial Patria.

Luna G., A. (2015). *Proceso Administrativo*. México: Grupo Editorial Patria. Obtenido de https://books.google.com.gt/books?id=b8_hBAAAQBAJ&printsec=copyright&hl=es#v=onepage&q&f=false

Madroño C, M. (2016). *Administración Financiera del Circulante*. Mexico: Instituto Mexicano de Contadores Públicos.

Madroño C., M. (2016). *Administración Financiera del Circulante*. Mexico: Instituto Mexicano de Contadores Públicos.

Maza Q., C. (2019). *Planificación Financiera en la Cooperativa de Ahorro y Credito Catamayo Ltda., del caton Catamayo, periodo 2018-2022*.

Mendoza R., C., & Ortiz T., O. (2016). *Contabilidad Financiera para Contaduría y Administración*. Colombia: Ecoe Ediciones. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=CHY2DAAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=introduccion+a+la+contabilidad+2016&hl=es419&sa=X&ved=2ahUKEwiL1N2HhNLqAhUyTd8KHb4FCPgQ6AEwAHoECAMQAg#v=onepage&q&f=true>

Morales C., A., & Morales C, J. (2014). *Planeación Financiera*. México: Grupo Editorial Patria.

Morales C., A., Alcover M, F., & Morales C, J. (2014). *Administración Financiera*. México: Grupo Editorial Patria.

Núñez A., L. (2016). *Finanzas I: Contabilidad, Planeación y Administración Financiera*. México: Instituto Mexicano de Contadores Publicos.

- Ortiz A, H. (2018). *Análisis Financiero aplicado, bajo NIIF*. Bogotá, Colombia: Universidad Externado. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=lzWjDwAAQBAJ&pg=PT4&lpg=PT4&dq=ortiz%20anaya%202015%2016%20edicion&source=bl&ots=GcaV-426iB&sig=ACfU3U0FgZKMDuVLYZz0o9flbtcb-_LOQg&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwirmYvUg8fpAhVhc98KHaz7CggQ6AEwAXoECAoQAQ&fbclid=IwAR2XxObQ0-8
- Padilla M., M. (2017). *Aplicación de Análisis Financiero*. Ambato, Ecuador: Editorial Ambato.
- Paredes, J. (2017). Planificación financiera ante la perspectiva organizacional en empresas cementeras del Estado. *Económicas CUC* 38: (1), 106. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/6059103.pdf>
- Ramírez C., C. (2010). *Fundamento de Administración*. Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones.
- Ramírez R., J. (2017). Procedimiento para la elaboración de un análisis FODA como una herramienta de planeacion estratégica en las empresas. 55.
- Rivadeneira U., M. (2014). *La Elaboración de Presupuestos en Empresas Manufactureras*. España: Fundación Universitaria Andaluza Inca Garcilaso. Obtenido de <https://www.eumed.net/libros-gratis/2014/1376/index.htm>
- Robbins, S., & Coulter, M. (2014). *Administración*. México: Pearson.
- Robles R., C. (2012). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: Red Tercer Milenio.
- Robles R., C. (2012). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: Red Tercer Milenio.

Rojas L., M., & Medina M., L. (2012). *Planeación Estratégica: Fundamentos y Casos*. Colombia: Ediciones de la U.

Thompson Jr, A., Peteraf, M., Gamble, J., & Strickland, A. (2012). *Administración Estratégica Teorías y Casos*. México: Mc Graw Hill.

Van Horne , J., & Wachowicz, J. (2010). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: Pearson.

Zapata S, P. (2011). *Contabilidad General*. Bogotá: Mc Graw Hill.

Zapata S., P. (2017). *Contabilidad General*. Bogotá: Alfaomega.

ANEXOS

DISTRIBUIDORA "ARIZA"

De: ZALDUMBIDE PEÑARRETA MILTON EDUARDO

RESUMEN DE VENTAS MENSUALES

AÑO 2019

MESES	TOTAL VENTAS
Enero	89.289,56
Febrero	61.708,03
Marzo	77.241,96
Abril	70.294,71
Mayo	65.693,42
Junio	67.810,06
Julio	78.471,15
Agosto	84.766,66
Septiembre	60.409,71
Octubre	73.431,46
Noviembre	84.196,31
Diciembre	78.444,31
TOTAL	891.757,34

DISTRIBUIDOR
"ARIZA"
Dir: Bolívar y Colón y J. Montal
Telf.: 2914740

Sr. Milton Eduardo Zaldumbide Peñarreta
PROPIETARIO DE LA "DISTRIBUIDORA ARIZA"
RUC: 0700794765001

DISTRIBUIDORA "ARIZA"

De: ZALDUMBIDE PEÑARRETA MILTON EDUARDO
RESUMEN DE COMPRAS MENSUALES
AÑO 2019

MESES	COMPRAS 2019
Enero	70.169,28
Febrero	40.451,27
Marzo	42.590,86
Abril	54.108,31
Mayo	51.263,78
Junio	42.038,19
Julio	64.102,81
Agosto	68.385,59
Septiembre	52.968,78
Octubre	58.593,96
Noviembre	75.111,19
Diciembre	42.465,39
TOTAL	662.249,41

DISTRIBUIDOR
"ARIZA"
Dir: Bolívar y Colón y J. Montal
Telf.: 2914740

Sr. Milton Eduardo Zaldumbide Peñarreta
PROPIETARIO DE LA "DISTRIBUIDORA ARIZA"
RUC: 0700794765001

"DISTRIBUIDORA ARIZA"

De: ZALDUMBIDE PEÑARRRETA MILTON EDUARDO
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019.
(EN DOLARES AMERICANOS)

1.	ACTIVO			
1.01.	ACTIVO CORRIENTE			219.700,78
1.01.01.	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO		55.433,36	
1.01.01.01.	CAJA	351,60		
1.01.01.01.0	Caja General	<u>351,60</u>		
1.01.01.02.	BANCOS		55.081,76	
1.01.01.02.0	Banco de Machala	39.338,39		
1.01.01.02.0	Banco de Pichincha	2.678,69		
1.01.01.02.0	Banco del Pacifico	<u>13.064,68</u>		
1.01.03.	INVENTARIOS			
1.01.03.06.	INVENTARIOS DE PROD. TERM. Y MERCAD. ALM. COMPRADO		150.896,50	
1.01.03.06.0	Inventario de Mercadería		<u>150.896,50</u>	
1.01.05.	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES		13.370,92	
1.01.05.01.	CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (IVA)		6.700,28	
1.01.05.01.0	Crédito Tributario IVA Compras	5.078,71		
1.01.05.01.0	Crédito Tributario Retención IVA	<u>1.621,57</u>		
1.01.05.02.	CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (I. R.)		6.670,64	
1.01.05.02.0	Crédito Tributario de años anteriores			
1.01.05.02.0	Impuestos Retenidos	3.406,81		
1.01.05.02.0	Anticipo de impuesto a la renta	<u>3.263,83</u>		
1.02.	ACTIVO NO CORRIENTE			24.930,27
1.02.01.	PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO		46.875,42	
1.02.01.02	EDIFICIOS	30.750,00		
1.02.01.05	MUEBLES Y ENSERES	288,39		
1.02.01.06	MAQUINARIA Y EQUIPO	261,21		
1.02.01.08	EQUIPO DE COMPUTACION	72,20		
1.02.01.09	VEHICULOS, EQUIPOS DE TRANSPORTE Y EQUIPO CAMINERO	<u>15.503,62</u>		
1.02.01.12.	(-) DEPRECIACION ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y E		21.945,15	
1.02.01.12.0	(-) Dep. Acum. Edificios	17.720,43		
1.02.01.12.0	(-) Dep. Acum. Muebles y Enseres	200,06		
1.02.01.12.0	(-) Dep. Acum. Maquinaria y Equipo	344,07		
1.02.01.12.0	(-) Dep. Acum. Vehículo	<u>3.680,59</u>		
	Total: ACTIVO			<u><u>244.631,05</u></u>
2.	PASIVO			
2.01.	PASIVO CORRIENTE			56.545,17
2.01.03.	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR		55.623,65	
2.01.03.01.	LOCALES		55.623,65	
2.01.03.01.0	Cuentas por Pagar proveedores	5.623,65		
2.01.03.01.0	Tarjeta empresarial	<u>50.000,00</u>		
2.01.07.	OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES		921,52	
2.01.07.01.0	RETENCIONES EN LA FUENTE DEL IMP. RTA.		615,38	
2.01.07.01.0	Ret. Fte. Imp. Rta. 1%	613,81		
2.01.07.01.0	Ret. Fte. Imp. Rta. 2%	<u>1,57</u>		
2.01.07.01.0	RETENCIONES EN LA FUENTE IVA		3,00	
2.01.07.01.0	Ret. Fte. IVA 70%	<u>3,00</u>		
2.01.07.03.	CON EL IESS		303,14	
2.01.07.03.0	Aporte Personal por pagar	132,63		
2.01.07.03.0	Aporte Patronal por pagar	<u>170,51</u>		
	Total: PASIVO			
3.	PATRIMONIO			188.085,88
3.01.	CAPITAL		188.085,88	
3.01.01	CAPITAL SUSCRITO o ASIGNADO	<u>188.085,88</u>		
	Total: CAPITAL			<u><u>188.085,88</u></u>
	Total: PASIVO MAS PATRIMONIO			<u><u>244.631,05</u></u>



Sr. Milton Eduardo Zaldumbide Peñarreta
PROPIETARIO



Ing. Leydi Rocibel Romero Rodas
CONTADORA

"DISTRIBUIDORA "ARIZA"

De: ZALDUMBIDE PEÑARRETA MILTON EDUARDO
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019
(EN DOLARES AMERICANOS)

4.	INGRESOS			
4.1.	INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS			910.594,51
4.1.01.	VENTA DE BIENES		891.757,34	
4.1.01.01	Ventas de Bienes 12%	879.107,95		
4.1.01.02	Ventas de Bienes 0%	<u>12.649,39</u>		
	Otros ingresos		18.837,17	
5.	EGRESOS			
5.1.	COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN			852.249,41
	INV. INICIAL DE MERCADERIA		340.896,50	
5.1.01.	MATERIALES UTILIZADOS O PRODUCTOS VENDIDOS		662.249,41	
5.1.01.01.	(+) COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS	662.249,41		
5.1.01.02.02	Compras de mercadería	651.486,50		
5.1.01.02.04	Devolución en compras	7.774,75		
5.1.04.08.02	Transporte de mercadería	<u>18.537,66</u>		
	INV. FINAL MERCADERÍA		<u>150.896,50</u>	
	UTILIDAD BRUTA			58.345,10
5.2.	GASTOS			40.088,03
5.2.02.	GASTOS ADMINISTRATIVOS		40.088,03	
5.2.02.01.01	Sueldos y Salarios	17.628,52		
5.2.02.02.01	Aporte Patronal	2.141,88		
5.2.02.02.02	Fondo de Reserva	1.468,46		
5.2.02.03.01	Décimo Tercer Sueldo	1.469,04		
5.2.02.03.02	Décimo Cuarto Sueldo	1.444,67		
5.2.02.05.01	Honorarios Profesionales	3.960,00		
5.2.02.12.01	Combustibles	11,16		
5.2.02.18.02	Agua Potable	521,43		
5.2.02.18.03	Telefonía Fija	416,49		
5.2.02.18.05	Servicio de internet	372,55		
5.2.02.20.04	Impuestos municipales	1.414,86		
5.2.02.20.05	Impuestos y contribuciones	25,00		
5.2.02.20.06	Regalias	649,77		
5.2.02.21.01.0	Depreciación de Muebles y Enseres	25,96		
5.2.02.21.01.0	Depreciación de Maquinaria y Equipos	70,31		
5.2.02.21.01.0	Depreciación de Edificios	1.383,75		
5.2.02.21.01.0	Depreciación de Vehículo	2.409,11		
5.2.02.28.01	Suministros y Materiales	4.029,59		
5.2.02.28.02	Repuestos	102,68		
5.2.02.28.03	Servicios Prestados	<u>542,80</u>		
	UTILIDAD OPERACIONAL			18.257,07
5.2.03.	GASTOS FINANCIEROS			1.539,91
5.2.03.02.	COMISIONES		1.539,91	
5.2.03.02.03	Gastos bancarios	<u>1.539,91</u>		
	UTILIDAD DEL EJERCICIO			16.717,16
	Pasaje, 05 de marzo del 2020.			

DISTRIBUIDORA
"ARIZA"
Dir: Bolívar 47, Cúcuta y J. Montal
Telf.: 2914740

Sr. Milton Eduardo Zaldumbide Peñarreta
PROPIETARIO

Ing. Leydi Rocibel Romero Rodas
CONTADORA



REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES PERSONAS NATURALES



NÚMERO RUC: 0700794795001
APELLIDOS Y NOMBRES: ZALDUMBIDE PEÑARRETA MILTON EDUARDO

NOMBRE COMERCIAL:
CONTADOR: ROMERO RODAS LEYDI ROCIBEL
CLASE CONTRIBUYENTE: OTROS OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD: SI
CALIFICACIÓN ARTESANAL: SIN NÚMERO: SIN

FEC. NACIMIENTO: 02/07/1951 FEC. INICIO ACTIVIDADES: 01/03/1978
FEC. INSCRIPCIÓN: 31/10/1981 FEC. ACTUALIZACIÓN: 20/11/2014
FEC. SUSPENSIÓN DEFINITIVA: FEC. RENICIO ACTIVIDADES:

ACTIVIDAD ECONÓMICA PRINCIPAL

SERVICIOS DE HOSPEDAJE EN HOTELES.

DOMICILIO TRIBUTARIO

Provincia: EL ORO Cantón: PASAJE Parroquia: PASAJE Calle: OCHOA LEON Número: SIN Intersección: AV. AZUAY Referencia: A CUARENTA METROS DE LA ESCUELA SANTÍSIMOS CORAZONES Teléfono: 072915138 Email: leydirocibel_04@hotmail.com Celular: 0999234691

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS

- * ANEXO RELACION DEPENDENCIA
- * ANEXO TRANSACCIONAL SIMPLIFICADO
- * DECLARACIÓN DE IVA
- * DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE
- * IMPUESTO A LA PROPIEDAD DE VEHÍCULOS MOTORIZADOS

Son derechos de los contribuyentes: Derechos de trato y confidencialidad, Derechos de asistencia o colaboración, Derechos económicos, Derechos de información, Derechos procedimentales; para mayor información consulte en www.sri.gov.ec.

Las personas naturales cuyo capital, ingresos anuales o costos y gastos anuales sean superiores a los límites establecidos en el Reglamento para la aplicación de la ley de régimen tributario interno están obligados a llevar contabilidad, convirtiéndose en agentes de retención, no podrán acogerse al Régimen Simplificado (RISE) y sus declaraciones de IVA deberán ser presentadas de manera mensual.

Recuerde que sus declaraciones de IVA podrán presentarse de manera semestral siempre y cuando no se encuentre obligado a llevar contabilidad, transfiera bienes o preste servicios únicamente con tarifa 0% de IVA y/o sus ventas con tarifa diferente de 0% sean objeto de retención del 100% de IVA.

DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS

# DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS	4	ABIERTOS	2
JURISDICCIÓN	1 ZONA 71 EL ORO	CERRADOS	2



Código: RIMRUC2020001383590

Fecha: 31/05/2020 14:41:35 PM



REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES PERSONAS NATURALES



NÚMERO RUC:
APELLIDOS Y NOMBRES:

0700794795001
ZALDUMBIDE PEÑARRETA MILTON EDUARDO

ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS

No. ESTABLECIMIENTO: 002	Estado: ABIERTO - MATRIZ	FEC. INICIO ACT.: 01/11/1996
NOMBRE COMERCIAL: HOSTAL INTERNACIONAL	FEC. CIERRE: 17/12/2003	FEC. REINICIO: 01/08/2006

ACTIVIDAD ECONÓMICA:
SERVICIOS DE HOSPEDAJE EN HOTELES.
ACTIVIDADES DE ALQUILER DE GARAJE.

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:
Provincia: EL ORO Cantón: PASAJE Parroquia: PASAJE Calle: OCHOA LEON Numero: 405 Interseccion: AV. AZUAY Referencia: FRENTE A LA FERRETERIA INTERNACIONAL Oficina: P.B. Telefono Domicilio: 072915138 Email: leydrocibel_04@hotmail.com Celular: 0999234691 Email principal: leydrocibel_04@hotmail.com

No. ESTABLECIMIENTO: 004	Estado: ABIERTO - BODEGA	FEC. INICIO ACT.: 02/06/2006
NOMBRE COMERCIAL: DISTRIBUIDORA ARIZA	FEC. CIERRE:	FEC. REINICIO:

ACTIVIDAD ECONÓMICA:
VENTA AL POR MENOR ESPECIALIZADA DE MATERIALES DE CONSTRUCCION.

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:
Provincia: EL ORO Cantón: PASAJE Parroquia: PASAJE Calle: SOLIVAR Numero: S/N Interseccion: COLON Y JUAN MONTALVO Referencia: JUNTO A LA ESTACION DEL CUERPO DE BOMBEROS Oficina: P.B. Telefono Domicilio: 072914740 Email: disensa.zaldumbide@yahoo.es Email principal: leydrocibel_04@hotmail.com

No. ESTABLECIMIENTO: 001	Estado: CERRADO - OFICINA	FEC. INICIO ACT.: 01/03/1978
NOMBRE COMERCIAL: FERRETERIA INTERNACIONAL	FEC. CIERRE: 01/08/2006	FEC. REINICIO:

ACTIVIDAD ECONÓMICA:
VENTA AL POR MENOR ESPECIALIZADA DE ARTICULOS DE FERRETERIA.

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:
Provincia: EL ORO Cantón: PASAJE Parroquia: PASAJE Calle: OCHOA LEON Numero: S/N Interseccion: AV. AZUAY Referencia: A CUARENTA METROS DE LA ESCUELA SANTISIMOS CORAZONES Oficina: P.B. Telefono Domicilio: 072915138 Email principal: leydrocibel_04@hotmail.com

No. ESTABLECIMIENTO: 003	Estado: CERRADO - OFICINA	FEC. INICIO ACT.: 01/10/1996
NOMBRE COMERCIAL: FOTO INTERNACIONAL	FEC. CIERRE: 02/06/2006	FEC. REINICIO:

ACTIVIDAD ECONÓMICA:
REALIZACION DE RETRATOS FOTOGRAFICOS

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:
Provincia: EL ORO Cantón: PASAJE Parroquia: PASAJE Calle: OCHOA LEON Numero: S/N Interseccion: AV. AZUAY Referencia: JUNTO A LA FERRETERIA INTERNACIONAL Telefono Domicilio: 2915138 Email principal: leydrocibel_04@hotmail.com



Código: RIMRUC2020001383590

Fecha: 31/05/2020 14:41:35 PM