



UNL

Universidad
Nacional
de Loja

Universidad Nacional de Loja
Facultad Jurídica, Social y Administrativa

Carrera de Contabilidad y Auditoría

Planeación financiera a la empresa Auto Shopping del señor Echeverría Cuadros Juan Andrés de la ciudad de Loja, periodo 2022 - 2026.

Trabajo de Titulación previo a la obtención del Título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, Contador Público-Auditor.

AUTORA:

Joselin Stefania Solano Paucar

DIRECTORA:

Lic. Irma Soledad Guamo Armijos Mgs.

Loja - Ecuador
2023

Loja, 10 de febrero de 2023

Lic. Irma Soledad Guamo Armijos Mgs.

DIRECTORA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

C E R T I F I C O:

Que he revisado y orientado el proceso de la elaboración del Trabajo de Titulación denominado: **Planeación financiera a la empresa Auto Shopping del señor Echeverría Cuadros Juan Andrés de la ciudad de Loja, periodo 2022 – 2026**, previo a la obtención del Título de **Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, Contador Público-Auditor**, de autoría de la estudiante **Joselin Stefania Solano Paucar**, con cédula de identidad Nro. **1105723926**, una vez que el trabajo cumple con todos los requisitos exigidos por la Universidad Nacional de Loja para el efecto, autorizo la presentación para la respectiva sustentación y defensa.

Lic. Irma Soledad Guamo Armijos Mgs.

DIRECTORA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Autoría

Yo, **Joselin Stefania Solano Paucar**, declaro ser autora del Trabajo de Titulación y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos y acciones legales, por el contenido del mismo.

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

Firma:

Cédula: 1105723926

Fecha: 10 de febrero de 2023

Correo electrónico: joselin.solano@unl.edu.ec

Celular: 0981621433

Carta de autorización del trabajo de titulación por parte de la autora para la consulta, reproducción parcial o total y publicación electrónica del texto completo.

Yo, **Joselin Stefania Solano Paucar**, declaro ser la autora del Trabajo Titulación denominado: **Planeación financiera a la empresa Auto Shopping del señor Echeverría Cuadros Juan Andrés de la ciudad de Loja, periodo 2022 - 2026**, como requisito para optar el título de **Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, Contador Público-Auditor**, autorizo al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos, muestre la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Institucional.

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en el Repositorio Institucional, en las redes de información del país y del exterior, con las cuales tenga convenio la Universidad.

La Universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia del Trabajo de Titulación que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 10 días del mes de febrero del dos mil veintitrés.

Firma:

Autora: Joselin Stefania Solano Paucar

Cédula: 1105723926

Dirección: Loja, Av. Eloy Alfaro.

Correo electrónico: joselin.solano@unl.edu.ec

Celular: 0981621433

DATOS COMPLEMENTARIOS

Directora del Trabajo de Titulación: Lic. Irma Soledad Guamo Armijos Mgs.

Tribunal de Grado

Presidenta del Tribunal: Ing. Edison Fabián Miranda Raza Mg. Sc.

Integrante del Tribunal: Lic. Fanny Yolanda González Vilela Mg. Sc.

Integrante del Tribunal: Lic. Elida Alvarado Jaramillo Mgs.

Dedicatoria

Dedico este trabajo a Dios, quien a través de su infinita misericordia me ha guiado durante este largo proceso para permitirme alcanzar uno de mis sueños más anhelados como lo es la obtención de mi título profesional, además de ser mi consuelo en los momentos buenos y malos de mi vida personal y académica.

A mi querida madre Irma, por ser mi pilar fundamental en este largo camino que se llama vida, por apoyarme a cumplir mis objetivos, y que a través de su ejemplo de superación, amor, sacrificio y su motivación constante logré culminar con éxito mi carrera profesional.

A mi compañero de vida, por sus palabras de aliento durante este proceso y su compañía para afrontar las dificultades, así como también por su amor y sus deseos de superación en mis estudios profesionales.

A mis familiares y amigos, por su inmenso cariño y apoyo durante mi proceso de formación académica.

Joselin Stefania Solano Paucar.

Agradecimiento

Quiero expresar mi gratitud a la Universidad Nacional de Loja, a la Facultad Jurídica, Social y Administrativa, a la Carrera de Contabilidad y Auditoría a las autoridades y personal docente, que con dedicación, responsabilidad y experiencia académica fueron conmigo de la mano en todo el proceso de mi formación profesional, impartiendo sus sabios consejos y enseñanzas.

De manera especial mi agradecimiento a la Lic. Irma Soledad Guamo Armijos Mgs. directora del Trabajo de Titulación, por haberme orientado con sus conocimientos para la realización y culminación del presente trabajo.

Al Sr. Juan Andrés Echeverría Cuadros, Gerente propietario de la empresa Auto Shopping, quién me facilitó la información y permitirme realizar todo el proceso investigativo y práctico dentro de su establecimiento.

Joselin Stefania Solano Paucar.

Índice de contenidos

Portada.....	i
Certificación	ii
Autoría.....	iii
Carta de autorización.....	iv
Dedicatoria	v
Agradecimiento	vi
Índice de contenidos.....	vii
Índice de tablas.....	vii
Índice de figuras	xi
Índice de ecuaciones.....	xi
Índice de anexos	xii
1. Título	1
2. Resumen	2
2.1 Abstract	3
3. Introducción	4
4. Marco Teórico	5
5. Metodología	61
6. Resultados	63
7. Discusión.....	184
8. Conclusiones	185
9. Recomendaciones.....	186
10. Bibliografía.....	187
11. Anexos.....	191

Índice de tablas

Tabla 1. Clasificación de las empresas.....	8
Tabla 2. Clasificación de las empresas según su tamaño	9
Tabla 3. Fases del proceso administrativo.....	18
Tabla 4. Modelo del Estado de Situación Financiera	27
Tabla 5. Formato del Estado de Resultados	28
Tabla 6. Modelo de matriz estratégica FODA	41

Tabla 7. Formato del programa de entradas de efectivo	52
Tabla 8. Formato de Programa de Salidas de Efectivo	53
Tabla 9. Formato General del Presupuesto de Efectivo	53
Tabla 10. Modelo del Estado de Situación Financiera Proforma.....	57
Tabla 11. Modelo del Estado de Resultados Proforma	58
Tabla 12. Análisis Vertical al Estado de Situación Financiera de la empresa AUTO SHOPPING al 31 de diciembre de 2021	69
Tabla 13. Análisis Vertical al Estado de Resultados de la empresa AUTO SHOPPING, año 2021	72
Tabla 14. Razón Corriente o Índice de Liquidez de la empresa AUTO SHOPPING, año 2021	75
Tabla 15. Prueba Ácida de la empresa AUTO SHOPPING, año 2021	75
Tabla 16. Capital de Trabajo Neto de la empresa AUTO SHOPPING, año 2021	76
Tabla 17. Rotación de Inventarios de la empresa AUTO SHOPPING, año 2021	76
Tabla 18. Promedio de Reposición de Inventarios de la empresa AUTO SHOPPING, año 2021	77
Tabla 19. Rotación de las cuentas por cobrar de la empresa AUTO SHOPPING, año 2021 .	77
Tabla 20. Plazo Promedio de Cobro de la empresa AUTO SHOPPING, año 2021	78
Tabla 21. Rotación de las Cuentas por Pagar de la empresa AUTO SHOPPING, año 2021 .	78
Tabla 22. Plazo Promedio de Pago de la empresa AUTO SHOPPING, año 2021	79
Tabla 23. Rotación de los Activos Totales de la empresa AUTO SHOPPING, año 2021	79
Tabla 24. Impacto de Gastos Administrativos y Ventas de la empresa AUTO SHOPPING, 2021	80
Tabla 25. Impacto de la Carga Financiera de la empresa AUTO SHOPPING, año 2021	80
Tabla 26. Razón del Nivel de Endeudamiento de la empresa AUTO SHOPPING, año 2021	81
Tabla 27. Apalancamiento Total de la empresa AUTO SHOPPING, año 2021	81
Tabla 28. Apalancamiento de la empresa AUTO SHOPPING, año 2021	82
Tabla 29. Endeudamiento del Activo Fijo de la empresa AUTO SHOPPING, año 2021	82
Tabla 30. Margen Neto de Utilidad de la empresa AUTO SHOPPING, año 2021	83
Tabla 31. Margen Bruto de Utilidad sobre Ventas de la empresa AUTO SHOPPING, año 2021	83
Tabla 32. Rentabilidad sobre el Patrimonio de la empresa AUTO SHOPPING, año 2021 ...	84
Tabla 33. Rentabilidad Neta del Activo de la empresa AUTO SHOPPING, año 2021	84
Tabla 34. Margen Operacional de la empresa AUTO SHOPPING, año 2021	85

Tabla 35. Rentabilidad Operacional de Patrimonio de la empresa AUTO SHOPPING, 2021	85
Tabla 36. Ciclo de Conversión del Efectivo de la empresa AUTO SHOPPING, año 2021 ...	86
Tabla 37. Matriz FODA AUTO SHOPPING.....	87
Tabla 38. Matriz de Evaluación de Factores Internos (MEFI) de la empresa AUTO SHOPPING	88
Tabla 39. Matriz de Evaluación de Factores Externos (MEFE) de la empresa AUTO SHOPPING	89
Tabla 40. Matriz Estratégica de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas (FODA) de la empresa AUTO SHOPPING	90
Tabla 41. Implementación de una tienda online para AUTO SHOPPING	99
Tabla 42. Historial de Ventas, empresa AUTO SHOPPING	100
Tabla 43. Historial de Compras, empresa AUTO SHOPPING.....	100
Tabla 44. Cálculo de la Media aritmética del porcentaje de incremento de las ventas.....	102
Tabla 45. Pronóstico de Ventas 2022, empresa AUTO SHOPPING	103
Tabla 46. Pronóstico de Ventas 2023, empresa AUTO SHOPPING	103
Tabla 47. Pronóstico de Ventas 2024, empresa AUTO SHOPPING	104
Tabla 48. Pronóstico de Ventas 2025, empresa AUTO SHOPPING	104
Tabla 49. Pronóstico de Ventas 2026, empresa AUTO SHOPPING	105
Tabla 50. Resumen Pronóstico de Ventas 2022 - 2026, empresa AUTO SHOPPING.....	106
Tabla 51. Cálculo de la media aritmética del porcentaje de incremento de las compras	108
Tabla 52. Pronóstico de Compras 2022, empresa AUTO SHOPPING.....	109
Tabla 53. Pronóstico de Compras 2023, empresa AUTO SHOPPING.....	109
Tabla 54. Pronóstico de Compras 2024, empresa AUTO SHOPPING.....	110
Tabla 55. Pronóstico de Compras 2025, empresa AUTO SHOPPING.....	110
Tabla 56. Pronóstico de Compras 2026, empresa AUTO SHOPPING.....	111
Tabla 57. Resumen Pronóstico de Compras 2022 - 2026, empresa AUTO SHOPPING	112
Tabla 58. Programa de Entrada de Efectivo 2022, empresa AUTO SHOPPING.....	114
Tabla 59. Programa de Entrada de Efectivo 2023, empresa AUTO SHOPPING.....	115
Tabla 60. Programa de Entrada de Efectivo 2024, empresa AUTO SHOPPING.....	116
Tabla 61. Programa de Entrada de Efectivo 2025, empresa AUTO SHOPPING.....	117
Tabla 62. Programa de Entrada de Efectivo 2026, empresa AUTO SHOPPING.....	118
Tabla 63. Programa de Salida de Efectivo 2022, empresa AUTO SHOPPING	120
Tabla 64. Programa de Salida de Efectivo 2023, empresa AUTO SHOPPING	121

Tabla 65. Programa de Salida de Efectivo 2024, empresa AUTO SHOPPING	122
Tabla 66. Programa de Salida de Efectivo 2025, empresa AUTO SHOPPING	123
Tabla 67. Programa de Salida de Efectivo 2026, empresa AUTO SHOPPING	124
Tabla 68. Método de porcentaje de ventas	125
Tabla 69. Proyección de gastos de personal.....	126
Tabla 70. Porcentaje de depreciación y vida útil.....	126
Tabla 71. Depreciación de Propiedad, Planta y Equipo empresa AUTO SHOPPING	127
Tabla 72. Programa de Salida de Efectivo por Gastos en función de las Ventas Proyectadas 2022, AUTO SHOPPING	128
Tabla 73. Programa de Salida de Efectivo por Gastos en función de las Ventas Proyectadas 2023, AUTO SHOPPING	130
Tabla 74. Programa de Salida de Efectivo por Gastos en función de las Ventas Proyectadas 2024, AUTO SHOPPING	132
Tabla 75. Programa de Salida de Efectivo por Gastos en función de las Ventas Proyectadas 2025, AUTO SHOPPING	134
Tabla 76. Programa de Salida de Efectivo por Gastos en función de las Ventas Proyectadas 2026, AUTO SHOPPING	136
Tabla 77. Programa de Salidas de Efectivo, Compras + Gastos, empresa AUTO SHOPPING año 2022 – 2026	138
Tabla 78. Resumen del Programa de Salida de Efectivo, Compras + Gastos, empresa AUTO SHOPPING, año 2022 - 2026	139
Tabla 79. Presupuesto de Efectivo año 2022 – 2026, empresa AUTO SHOPPING	141
Tabla 80. Flujo de Caja año 2022 – 2026, empresa AUTO SHOPPING.....	142
Tabla 81. Estado de Resultados Proforma empresa AUTO SHOPPING, del 01 de enero al 31 de diciembre de 2022 - 2026	145
Tabla 82. Estado de Situación Financiera Proforma empresa AUTO SHOPPING, del 01 de enero al 31 de diciembre de 2022 - 2026	148
Tabla 83. Costos Fijos y Variables empresa AUTO SHOPPING, año 2022	174
Tabla 84. Punto de equilibrio año 2022	174
Tabla 85. Costos Fijos y Variables empresa AUTO SHOPPING, año 2023	176
Tabla 86. Punto de equilibrio año 2023	176
Tabla 87. Costos Fijos y Variables empresa AUTO SHOPPING, año 2024	178
Tabla 88. Punto de equilibrio año 2024	178
Tabla 89. Costos Fijos y Variables empresa AUTO SHOPPING, año 2025	180

Tabla 90. Punto de equilibrio año 2025	180
Tabla 91. Costos Fijos y Variables empresa AUTO SHOPPING, año 2026.....	182
Tabla 92. Punto de equilibrio año 2026	182

Índice de figuras

Figura 1. Cuestionamientos de la Administración	17
Figura 2. Proceso de planeación financiera.....	22
Figura 3. Ciclo de Conversión del Efectivo de la empresa AUTO SHOPPING, año 2021....	86
Figura 4. Punto de Equilibrio año 2022, empresa AUTO SHOPPING	175
Figura 5. Punto de Equilibrio año 2023, empresa AUTO SHOPPING	177
Figura 6. Punto de Equilibrio año 2024, empresa AUTO SHOPPING	179
Figura 7. Punto de Equilibrio año 2025, empresa AUTO SHOPPING	181
Figura 8. Punto de Equilibrio año 2026, empresa AUTO SHOPPING	183

Índice de ecuaciones

Ecuación 1. Fórmula del análisis vertical.....	30
Ecuación 2. Fórmula de la razón corriente.....	31
Ecuación 3. Fórmula de la prueba ácida.....	32
Ecuación 4. Fórmula del capital de trabajo	32
Ecuación 5. Fórmula de la rotación de las cuentas por cobrar	32
Ecuación 6. Fórmula del período promedio de cobro	33
Ecuación 7. Fórmula de la rotación de las cuentas por pagar	33
Ecuación 8. Fórmula del período promedio de pago.....	33
Ecuación 9. Fórmula de la rotación de inventarios	33
Ecuación 10. Fórmula del promedio de reposición de inventarios	34
Ecuación 11. Fórmula de la rotación de Activos Totales.....	34
Ecuación 12. Fórmula del impacto de gastos administrativos y de ventas	34
Ecuación 13. Fórmula del impacto de la carga financiera	35
Ecuación 14. Fórmula de la razón del nivel de endeudamiento	35
Ecuación 15. Fórmula de apalancamiento total.....	35
Ecuación 16. Fórmula de la razón de apalancamiento	36
Ecuación 17. Fórmula de la razón de endeudamiento del activo fijo.....	36
Ecuación 18. Fórmula del margen neto de utilidad.....	36

Ecuación 19. Fórmula del margen bruto de utilidad sobre ventas	37
Ecuación 20. Fórmula de la rentabilidad sobre el patrimonio.....	37
Ecuación 21. Fórmula de la rentabilidad neta del activo	37
Ecuación 22. Fórmula del margen operacional	38
Ecuación 23. Fórmula de la rentabilidad operacional del patrimonio.....	38
Ecuación 24. Fórmula del ciclo de conversión del efectivo.....	38
Ecuación 25. Fórmula del valor presente	48
Ecuación 26. Fórmula del índice de estacionalidad	48
Ecuación 27. Fórmula del valor futuro.....	49
Ecuación 28. Fórmula del valor presente real	49
Ecuación 29. Fórmula del valor presente	49
Ecuación 30. Fórmula del índice de estacionalidad	50
Ecuación 31. Fórmula del valor futuro.....	50
Ecuación 32. Fórmula del valor presente real	50
Ecuación 33. Fórmula del punto de equilibrio en función de las ventas.....	59
Ecuación 34. Fórmula del punto de equilibrio en función de la capacidad instalada	60

Índice de anexos

Anexo 1. Estados Financieros Empresa AUTO SHOPPING	191
Anexo 2. RUC de la Empresa AUTO SHOPPING	200
Anexo 3. Historial de Ventas y Compras de la Empresa AUTO SHOPPING	202
Anexo 4. Cálculos del Pronóstico de Ventas	203
Anexo 5. Cálculos del Pronóstico de Compras.....	219
Anexo 6. Determinación Gastos Personales.	235
Anexo 7. Cálculo de Depreciación Propiedad, Planta y Equipo.....	239
Anexo 8. Tablas de Amortización.....	243
Anexo 9. Cálculo del Impuesto a la Renta.....	248
Anexo 10. Certificado de Ejecutado y No Ejecutado	249
Anexo 11. Oficio Dirigido a la Empresa.....	250
Anexo 12. Respuesta de la Empresa	251
Anexo 13. Pertinencia del Proyecto de Titulación.....	252
Anexo 14. Designación del Director del Trabajo de Titulación	253
Anexo 15. Certificado de la Traducción Abstract.....	254

1. Título

Planeación financiera a la empresa Auto Shopping del Señor Echeverría Cuadros Juan Andrés de la ciudad de Loja, periodo 2022 – 2026.

2. Resumen

El trabajo de titulación presenta una propuesta de planeación financiera como herramienta de mejora en la toma de decisiones para la empresa AUTO SHOPPING.

Para la obtención del diagnóstico financiero, se recolectaron los estados financieros del año 2021 a fin de aplicar el análisis vertical y los indicadores financieros, lográndose determinar falencias en la estructura patrimonial, principalmente por las erogaciones de efectivo en un 42,33%, la baja rotación del inventario en un tiempo de 284 días, la inadecuada recuperación de las cuentas por cobrar en 99 días y el elevado nivel de endeudamiento que mantiene con terceros del 91,52%, produciendo una rentabilidad mínima que no compensa los recursos invertidos; y dentro de la matriz FODA se reafirmó este panorama mediante la identificación de factores internos y externos que se encuentran presentes.

Para establecer el presupuesto de efectivo así como el flujo de caja, se plantean proyecciones de acuerdo a promedios de crecimiento de los ingresos y egresos conforme el método del índice de estacionalidad, tomando como base la información de ventas y compras del año 2021, mediante la aplicación de una estrategia basada en la ejecución de políticas como, la oferta de descuentos del 5% en ventas al contado mayores de \$300.00 dólares y el otorgamiento de créditos del 15% del total de la compra a 3 meses plazo, con una tasa de interés del 1,5% mensual a clientes que mantiene un buen historial crediticio, a fin de gestionar adecuadamente la recuperación de cartera de crédito y las existencias, mediante el desarrollo de programas que controlan las futuras entradas y salidas de los flujos del efectivo.

Cuya información permitió la elaboración de los estados financieros proforma, que revelan la obtención de excedentes de efectivo durante la proyección, sumando una utilidad total de \$2.139.426,58 dólares, priorizando la retención del efectivo al mantener los costos y gastos tangibles e incrementar los gastos virtuales como la depreciación de propiedad, planta y equipo y las cuentas incobrables que permiten mejorar la salud financiera de la empresa, misma que se ve reflejada dentro del punto de equilibrio al determinar rentabilidad una vez que el total de sus costos y gastos son cubiertos por el total de las ventas proyectadas.

Por lo tanto, se hizo uso de los métodos: científico, inductivo, deductivo, analítico, sintético, matemático y estadístico, para contrastar y enlazar lo teórico con lo práctico, concluyéndose así que para AUTO SHPOPING es preciso considerar la evaluación constante del alcance de las metas planteadas a través de los resultados que muestran los estados financieros proforma expuestos en el presente trabajo y los estados financieros reales, determinado así los elementos que necesitan mejorar y aquellos que se deben potencializar.

Palabras claves: planeación financiera, estrategia, utilidad.

2.1 Abstract

The research work describes a financial planning proposal as a tool to improve decision making for the company AUTO SHOPPING.

In order to determine the financial diagnosis, it was collected the financial statements for the year 2021 to apply the vertical analysis and the financial indicators, it was able to determine weaknesses in the equity structure, particularly as a result of cash disbursements of 42.33%, low inventory turnover of 284 days, inadequate recovery of accounts receivable of 99 days and the high level of indebtedness of 91.52% with third parties, producing a minimum profitability that does not justify the resources invested; and within the SWOT matrix this scenario was reaffirmed through the identification of internal and external factors involved.

In order to establish the cash budget as well as the cash flow, it is proposed projections according to income and expense growth averages based on the seasonal index method, taking as a basis the sales and purchase information for the year 2021, through the application of a strategy focused on the application of policies such as the offer of 5% discounts on cash sales over \$300.00 dollars and the provision of loans of 15% of the total purchase price for a 3-month term, with an interest rate of 1.5% per month to customers who have a good credit history, additionally, it is important to manage the recovery of the loan portfolio and inventories by developing programs that control future cash inflows and outflows.

This information enabled the preparation of the pro forma financial statements, which show the acquisition of cash surpluses during the projection, adding up to a total profit of US\$2,139,426.58 dollars, giving priority to cash retention by keeping tangible costs and expenses and increasing virtual expenses such as depreciation of property, machinery and equipment and uncollectible accounts to improve the company's financial health, which is reflected in the break-even point by establishing profitability when total costs and expenses are covered by total projected sales.

Therefore, it was used the following methods: scientific, inductive, deductive, analytical, synthetic, mathematical and statistical, in order to contrast and combine the theoretical with the practical. In conclusion, it is important for AUTO SHPOPING to consider the permanent evaluation to reach the goals set through the results that show the proforma financial statements presented in this work and the actual financial statements, thus identifying the elements that require improvement and the ones that should be developed.

Key words: financial planning, strategy, profitability

3. Introducción

La planeación financiera es importante en la empresa AUTO SHOPPING porque le permitirá a su propietario conocer y controlar la disponibilidad del efectivo durante los cinco años de proyección, mediante el uso de estrategias enfocadas en la gestión de políticas administrativas y financieras, que favorezcan la obtención de excedentes de efectivo y el ahorro de recursos, que al invertirse en el negocio permitirán mejorar la rentabilidad y los aspectos negativos encontrados.

Por ende, el desarrollo de este trabajo busca aportar a la empresa AUTO SHOPPING una base sólida y clara sobre su situación financiera actual con alternativas de solución, mediante la presentación del informe de diagnóstico en el que se explica la forma de aplicar e interpretar los indicadores financieros, así como el uso de la matriz FODA para determinar los puntos fuertes y débiles tanto internos como externos, que alimentan una propuesta de planeación financiera estructurada a través de los pronósticos de ventas y de compras, los programas de entradas y salidas de efectivo, el presupuesto de efectivo, el flujo de caja y los estados financieros proforma, que sirven como base para que la estrategia planteada pueda ejecutarse, controlarse y evaluarse en la medida en que alcanzan los objetivos.

Su estructura cumple con los requisitos necesarios que dispone el Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja en su artículo 151, por lo que consta de: **Título**, que describe brevemente el tema a desarrollarse; **Resumen**; sintetiza los resultados en base a los objetivos, y se realiza en castellano e idioma inglés; **Introducción**, destaca la importancia y aporte de la investigación a la empresa y la estructura del trabajo de titulación; **Revisión de Literatura**; consta de conceptualizaciones teóricas necesarias; **Materiales y Métodos**; se señalan los materiales y métodos que se emplearon para el desarrollo de la planeación; **Resultados**, muestra el contexto empresarial de la empresa, el diagnóstico financiero aplicando el análisis vertical, indicadores financieros y matriz FODA, una propuesta de planeación financiera que inicia con los pronósticos de ventas y compras, el presupuesto de efectivo y termina con la elaboración de los estados proformas, más la aplicación del punto de equilibrio; **Discusión**, relaciona los resultados de la investigación con la forma de mejorar la estructura financiera; **Conclusiones**, que muestran la generación de utilidades y mejora de la situación patrimonial producto de una intervención por planeación financiera para AUTO SHOPPING; **Recomendaciones**, propone la proyección y evaluación constante a través de estados financieros reales y proforma para llegar a las metas propuestas; **Bibliografía**, fuentes bibliográficas a la que se recurrió; y, **Anexos**, contienen información y documentación complementaria necesaria para el desarrollo y ejecución del presente trabajo.

4. Marco Teórico

Empresa

La empresa es la persona natural o jurídica, pública o privada, lucrativa o no lucrativa, que asume la iniciativa, decisión, innovación y riesgo para coordinar los factores de la producción en la forma más ventajosa para producir y/o distribuir bienes y/o servicios que satisfagan necesidades humanas, y por ende, a la sociedad en general. (Estupiñán, 2020, p. 21)

Es así que, se entiende por empresa, a una unidad económica conformada por una o varias personas, con el fin de producir o vender bienes y prestar servicios, que son requeridos por los consumidores de la sociedad mediante el uso de recursos, con el fin de obtener de esta actividad un rédito económico.

Importancia

Pozo & Ramírez (2020) sustentan que la importancia de las empresas radica en el aporte al crecimiento de las sociedades y de las economías de cualquier país. Puesto que se provisionan de bienes o servicios para satisfacer las necesidades de la sociedad, generando plazas de trabajo y tributos para el estado con la finalidad de mejorar la calidad de vida de la población. Cuando las empresas desarrollan sus actividades pensando en obtener lucro a través de procesos inadecuados crean barreras para poder conseguir su éxito. (p. 12)

Objetivos

Según García (2020) las empresas en la actualidad poseen una serie de objetivos que representan metas a corto, mediano y largo plazo, las cuales pretenden ser conseguidos en un período futuro. Por lo que es necesario que estos se encuentren bien definidos y sean concretos para tener mayor posibilidad de realizarlos.

Por lo tanto, los objetivos que frecuentemente persiguen las empresas son:

Conseguir el mayor beneficio posible. Este suele ser el objetivo fundamental, producto del desarrollo normal de sus operaciones, es decir, al giro normal de negocio, ya que prestan o venden bienes o servicios con fines lucrativos que les permita generar rentabilidad y mantenerse en el mercado en el que se desenvuelven

Buscan satisfacer las necesidades de los clientes. Es trascendental conocer las necesidades que tienen las personas a las que se desea vender el bien o servicios, porque de esta manera las empresas pueden lograr identificar qué productos o servicios ofrecer para vender en mayores cantidades.

Estabilidad y adaptabilidad al entorno. El entorno de las empresas, sin importar si este sea general o limitado, es un elemento muy importante para obtener los beneficios que deseen. Debido a que si una empresa busca crecer o simplemente mantenerse en el mercado, es necesario que se encuentre abierta a las diversas variaciones e innovaciones tecnológicas que le presente.

Objetivos de expansión y crecimiento de la empresa. Para que las empresas puedan alcanzar este objetivo es necesario aumentar su producción así como la venta de bienes y servicios, lo cual permitiría insertarse en nuevas economías sean estas nacionales o internacionales, con la finalidad de conseguir mayores beneficios en el futuro por el desarrollo de sus actividades.

Objetivo de responsabilidad social. Con el paso del tiempo, las empresas han ido diseñando, incorporando y adaptando en el desarrollo del giro normal de sus actividades objetivos y estrategias de responsabilidad social dirigidos hacia sus trabajadores, empleados, clientes, instituciones no gubernamentales y hacia el medioambiente en el que ejecutan sus actividades.

Crear valor. Para agregar mayor valor las empresas deben fomentar e impulsar la innovación, aumentar la cartera de clientes, diferenciar productos y servicios, contar con flujos de caja, etc., la cual, ayudará a conseguir una mayor rentabilidad a los propietarios. (p. 8)

Características

Mondragón (2017) señala que las características de las empresas son:

- Poseen un objetivo claro.
- Buscan reconocimiento y posicionamiento en el mercado.
- Ejecutan acciones que les permita lograr sus objetivos.
- Se mantiene en constante innovación.
- Se dan un espacio, tiempo y cultura determinada.
- Producen o venden bienes y servicios para satisfacer las necesidades de la sociedad.
- Implantan reglas explícitas, rango de autoridad y de coordinación.
- Desarrollan la división de trabajo.
- Promueven el trabajo en equipo. (p. 32)

Funciones

Para que las empresas puedan alcanzar sus objetivos es necesario que realicen una serie de actividades, las cuales son el producto de funciones como:

- Compra o de aprovisionamiento.
- Producción.
- Comercial.
- Recursos humanos.
- Administrativa.
- Financiera.
- Investigación y desarrollo. (García, 2020, p. 11)

Recursos de las Empresas

Para que los procesos de las empresas se desarrollen con normalidad se necesitan de varios elementos o recursos, los cuales trabajan en conjunto para alcanzar dicha finalidad, dentro de los cuales se puede destacar a: los recursos humanos, materiales y los inmateriales.

Los Recursos Humanos

Está conformado por personas que aportan su trabajo a la empresa. De los cuales se puede distinguir a los trabajadores quienes contribuyen con la mano de obra y obtienen un salario a cambio; los empresarios encargados de direccionar y gestionar las actividades empresariales; y los propietarios quienes aportan de capital para su constitución, pueden o no dirigirla y gestionarla.

Los Recursos Materiales

Dentro de los recursos materiales se incluyen todos los bienes ya sea de inversión o de capital así como la materia prima, edificios, maquinaria, productos terminados o cualquier otro recurso natural físico que representa el capital obtenido mediante la labor realizada por las personas. Son indispensables para el desarrollo de sus actividades y el crecimiento económico – financiero de la empresa.

Los Recursos Inmateriales.

Se considera como recursos inmateriales aquellos que se refieren a los bienes intangibles, los cuales por su aspecto son difíciles de valorar ya que no se pueden tocar pero que son de suma importancia para la empresa, como la marca de la empresa, logotipo, patentes, entre otras. (Arguello *et al.*, 2020 pp. 10-11)

Clasificación de las Empresas

La clasificación de las empresas puede desarrollarse bajo diversos criterios, los cuales son:

Tabla 1*Clasificación de las empresas*

Criterios de clasificación	Tipo de empresas	Descripción
Por la actividad	Industriales	Se dedican a la adquisición de materias primas para su transformación en productos terminados para su posterior comercialización.
	Comerciales	Su actividad principal es la compra de bienes o productos con el fin de comercializarlos sin necesidad de transformarlos.
	Servicios	El desarrollo de sus actividades consiste en la prestación de un servicio impalpable, como los servicios de publicidad, mensajería, limpieza, entregas a domicilio, transporte, entre otros. Son empresas que se dedican a la explotación de materiales preciosos que se encuentran en el subsuelo, como el oro, diamantes, etc.
	Extractivas	La actividad principal de este tipo de empresas es el desarrollo de actividades de agricultura, ganadería y pesca.
	Agropecuarias	
Por la función económica	Primarias	También conocidas como extractivas porque obtienen elementos de la naturaleza que se denomina materia prima. Como por ejemplo pesca, agricultura, ganadería, etc.
	Secundarias	Empresas del sector industrial, se dedican a procesar y transformar la materia prima.
	Terciarias	Estas empresas se dedican a brindar únicamente servicios, ya que su actividad no implica la transformación de bienes materiales.
Por la constitución	Negocios unipersonales o individuales	Se constituyen bajo un juez de lo civil, como Compañía Unipersonal de Responsabilidad Limitada, con un solo socio, la base del aporte será una remuneración básica multiplicada por diez, que deberá pagarse en el momento.
	Sociedades o compañías	Se fundan con el aporte de capital de varias personas ya sean éstas naturales o jurídicas, y pueden ser sociedades de hecho y de derecho. Mediante un contrato virtual una o más personas llamadas constituyentes, ya sea de manera temporal e irrevocable transfieren la propiedad de bienes muebles o inmuebles a un tercero para que conforme un patrimonio autónomo.
	Fideicomisos	
	Consortios o asociaciones de empresas	Está conformado por una serie de empresas que requieren realizar una actividad conjunta mediante la creación de una sociedad. Otorgan a las empresas independientes y entregar las acciones el derecho a ganancias comunes.
	Instituciones sin fines de lucro	Estas empresas se constituyen bajo un fin social es decir, prestan servicios sin ánimo de lucro. Su capital proviene de donaciones o aportes.

Criterios de clasificación	Tipo de empresas	Descripción
Por la inversión de capital	Subsidiarias	Su capital está conformado por el aporte del 50% de un alcalde inversionista, que es quien ejerce el control directa o indirectamente de la empresa.
	Asociaciones	El capital está conformado con el aporte mayor al 20% y menor al 50%, de un inversionista que tiene poder de voto e influencia significativa.
	Controladas	Entidades que participan en subsidiarias hasta alcanzar el 50% o más de su patrimonio.

Nota. Contabilidad general. Enfoque con Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) (p. 17), Espejo & López, 2018.

De acuerdo al Reglamento de Inversiones del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI) en su Registro Oficial Suplemento 392 de fecha 20 de Diciembre del 2018, Categoriza a las empresas en Micro, Pequeñas y Medianas empresas (MIPYMES) con base al número de trabajadores y valor anual de ventas, de la siguiente manera:

Tabla 2

Clasificación de las empresas según su tamaño

Categoría*	Número de Trabajadores	Ventas o ingresos anuales
Micro empresa	1 a 9 trabajadores	Iguales o menores a USD \$300.000,00 dólares.
Pequeña empresa	10 a 49 trabajadores	Entre USD \$300.001,00 y USD \$1.000.000,00 dólares.
Mediana empresa	50 a 199 trabajadores	Entre USD \$1.000.001,00 y USD \$5'000.000,00 dólares.
Gran empresa	Más de 200 trabajadores	Más de US \$5'000.000,00 dólares.

Nota. Gobierno de la República del Ecuador. Reglamento de Inversiones del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, 2018, art. 106.

Empresa Comercial

Para Mendoza & Ortiz (2016) las empresas comerciales “son las que se dedican a la compra de bienes o mercadería para la venta posterior, sin cambiar sus características. Solo realizan procesos de intercambio, son establecimientos que se dedican a comprar o vender satisfactorios” (p. 13).

Del mismo modo, Zapata (2017) señala que “son aquellas que se dedican a comprar bienes y a venderlos sin realizar cambios de fondo en dichos productos, y establecen un valor marginal conocido como utilidad” (p. 26).

Por lo tanto, la actividad principal de este tipo de empresas es la compra y venta de

diferentes tipos de productos ya elaborados o terminados, para fines de consumo o venta, así como la comercialización de materias primas para crear otros productos. Por lo que se puede destacar que son empresas intermediarias entre las empresas industriales y el consumidor.

Además son consideradas con las principales empresas que generan plazas de trabajo dentro de una sociedad, permitiendo la circulación monetaria y por ende la estabilidad financiera del país, por lo que se convierten en uno los principales agentes que logran controlar la inflación promoviendo la oferta y la demanda de todos los bienes y servicios.

Objetivos

Los principales objetivos básicos que persiguen las empresas comerciales son:

- Poner a disposición del mercado bienes y servicios producidos por otras empresas para satisfacer las necesidades de los clientes y usuarios.
- Obtener del desarrollo normal de sus operaciones un beneficio económico.
- Cubrir con la demanda de productos en el mercado local.
- Crecer en tamaño y presencia dentro del mercado local.
- Aportar al desarrollo económico de una determinada zona geográfica
- El reconocimiento y posicionamiento en el mercado de intercambio de productos y flujos monetarios.

Función

Las empresas comerciales tienen como función principal poner al alcance de los consumidores los productos que sirven para satisfacer sus necesidades. Para ello, deben relacionarse con las empresas del sector primario y del sector secundario, que son las que obtienen esos productos. (Carrasco, 2017, p. 2)

Así como también con empresas que pertenecen al sector terciario como lo son las distribuidoras, las cuales tienen como finalidad primordial poner los productos y servicios a disposición de los consumidores finales.

Importancia

Las empresas comerciales son de gran importancia dentro de una sociedad porque ayudan a promover el crecimiento económico de un país, ya que su razón de ser no es la de transformar la materia prima en un producto terminado sino la de abastecer y suministrar los bienes y servicios económicos que sacien las carencias y las necesidades de los individuos que conforman una sociedad con la finalidad de poder generar del desarrollo de esta actividad una utilidad o ganancia.

Características

Entre las características más relevantes que pueden presentar las empresas comerciales se destacan:

- No crean ni transforman la materia prima en productos terminados.
- Se sitúa como intermediaria entre los fabricantes y los consumidores.
- Compran y venden productos terminados para cubrir las necesidades de los consumidores y obtener beneficios económicos.
- Implantan un valor marginal conocido como utilidad para el propietario.
- Promueve el crecimiento y la sostenibilidad económica dentro de una sociedad.

Tipos de Empresas Comerciales

Al dedicarse a desarrollar actividades de comercialización como es la compra y venta de bienes, materias primas o productos terminados, este tipo de empresas se logra clasificar en tres grandes grupos como son empresas mayoristas, minoristas y comisionistas, cada una consta de características únicas que las diferencian entre sí.

Las mayoristas

Las empresas mayoristas son aquellas que se dedican a comprar o vender productos a grandes volúmenes o escala, es decir, adquieren grandes cantidades de existencias generalmente a productores o fabricantes, y los venden a los mercados y distribuidores minoristas. Por ende, este tipo de empresas son consideradas como el intermediario entre el fabricante y el distribuidor o minorista. (Mendoza & Ortiz, 2016, p. 13)

Características. Existen algunas características esenciales que presentan las empresas comerciales mayoristas como son:

- Realiza ventas al minorista y no al consumidor final.
- Es el canal directo de distribución entre la empresa y el consumidor.
- Realiza funciones como almacenamiento, publicidad, servicio de asistencia técnica.
- Distribuye al domicilio del detallista
- Tipos de comercio al por mayor.

Principales funciones del comercio mayorista. Este tipo de comercio se identifica y se caracteriza por adquirir productos a fabricantes y otros mayoristas y distribuirlos a otros mayoristas, distribuidores, minoristas e incluso a fabricantes, pero no a los consumidores finales.

Las principales funciones del comercio mayorista son:

- Adquirir productos o bienes a fabricantes u otros mayoristas
- Agrupar y sistematizar las existencias de productos de los fabricantes o mayoristas
- Almacenar y conservar los productos en buen estado
- Negociar acuerdos sobre condiciones y precios de los productos
- Desarrollan funciones de promoción, financiación y venta
- Asumen los riesgos de la propia operativa del canal
- Asesora a fabricantes, mayoristas y minoristas. (Godas, 2007, p. 111)

Clasificación del comercio mayorista según el tipo de actuación. La actuación de los mayoristas puede clasificarse siguiendo diferentes criterios:

- **Tipo de producto.-** Ya sea de agricultura y alimentación; textil, confección y calzado; artículos de consumo duradero; farmacia y hogar; comercio interindustrial; vehículos y accesorios; otro comercio al por menor.
- **Relaciones de propiedad.-** Estas pueden ser empresas de tipo independiente o que mantienen relaciones de propiedad con otros miembros del canal, ya sean productores o distribuidores.
- **Localización del producto.-** Los comerciantes mayoristas pueden localizarse dentro de sus lugares de producción, o en destino diferente como los lugares de consumo.
- **Tipo de actividad.-** La actividad principal de algunos distribuidores mayoristas es el suministro de productos que satisfagan la necesidad de la sociedad, mientras que otros se centran en la distribución de otros productos como principal actividad.
- **Propiedad o posesión de los productos.-** Dentro del comercio mayorista se consideran propietarios por comprar los productos que distribuyen. No obstante, hay determinadas figuras que pueden tener únicamente la posesión de los productos o, incluso, los que sólo actúan por cuenta del vendedor. (Godas, 2007, pp. 111-112)

Canal de distribución. Los comercios mayoristas dentro de los canales de distribución actúan como intermediarios que compran a fabricantes u a otros mayoristas, para posteriormente revenderlo a otros mayoristas o minoristas u empresa. Por lo tanto, un consumidor final que ejecute una compra para su uso personal nunca podrá acudir a un comercio mayorista. (Molinillo, 2014, p. 63)

Tipos de comercio mayoristas. Al ser considerado como un mercado extenso, este tipo de empresas cumplen diversos roles, entre los principales se encuentran:

- **Comerciantes mayoristas.-** Ayudan a los fabricantes durante todo el proceso de producción y distribución, por lo tanto todos los ingresos que puedan captar provendrán del valor agregado que se otorgue al producto al ser revendidos.
- **Agentes intermediarios.-** Son los encargados de la distribución del producto en los diversos mercados existentes, dicho en otras palabras su área fuerte de actividad es la comercialización con minoristas, por lo que el producto tendrá un mayor alcance.

Beneficios de ser una empresa comercial mayorista. Por lo general los fabricantes consideran oportuno vender sus productos a empresas de tipo comercial mayoristas a fin de que estos presenten una mayor acogida en el mercado, generando un beneficio importante para dichas empresas como:

- **Diversificación.-** Realizar ventas al por mayor permite diversificar el riesgo de mercado, al agregar en gran cantidad productos que pueden llegar a tener una fuerte demanda por parte del consumidor en un tiempo determinado.
- **Compras a un menor precio.-** Al realizar compras de productos en grandes cantidades los fabricantes por lo general suelen otorgarles descuentos sobre el precio de ventas de dichos productos.
- **Compresión profunda del mercado.-** Al permanecer en contacto directo con el cliente y el mercado podrán identificar qué productos poseen una mayor demanda y salida.
- **Creación de marcas.-** Puede lograr adjuntar su propia etiqueta y darse a conocer en el mercado.

Los minoristas

Las empresas minoristas se dedican a vender los productos en una escala mucho menor ya sea a menudeo o en pequeñas cantidades, directamente a los clientes o consumidores, como a otras empresas minoristas o comisionistas. Por lo tanto, actúa como último punto de contacto dentro de la cadena de distribución con el consumidor final de los bienes que se ofrecen.

Las comisionistas

En cuanto a la labor de este tipo de empresas se centra en vender productos que los fabricantes dan a cambio de una ganancia o comisión, mismo que se establece de forma anticipada con el proveedor y depende en gran medida del precio de producto a ofrecerse o venderse. (Mendoza & Ortiz, 2016, p. 13)

Actividades

Para que toda empresa de tipo comercial se pueda acoplar y ajustarse con éxito en el mercado o sector en el que se desenvuelve, a la hora de ejecutar y llevar a cabo sus actividades con eficiencia y con el fin de cubrir la demanda de necesidad de la sociedad es necesario que desarrolle actividades como la de inversión para poder adquirir mercadería que saciará dicha demanda del mercado, financiamiento para poder recurrir a la inversión en caso de recurrirse y operacional para regular sus actividades de tal manera que pueda obtener ingresos beneficiosos.

Por consiguiente, la NIC 7 *Estado de Flujos de Efectivo* (IFRS Foundation, 2016) determina que las actividades con mayor relevancia que presentan las empresas son:

Actividades de Operación

Constituyen la principal fuente de ingresos de la entidad y la fuente que genera fondos líquidos de efectivo y sus equivalentes. Ejemplos de estas actividades son:

- Cobros procedentes de las ventas de bienes y la prestación de servicios.
- Cobros procedentes de regalías, cuotas, comisiones y otros ingresos de actividades ordinarias.
- Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios.
- Pagos a y por cuenta de los empleados.
- Pagos o devoluciones de impuestos sobre las ganancias.
- Cobros y pagos derivados de contratos que se tienen para intermediación o para negociar con ellos.

Actividades de Inversión

Representan las de adquisición y disposición de activos a largo plazo, así como de otras inversiones no incluidas en los equivalentes al efectivo. Ejemplos de actividades de inversión son los siguientes:

- Pagos por la adquisición de propiedades, planta y equipo, activos intangibles y otros activos a largo plazo.
- Cobros por ventas de propiedades, planta y equipo, activos intangibles y otros activos a largo plazo.
- Pagos por la adquisición de instrumentos de pasivo o de patrimonio, emitidos por otras entidades, así como participaciones en negocios conjuntos (distintos de los pagos por

esos mismos títulos e instrumentos que sean considerados efectivo y equivalentes al efectivo, y de los que se tengan para intermediación u otros acuerdos comerciales habituales).

- Cobros por venta y reembolso de instrumentos de pasivo o de capital emitidos por otras entidades, así como participaciones en negocios conjuntos (distintos de los cobros por esos mismos títulos e instrumentos que sean considerados efectivo y otros equivalentes al efectivo, y de los que se posean para intermediación u otros acuerdos comerciales habituales).
- Anticipos de efectivo y préstamos a terceros (distintos de las operaciones de ese tipo hechas por entidades financieras).
- Cobros derivados del reembolso de anticipos y préstamos a terceros (distintos de las operaciones de este tipo hechas por entidades financieras).
- Pagos derivados de contratos a término, de futuro, de opciones y de permuta financiera, excepto cuando dichos contratos se mantengan por motivos de intermediación u otros acuerdos comerciales habituales, o bien cuando los anteriores pagos se clasifiquen como actividades de financiación.
- Cobros procedentes de contratos a término, a futuro, de opciones y de permuta financiera, excepto cuando dichos contratos se mantengan por motivos de intermediación u otros acuerdos comerciales habituales, o bien cuando los anteriores cobros se clasifiquen como actividades de financiación.

Actividades de Financiamiento

Son las actividades que producen cambios en el tamaño y composición de los capitales propios y de los préstamos tomados por la entidad.

Algunos ejemplos de flujos de efectivo por actividades de financiación son los siguientes:

- Cobros procedentes de la emisión de acciones u otros instrumentos de capital.
- Pagos a los propietarios por adquirir o rescatar las acciones de la entidad.
- Cobros procedentes de la emisión de obligaciones sin garantía, préstamos, bonos, cédulas hipotecarias y otros fondos tomados en préstamo, ya sea a largo o corto plazo.
- Reembolsos en efectivo de fondos tomados en préstamo.
- Pagos realizados por el arrendatario para reducir una deuda pendiente procedente de un arrendamiento.

Administración

Según Olalde (2018) “la administración es un proceso que consiste en las actividades de planeación, organización, ejecución, y control, desempeñadas para determinar y alcanzar los objetivos señalados con el uso de seres humanos y otros recursos” (p. 8).

Una administración llevada a cabo con un alto desempeño y con continuos mejoramientos, que busque hacer rentable y sostenible a las empresas, puede alcanzar el progreso y el desarrollo de manera permanente si los recursos con los que cuentan se encuentran enfocados en el objetivo de la misma. La administración busca optimizar y controlar el uso de los recursos materiales, inmateriales, organizacionales y humanos de la empresa para mejorar el desarrollo de todos sus procesos.

Importancia

Castrillón (2014) afirma que la administración es de vital importancia porque “coordina esfuerzos y recursos de una organización con el fin de lograr alcanzar eficientemente sus objetivos institucionales propuestos” (p. 14).

La administración es importante porque es la responsable del manejo de los elementos o recursos que integran a las empresas para lograr alcanzar los objetivos y metas empresariales. Una buena dirección, gestión y mejoramiento constante de la administración genera garantías de productividad a las empresas.

Objetivos

El objetivo primordial de la administración se centra en lograr fines o resultados integrales mediante el uso de la eficiencia y eficacia para producir bienes y servicios que requiere la población con la finalidad de evitar el caos en los diferentes procesos de las organizaciones.

Por ende, Luna (2015) expone que los objetivos que persigue la administración son:

Objetivos sociales

A través de estos objetivos la administración busca contribuir con resultados positivos al bienestar de la sociedad.

Objetivos económicos

Representan los beneficios económicos que las empresas buscan conseguir con la aplicación de la administración.

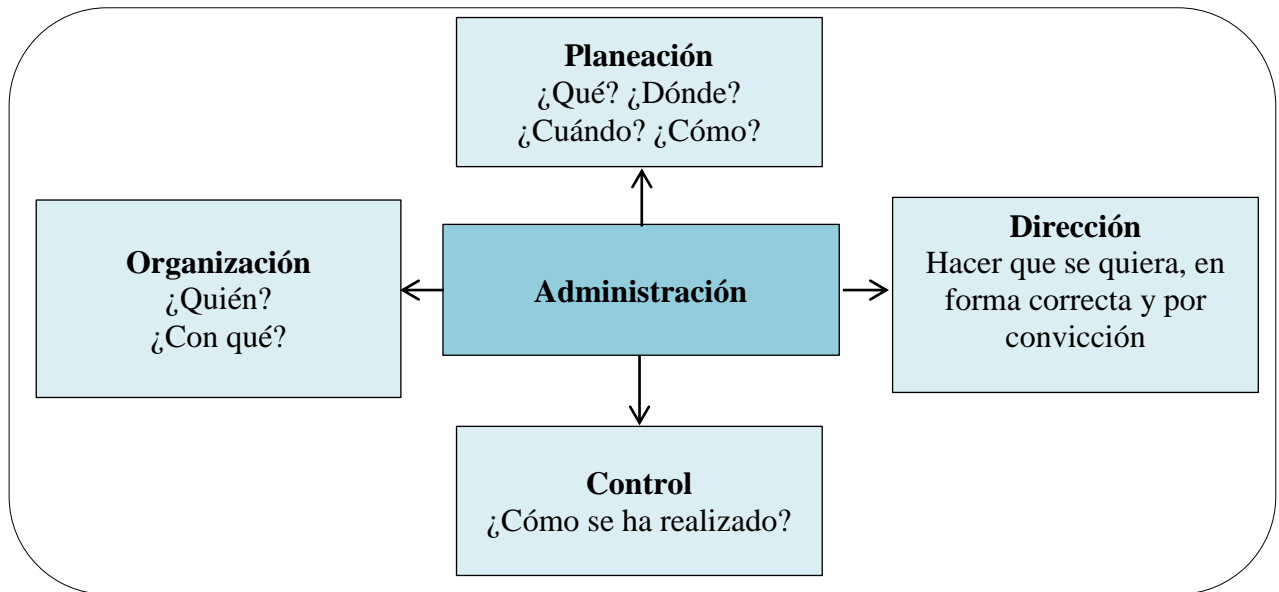
Objetivos organizacionales

Optimizar y coordinar el uso de los recursos que integran a las empresas, con el fin de mejorar sus procesos. (p. 33)

Cuestionamientos de la Administración

Figura 1

Cuestionamientos de la Administración



Nota. Proceso administrativo (p. 37), Luna, 2015.

Proceso Administrativo

Se le llama proceso administrativo porque dentro de las organizaciones se sistematizan una serie de actividades importantes para el logro de los objetivos: en primer lugar éstos se fijan, después se delimitan los recursos necesarios, se coordinan las actividades y por último se verifica el cumplimiento de los objetivos. (Blandez, 2020, p. 53)

El proceso administrativo es la base principal de toda actividad administrativa que se desarrolle dentro de una organización para alcanzar las metas y objetivos trazados con anterioridad. Por lo que, se encuentra compuesto por una serie de fases que en su conjunto forman un proceso cíclico que se reiniciará al completar su última fase y cuya finalidad es conseguir sus objetivos de manera eficiente.

Importancia

Plata (2017) sustenta que manejar y guiar las actividades de una empresa implica mantener en armonía sus recursos fundamentales que la constituyen: personas, tareas y administración. Por consiguiente, es ahí donde nace la importancia de la administración ya que busca armonizar estos elementos mediante el desarrollo de planes y acciones, realizando tareas, ordenando y controlando la ejecución de procesos y generando mecanismos de comunicación. (p. 24)

Fases del proceso administrativo

Tabla 3

Fases del proceso administrativo

Fases	Descripción
Planeación	<p>La planeación corresponde a la primera fase de inicio y base del proceso administrativo. Sin la planeación lo que se pretenda realizar en las siguientes fases (organización, dirección y control) no tiene razón de ser.</p> <p>La planeación determina qué quiere ser la empresa por lo que es la encargada de guiar, orientar y ofrecer las coordenadas del rumbo que se propone seguir.</p>
Organización	<p>La organización es el segundo elemento del proceso administrativo y busca alcanzar un fin, mismo que fue anticipadamente definido en la fase de la planeación.</p> <p>A través de la organización se pretende efectuar y coordinar actividades que actuarán como una sola y a su vez ayudarán a lograr un propósito común.</p>
Dirección	<p>La dirección es la tercera parte del proceso administrativo y se puede aseverar que es la encargada de poner en marcha la administración, debido a que es la que realiza todos los movimientos para que las demás fases funcionen se ejecuten.</p> <p>En otras palabras, la dirección guía, lidera, comanda y ejecuta todas las acciones planeadas y organizadas por la administración de la empresa.</p>
Control	<p>Corresponde a la última fase del proceso administrativo. Consiste en determinar y verificar lo que se ejecutó en las fases de la planeación, organización y dirección.</p> <p>Sin esta fase el administrador no podrá verificar si la situación real de la empresa va acorde con sus objetivos.</p>

Nota. Proceso administrativo (pp. 58, 73, 105, 117), Luna, 2015.

Planeación

La planeación consiste en determinar las bases que guíen la acción futura. El proceso de planeación consiste en la determinación de los objetivos, el estado de cosas futuro que se desea alcanzar y los lineamientos generales de las acciones que deben realizarse para conseguirlo. En este sentido, planear consiste en determinar los objetivos que se espera alcanzar y los cursos de acción adecuados para alcanzarlos. (Marco & Loguzzo, 2016, p. 44)

Por lo tanto, comprende pensar y proyectarse en un futuro deseado, así como analizar una situación mediante el uso de herramientas y técnicas, con la finalidad de incorporar la información y tomar decisiones, establecer lineamientos como la formulación de estrategias que ayuden a buscar los medios necesarios para cumplir con los objetivos propuestos de la empresa.

Importancia

Parte de la importancia de la planeación radica en que se convierte en un elemento relevante para el cumplimiento de las metas planeadas. Su propósito es aprovechar al máximo todos los recursos que son requeridos por las diferentes áreas de una empresa. (Bueno *et al.*, 2018, p. 68)

Por ende, dentro de la planeación se buscan establecer acciones y tomar decisiones correctivas así como hacer buen uso de los recursos como los que cuenta la empresa, a fin de ayudar a mejorar el nivel organizacional a través la ejecución y coordinación de actividades, planes, recursos y estrategias que garanticen el éxito.

Objetivo

La planeación cumple un rol muy importante dentro de la empresa ya que tiene como objetivo establecer los objetivos que se desean alcanzar durante un período futuro, después de hacer un análisis de la estructura financiera que posee y de la interacción con el medio ambiente donde se desarrollan los caminos para alcanzar los objetivos, a través de vías que se les denominan estrategias y tácticas. (Morales & Morales, 2014, p. 2)

Además de eso permite a la empresa la implementación de medidas o mecanismos en el momento preciso para arreglar errores y enmendar posibles desviaciones dentro de su administración con el fin de cumplir objetivos propuestos al inicio de cada periodo.

Principios

Para poder elaborar la planeación es necesario tomar en cuenta los principios de:

Objetividad y cuantificación. Conocido también como principio de precisión. Este principio se basa en tomar información real como base para la planeación, dejando de lado las especulaciones, información sin fundamentos y situaciones subjetivas a los hechos.

Factibilidad. Los planes deben ser precisos, posibles de ejecutarse y lograrse, es decir, realizables durante el tiempo proyectado. No se recomienda elaborar planes ambiciosos ya que serán imposibles de ponerse en marcha.

Flexibilidad. Dentro de la elaboración de la planeación es recomienda manejar márgenes de error que permitan adoptar cambios o situaciones que se presenten de manera imprevista, que se ajusten sin problema a la estructura de la planeación.

Unidad. Los planes se engloban en el cumplimiento de un todo para la empresa y se centra en los propósitos y objetivos generales, esto se logra cumpliendo con los objetivos de cada área de la organización.

Del cambio de estrategias. Es necesario que los planes que ya están definidos para un tiempo determinado en desarrollarse se encuentren actualizados de manera interna como externa en cuanto a las estrategias y herramientas que se van a utilizar a fin de cumplir con el periodo de tiempo definido. (Luna, 2015, p. 59)

Características

La planeación presenta las siguientes características:

- Es un proceso permanente y continuo, ya que se realiza constantemente.
- La planeación tiene una visión hacia el futuro, es decir, hace previsiones de hechos administrativos, financieros y organizacionales.
- Disminuye la incertidumbre ante cualquier toma de decisiones.
- Construye un plan de acción entre varias alternativas. (Cartuche, 2016, p. 23)

Tipos de Planeación

El ámbito, jerarquía y el tiempo en el que se desarrolle planeación dentro de una organización, está pueden clasificarse en: estratégica, financiera y operativa.

Planeación Estratégica

Se encarga de definir la misión, visión, valores, objetivos, estrategias, políticas, cronogramas y presupuestos de una organización así como la utilización de recursos para alcanzar la sostenibilidad en un largo plazo. Sus características son:

- Previene con eficiencia los hechos futuros.
- Ayuda a corregir errores y se enfoca en acciones futuras. (Enrique, 2015, p. 4)

Planeación Financiera

Hace uso de la información financiera para realizar presupuestos y proyecciones, mismos que se constituyen como una herramienta que ayuda establecer los objetivos y a tomar decisiones. Se establecen a corto y mediano plazo y presentan características como:

- Es guiada por los jefes de cada departamento, es decir, ejecutivos de nivel medio.
- Dispone de información interna y externa de la empresa.
- Administra y controla los recursos. (Gitman & Zutter, 2016, p. 127)

Planeación Operativa

Este tipo de planeación se ocupa básicamente en delimitar las tareas y decisiones de manera específica en que deben ser realizadas por cada una de las personas en cada una de sus áreas de trabajo, por lo que se suelen desarrollar a corto plazo. Y se caracterizan por:

- Se desarrolla bajo los lineamientos de la planeación estratégica y táctica.
- Se ejecuta previamente actividades programadas. (Enrique, 2015, p. 4)

Planeación Financiera

La planeación financiera establece la manera de cómo se lograrán las metas; además, representa la base de toda la actividad económica de la empresa. Asimismo, pretende la previsión de las necesidades futuras de modo que las presentes puedan ser satisfechas de acuerdo con un objeto determinado, que se establece en las acciones de la empresa. (Morales & Morales, 2014, p. 7)

Es un instrumento clave para la gestión, dirección y control financiero de la empresa, debido a que involucra a todas sus áreas, mejora los procesos de toma de decisiones, mide el nivel de alcance de los objetivos así como las metas propuestas. Además permite evaluar los niveles de liquidez y crecimiento empresarial, para ello se deben tomar decisiones proyectándose hacia el futuro, que deben ser susceptibles y rápidas para evitar peligros.

Importancia

Busca mantener el equilibrio económico en todos los niveles de la empresa, está presente tanto en el área operativa como en la estratégica. También se puede mencionar que la planeación financiera es necesaria para establecer las estrategias empresariales, escoger estrategias operativas y financieras, pronosticar resultados usándolos para monitorear y evaluar el desempeño y crear planes de contingencia para enfrentar circunstancias no previstas. (Puente *et al.* 2017, p. 2)

Beneficios

Según Mires (2018) “La empresa que cuenta con planeación financiera, es organizada, ordenada, hace proyección de vida empresarial determina con cuántos recursos propio cuenta y cuanto necesita de terceros para hacer frente sus obligaciones” (p. 12).

Por lo tanto, los beneficios que presenta su desarrollo dentro de una organización son:

- Control de riesgos futuros.
- Manejo de recursos financieros y cumplimiento de objetivos.
- Toma de decisiones seguras en cuanto a inversión y financiamiento.

Ventajas

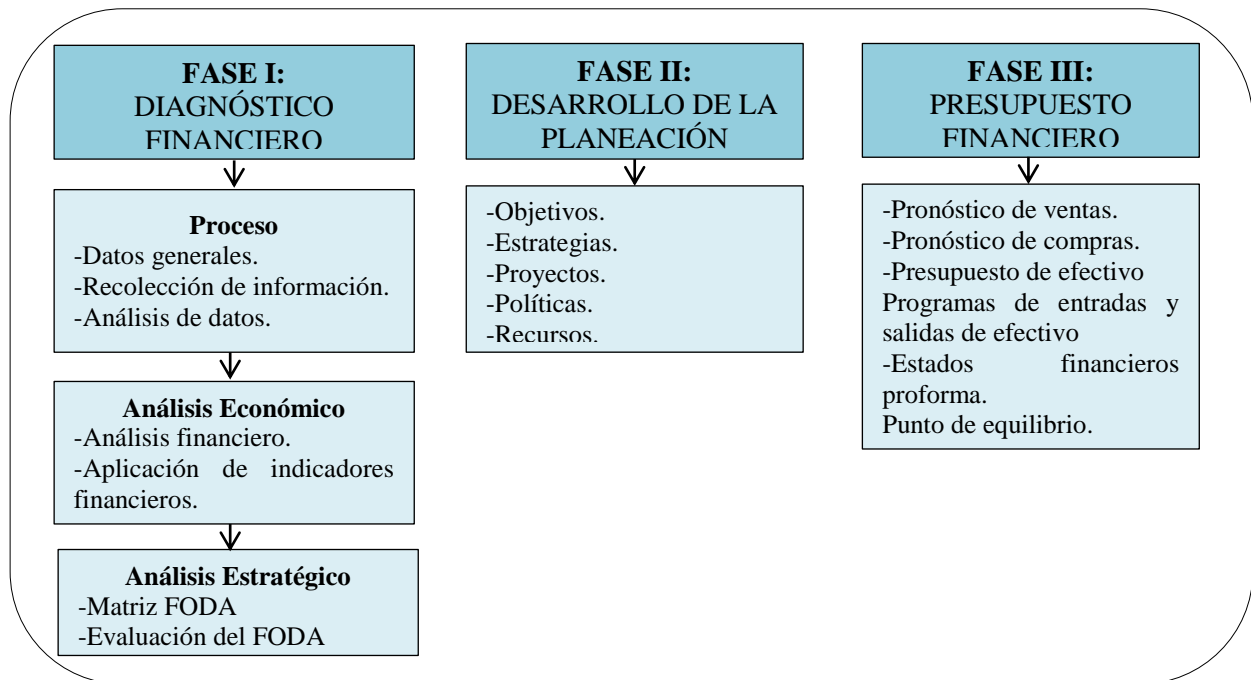
Morales & Morales (2014) señala que la puesta en marcha de la planeación financiera genera ventajas a la empresa como:

- Presenta un diagnóstico actual de la situación económica y financiera.
- Identifica oportunidades, amenazas, fuerzas, desventajas y debilidades.
- Pronostica el futuro de la empresa desde diversos escenarios.
- Desarrolla planes de acción. (pág. 10).

Proceso de la Planeación Financiera

Figura 2

Proceso de planeación financiera



Nota. Principios de administración financiera (p. 128), Gitman & Zutter, 2016

Aspectos Claves del Proceso del Planeación Financiera

Gitman & Zutter (2016) exponen la existencia de dos elementos claves dentro del proceso de planeación financiera, los cuales son:

La planeación de efectivo: En esta planeación se elabora el presupuesto de caja de la empresa, se proyecta y resumen los flujos de entradas y salidas de efectivo durante el tiempo en el que se estima la planeación. La falta de control de los niveles de efectivo provoca que la empresa esté expuesta al fracaso.

La planeación de utilidades: Implica la elaboración del estado de situación financiera y del estado de resultados proforma, los cuales muestran de manera anticipada los niveles de activos, pasivos, patrimonio, ingresos y gastos respectivamente. (p. 127)

Clases de Planeación Financiera

La planeación financiera puede presentarse en planes a corto y a largo plazo. Los planes financieros a corto plazo suelen elaborarse para un año, a través de estos se buscará asegurar que la empresa contará con el suficiente efectivo para cumplir con obligaciones de endeudamiento. Mientras que los planes financieros a largo plazo se enfocarán para periodos desde dos a diez años y considerará un gran número de proyectos pequeños de inversión.

Planes Financieros a Corto Plazo (Operativos)

Los planes financieros a corto plazo también conocidos como planes financieros operativos muestran la gestión y los efectos de las decisiones tomadas inmediatamente por las empresas, debido a que estos planes se desarrollan durante uno a dos años. Sus elementos claves son el pronóstico de ventas y varias formas de datos operativos y financieros. Y sus productos más importantes son el presupuesto operativo, el presupuesto de caja y los estados financieros proforma. (Gitman & Zutter, 2016, p. 128)

Planes Financieros a Largo Plazo (Estratégicos)

Puente *et al.* (2017) afirman que los planes financieros a largo plazo detallan el entorno en el que se desarrollará la empresa mismo que puede modificarse debido al aumento de sus activos, las modalidades de financiamiento, los desembolsos y las condiciones del equilibrio financiero. Este tipo de plan va desde los dos a diez años e implica analizar la situación mundial y la elaboración de un programa que suministre la obtención de información y resultados a largo plazo. A través de este tipo de plan empresas se plantean:

- Establecer una imagen empresarial.
- Tomar decisiones organizacionales, económicas y de financiamiento.
- La provisión del financiamiento. (p. 3)

Fase I: Diagnóstico Financiero

El diagnóstico financiero consiste en tomar las cifras de los estados financieros de una empresa, al igual que la información básica de tipo cualitativo, y, con base en la misma, obtener información y conclusiones importantes sobre la situación financiera del negocio, sus fortalezas, sus debilidades y las acciones que es necesario emprender para mejorar dicha situación. (Ortiz, 2018, p. 117)

Es una herramienta financiera que permite evaluar si la gestión de la empresa se está desarrollando de manera correcta, mediante el uso de diversas técnicas, como la elaboración de una radiografía de la situación financiera actual con el objetivo de tomar decisiones oportunas.

Importancia

Según Estupiñán (2020) un diagnóstico financiero es importante porque permite conocer el sector económico en el que se mueven las empresas, así como conocer el manejo de los recursos dentro de las inversiones de capital de trabajo, inversiones fijas y diferidas, al igual que las operaciones realizadas durante un período y el financiamiento.(p. 12)

Objetivo

El diagnóstico financiero tiene por objetivo mostrar la situación económica y financiera que presenta la empresa, de identificar sus fortalezas y debilidades, de modo de contribuir a que los directivos tomen decisiones que permitan mantener o afianzar las fortalezas y corregir los aspectos donde se detecten debilidades. Todo esto con miras al principal objetivo de la empresa, que es la creación de valor para sus accionistas, clientes, proveedores, comunidad en general, etc. (Pérez, 2020, p. 8)

Un diagnóstico financiero bien elaborado permitirá a los analistas financieros establecer en forma y tiempo las posibles dificultades financieras y económicas que la empresa presenta o podría presentar con la finalidad de implementar medidas correctivas que actúen en el tiempo preciso.

Proceso del diagnóstico Financiero

Para elaborar un diagnóstico financiero es necesario seguir varias etapas:

- **Etapas 1:** El conocimiento general de cómo se organiza la empresa y el sector al que pertenece su actividad, debido a que los estados financieros no incluyen datos importantes para el desarrollo del diagnóstico financiero.
- **Etapas 2:** Recolectar información financiera, es decir, contar con el estado de situación financiera y el estado de resultados como mínimo de los dos últimos ejercicios económicos, con la finalidad de hacer un análisis más riguroso.
- **Etapas 3:** Preparar la información recolectada, ya que la información sujeta al diagnóstico financiero debe ser objeto de algunos ajustes básicos.
- **Etapas 4:** Aplicar las técnicas del diagnóstico financiero a los estados financieros, con el fin de obtener indicadores que revelen la situación financiera y económica.
- **Etapas 5:** Analizar e interpretar la información que resulte de la aplicación de las técnicas del diagnóstico financiero.
- **Etapas 6:** Redacción del Informe, mismo que servirá para comunicar los resultados obtenidos en la elaboración del diagnóstico financiero. (Pérez, 2020, pp. 15-18)

Elemento del Diagnóstico financiero

Para poder sustentar las bases de elaboración del diagnóstico financiero es necesario considerar desarrollar de componente como:

- El análisis o matriz FODA
- El análisis Financiero, y;
- Indicadores Financiero

Estados Financieros

Los estados financieros son reportes que se elaboran al finalizar un período contable, con el objeto de proporcionar información sobre la situación económica y financiera de la empresa, la cual permite examinar los resultados obtenidos y evaluar el potencial económico de la entidad. (Zapata, 2017, p. 87)

Se puede establecer que los estados financieros son informes que se elaboran con la finalidad de obtener una imagen financiera y económica de una empresa durante un periodo contable determinado. Permitiendo hacer un análisis e interpretación de la información obtenida para la posterior toma de decisiones por parte de los usuarios.

Importancia

Los estados financieros son de suma importancia porque representan una base para la toma de decisiones de toda empresa. Debido a que en ellos se muestra información obtenida durante un ciclo contable, así como la gestión realizada sobre los recursos para poder obtener efectivo, mismo que será necesario para la toma de decisiones futuras.

Características

Durante su elaboración y presentación los estados financieros deben contar con ciertas características generales como:

- Tener una imagen fiel y de cumplimiento con lineamientos de las NIIF.
- Figuración de la empresa a la que se realizan los estados.
- Hipótesis contable de devengo.
- Agrupación de datos o importancia relativa.
- Compensación.
- Periodicidad de la información presentada.
- Información trascendental.
- Uniformidad en su elaboración.
- Presentación. (Espejo & López, 2018, p. 515)

Usuarios de los Estados Financieros

Los usuarios de los estados financieros son aquellos que tienen una participación directa e indirecta en la elaboración de la información financiera, misma que será utilizada para tomar decisiones de carácter económico y de inversión. Por tanto los usuarios de la información son:

Accionistas y propietarios. Son los interesados en los resultados económicos obtenidos, es decir, en la utilidad neta, de acuerdo a la inversión realizada.

Administradores. Son los responsables de controlar los recursos de la empresa y los recursos obtenidos en las inversiones.

Acreedores. Evalúan la manera de cómo la empresa puede generar utilidades y brindar garantías o seguridad para sus créditos.

Acreedores potenciales. Evalúan el riesgo del crédito que se proponen emitir.

Inversionistas potenciales. Interesados en la rentabilidad futura de sus inversiones, de acuerdo a los resultados obtenidos anteriormente. (Zapata, 2017, pp. 87-88)

Principales Estados Financieros

Según las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC 1) denominada, presentación de estados financieros, párrafo 10, el juego completo de estados financieros busca cubrir las necesidades de información financiera que requieren los diferentes usuarios de la información. Para el desarrollo de la planeación financiera se establece la siguiente clasificación de los estados financieros básicos a utilizarse:

- Estado de Situación Financiera
- Estado de Resultados.

Estado de Situación Financiera

El Estado de Situación Financiera presenta la posición financiera de una empresa. Se encuentra integrado por las cuentas que conforman el activo, pasivo, (corrientes y no corrientes respectivamente) y el patrimonio. El activo representa todos sus bienes (muebles e inmuebles) y derechos con los que cuenta para poner en marcha sus operaciones, el pasivo sus obligaciones o deudas necesarias para el desarrollo de sus actividades y el patrimonio es la diferencia del activo y pasivo y corresponde a lo que realmente posee la empresa. (Tello *et al.*, 2018, p.45)

Importancia

Este estado es importante porque muestra información real de la situación financiera en la que se encuentra la empresa, permitiendo analizarla e interpretarla con la finalidad de tomar decisiones futuras que ayuden a su desempeño, ya que plasma y refleja las cantidades exactas que posee de activo, pasivo y patrimonio.

Objetivos

- Revelar información de carácter financiero durante un tiempo determinado.
- Mostrar el capital con el que cuenta la empresa.
- Revelar el nivel de endeudamiento y financiamiento.
- Presentar la cantidad de bienes y derechos que posee.

Modelo del Estado de Situación Financiera

Tabla 4
Modelo del Estado de Situación Financiera

NOMBRE DEL CONTRIBUYENTE			
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA			
AL.....			
CÓDIGO	CUENTA	SUBTOTAL	TOTAL
1	ACTIVO		<u>XXX</u>
1.1	ACTIVO CORRIENTE	XXX	
1.1.01	EFFECTIVO Y EQUIV. DEL EFFECTIVO	XXX	
1.1.01.02	Bancos	XXX	
1.1.03	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	XXX	
1.1.03.02	Cuentas x cobrar clientes no relacionadas	XXX	
1.1.07	INVENTARIOS	XXX	
1.1.07.01	Inventario mercadería en almacén	XXX	
1.2	ACTIVO NO CORRIENTE	XXX	
1.2.01	PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	XXX	
1.2.01.01	Vehículo	XXX	
1.2.01.02	(-) Depreciación de Vehículo	XXX	
2	PASIVOS		XXX
2.1	PASIVO CORRIENTE	XXX	
2.1.01	CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES	XXX	
2.1.01.02	Cuentas por pagar proveedores no relacionados	XXX	
3	PATRIMONIO		XXX
3.1	CAPITAL		
3.1.01	CAPITAL	XXX	
3.1.01.01	Capital contable	XXX	
3.3	RESULTADOS	XXX	
3.3.02	UTILIDADES DEL EJERCICIO ACTUAL	XXX	
3.3.02.01	Ganancia/pérdida del ejercicio actual	XXX	
	TOTAL PATRIMONIO		XXX
	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		<u>XXX</u>
			Loja,.....
	PROPIETARIO	CONTADOR(A)	

Nota. Adaptado de los estados financieros de AUTO SHOPPING, 2021

Estado de Resultados

El estado de resultados es un informe financiero que presenta la ganancia o pérdida obtenida en un periodo determinado, como consecuencia del giro normal de las actividades del negocio, bajo la descripción de los diferentes conceptos de ventas, ingresos, costos y gastos. Por lo tanto describe la evolución y desarrollo de las operaciones. La diferencia que nace entre los ingresos y gastos representa la utilidad o pérdida del ejercicio económico; sí los ingresos son mayores a los gastos la empresa obtiene una ganancia y sí los gastos son mayores a los ingresos una pérdida. (Tello et al., 2018, p. 41)

Importancia

El estado de resultados es importante porque revela información de los logros financieros obtenidos por la administración de una empresa durante un ejercicio económico; ya que resume los ingresos obtenidos por las ventas y los gastos realizados para el desarrollo normal de las operaciones, con la finalidad de determinar el valor de la utilidad o la pérdida.

Objetivos

- Determinar la existencia de ganancia o pérdida durante un periodo contable.
- Mostrar los ingresos obtenidos y los gastos y costos realizados.
- Medir el desempeño de las operaciones efectuadas
- Maximizar las utilidades.

Modelo del Estado de Resultados

Tabla 5
Formato del Estado de Resultados

NOMBRE DEL CONTRIBUYENTE			
ESTADO DE RESULTADOS			
DEL..... AL.....			
CÓDIGO	CUENTA	SUBTOTALES	TOTALES
4	INGRESOS		XXX
4.1	INGRESOS OPERACIONALES	XXX	
4.1.01	VENTAS	XXX	
4.1.01.01	Ventas netas	XXX	
4.1.01.02	(-)Costo de ventas	XXX	
4.1.01.03	(=)Ganancia Bruta en ventas	XXX	
5	GASTOS		XXX
5.1	GASTOS OPERACIONALES	XXX	
5.1.01	GASTOS ADMINISTRATIVOS	XXX	
5.1.01.01	Sueldos y salarios	XXX	
5.1.01.02	Beneficios sociales e indemnizaciones	XXX	
5.1.01.03	Aporte a la seguridad social	XXX	
5.2.02	GASTO DE VENTAS	XXX	
5.2.02.03	Mantenimiento y reparación	XXX	
5.2.02.04	Combustible	XXX	
5.2.02.05	Promoción y publicidad	XXX	
5.2.03	GASTOS GENERALES	XXX	
5.2.03.05	Impuestos, contribuciones y otros	XXX	
5.2.03.06	Servicios públicos	XXX	
5.2.03.07	Pago otros servicios	XXX	
3.3	RESULTADO		XXX
3.3.02	RESULTADO DEL EJERCICIO	XXX	
	Utilidad/pérdida del ejercicio	XXX	
	(-)Participación a los trabajadores 15%	XXX	
	UTILIDAD/PÉRDIDA DEL EJERCICIO		<u>XXX</u>
			Loja,.....
	PROPIETARIO	CONTADOR(A)	

Nota. Adaptado de los estados financieros de AUTO SHOPPING, 2021

Análisis Financiero

Se puede definir como un proceso que comprende la recopilación, interpretación, comparación y estudio de los estados financieros y los datos operacionales de un negocio. Esto implica el cálculo e interpretación de porcentajes, tasas, tendencias, indicadores y estados financieros, complementarios o auxiliares, los cuales sirven para evaluar el desempeño financiero y operacional de la firma, lo que ayuda de manera decisiva a los administradores, inversionistas y acreedores a tomar sus respectivas decisiones (Ortiz, 2018, p. 37)

El análisis financiero ayuda al administrador financiero a evaluar el desempeño y la gestión financiera de la empresa, mediante la aplicación y cálculo de indicadores o razones financieras a los estados financieros, es decir, mide la viabilidad, estabilidad y rentabilidad de empresa y generando información sobre problemas surgidos para plantear posibles soluciones, así como, para poder tomar decisiones.

Importancia

La aplicación del análisis financiero es importante porque nuestra información vital para el funcionamiento de la empresa, puesto que permite entender su situación actual y su desempeño financiero, realizando diagnósticos financieros por medio de la aplicación de indicadores con sus debidas interpretaciones, como también ayuda a conocer el escenario en el que se desenvuelve para poder generar liquidez, solvencia, rendimiento y rentabilidad.

Objetivos

- Evaluar y brindar información sobre la posición de los componentes financieros en el tiempo pasado y presente de la empresa.
- Analizar la participación de cada grupo, subgrupo y cuenta, que constituyen el estado de situación financiera y el estado de resultados.
- Evaluar la capacidad de la empresa para generar liquidez y solvencia, Establecer un diagnóstico para evaluar las políticas de la empresa y poder tomar decisiones de inversión y crédito. (Baena, 2014, p. 17)

Métodos de Análisis

De acuerdo a cómo se analizará y evaluará la información presentada en los estados financieros, se pueden utilizar los siguientes métodos:

- Análisis Vertical
- Análisis Horizontal

Análisis Vertical

Ortiz (2018) señala que el análisis vertical es la técnica más sencilla dentro del análisis financiero, ya que consiste en tomar un solo estado financiero, es decir, un solo estado de situación financiera o un solo estado de resultados para relacionar cada una de sus partes con un total determinado, dentro del mismo estado, el cual se denominará cifra base. Por lo tanto, es un análisis estático puesto que estudia la situación de la empresa en un momento determinado sin tener en cuenta los cambios que han ocurrido en el tiempo. (p.173)

Aplicación. Para aplicarlo es común utilizar el procedimiento de porcentajes integrales, el cual consiste en determinar la composición porcentual de cada cuenta que conforma el activo, pasivo y patrimonio, tomando como base el valor del activo, pasivo y patrimonio total respectivamente y el porcentaje que representa cada elemento del estado de resultados a partir de las ventas netas. (Córdova, 2014, p. 175)

Fórmula. La fórmula para aplicar el análisis vertical mediante el uso del procedimiento de porcentajes integrales es:

Ecuación 1

Fórmula del análisis vertical

$$\text{Análisis Vertical} = \frac{\text{Valor Parcial}}{\text{Valor Total}} \times 100$$

Nota. Análisis Financiero (p. 175), Córdova, 2014

Indicadores Financieros

Los indicadores financieros o también conocidos como ratios o razones financieras son una forma útil de recopilar grandes cantidades de datos de información financiera y comparar la evolución financiera de una empresa. Las razones financieras ayudan a plantearse la pregunta adecuada para enfocar estudios directos sobre situaciones reales y no perder tiempo en análisis no importantes o no materiales. (Estupiñán, 2020, p. 9)

Los indicadores financieros o razones financieras son la razón más común de realizar un análisis y estudio sobre la situación financiera y económica de la empresa. Es decir, son herramientas de medición que permiten calcular e interpretar todos los datos contables mediante la combinación de información de los estados financieros.

Importancia

Los indicadores financieros son importantes porque permiten hacer una evaluación de

un ente económico y son utilizados para que los datos arrojados por la contabilidad no sean solo datos, sino que los convierte en información útil para la buena toma de decisiones y de esta manera poder llevar a la empresa al logro de los objetivos establecidos.

Clasificación de los Indicadores Financieros

Las relaciones financieras expresadas en razones tienen poco significado por sí mismas, por lo tanto, no se puede determinar si existe una situación favorable o desfavorable a menos que se encuentre la manera de comprarlas o medirlas con algo. Los estándares de pueden establecerse de la siguiente manera:

- Estándar del criterio propio de análisis que se forma a través de su experiencia y.
- Razones de uso de la empresa en años anteriores.
- Razones calculadas en base a los presupuestos de la empresa
- Las razones promedio del sector del cual hace parte la empresa. (Ortiz, 2018, p. 177)

Según Zapata (2017) los indicadores financieros se agrupan de diversas maneras pero los más usuales y aplicables son los de liquidez, actividad, apalancamiento y de rentabilidad.

Razones de Liquidez

Las razones de liquidez miden la capacidad que tienen las empresas para cumplir con sus obligaciones corrientes, dentro de los plazos acordados, convenidos o legalmente establecidos antes de que lleguen a su vencimiento. En otras palabras, mide la facilidad de la empresa para pagar sus deudas.

Las razones más utilizadas de este grupo son:

Razón Corriente o Índice De Liquidez. Esta razón comprueba la disponibilidad y capacidad de los recursos de corto plazo para afrontar sus compromisos a corto plazo.

Ecuación 2

Fórmula de la razón corriente

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

Nota. Contabilidad General. Con base en Normas Internacionales de Información Financiera (p. 475), Zapata, 2017

Estándar.- El estándar ideal es entre 1,36 a 1,54; se mide en dólares.

La Prueba Ácida. También conocida como prueba de fuego, su fórmula es similar a la razón corriente, por tanto está dada por la relación que existe entre el activo corriente más las inversiones cortas de menos de 91 días y el pasivo corriente.

Ecuación 3

Fórmula de la prueba ácida

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

Nota. Contabilidad General. Con base en Normas Internacionales de Información Financiera (p. 476), Zapata, 2017

Estándar.- El estándar va desde 0,82 a 0,92; se mide en dólares.

Capital de Trabajo Neto. Corresponde a la cantidad de recursos que quedan libres para que la empresa pueda operar sin contratiempos luego de atender las deudas a corto plazo.

Ecuación 4

Fórmula del capital de trabajo

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

Nota. Contabilidad General. Con base en Normas Internacionales de Información Financiera (p. 476), Zapata, 2017

Estándar.- Mayor a 1; se mide en dólares.

Razones de Actividad

Miden la intensidad (veces) con que la empresa está utilizando sus activos para generar ventas o efectivo y por ende, la obtención de utilidad. Permiten valorar si una empresa es eficiente en el empleo de sus recursos asignados a la operación, trabajando con el mínimo de inversión y logrando el máximo rendimiento.

Rotación de Cuentas por Cobrar. Indica el número de veces que las cuentas por cobrar se han hecho efectivas durante un periodo determinado.

Ecuación 5

Fórmula de la rotación de las cuentas por cobrar

$$\text{Rotación de Cuentas por Cobrar} = \frac{\text{Ventas Anuales Crédito}}{\text{Promedio de Cuentas por Cobrar}}$$

Nota. Contabilidad General. Con base en Normas Internacionales de Información Financiera (p. 477), Zapata, 2017

Estándar.- Entre 4,77 a 6,04 veces.

Período Promedio de Cobro. Esta Razón indica el tiempo en el que una empresa tarda en recuperar sus cuentas por cobrar comerciales.

Ecuación 6

Fórmula del período promedio de cobro

$$\text{Período Promedio de Cobro} = \frac{360 \text{ días}}{\text{Rotación de Cuentas por Cobrar}}$$

Nota. Contabilidad General. Con base en Normas Internacionales de Información Financiera (p. 477), Zapata, 2017

Estándar.- Entre 57 a 76 días.

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.

Ecuación 7

Fórmula de la rotación de las cuentas por pagar

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

Nota. Análisis Financiero Aplicado Bajo NIIF (p. 201), Ortiz, 2018

Estándar.- Entre 2,64 a 3,59 veces.

Período Promedio de Pago. Este indicador permite conocer el tiempo en que la empresa logra cumplir sus obligaciones con sus proveedores.

Ecuación 8

Fórmula del período promedio de pago

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

Nota. Análisis Financiero Aplicado Bajo NIIF (p. 202), Ortiz, 2018

Estándar.- Entre 100 a 140 días.

Rotación de Inventarios. Muestra cuántas veces los inventarios de un empresa han rotado durante un período ya sea mes, semestre o año.

Ecuación 9

Fórmula de la rotación de inventarios

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

Nota. Contabilidad General. Con base en Normas Internacionales de Información Financiera (p. 477), Zapata, 2017

Estándar.- Entre 8,07 a 11,13 veces.

Promedio de Reposición de Inventarios. Mide el tiempo en el que se renuevan los inventarios o mercaderías de la empresa, en promedio. Se debe tener en consideración que los productos de precio alto y de larga duración siempre pueden tener una rotación lenta.⁴

Ecuación 10

Fórmula del promedio de reposición de inventarios

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

Nota. Contabilidad General. Con base en Normas Internacionales de Información Financiera (p. 477), Zapata, 2017

Estándar.- Entre 32 a 45 días.

Rotación de Activos Totales. Muestra el número de veces que la empresa en promedio ha renovado el activo total como consecuencia de sus ventas, es decir, mide la eficiencia de la empresa para generar ventas mediante el uso de sus activos.

Ecuación 11

Fórmula de la rotación de Activos Totales

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

Nota. Contabilidad General. Con base en Normas Internacionales de Información Financiera (p. 478), Zapata, 2017

Estándar.- Entre 1,16 a 1,56; se mide en veces.

Impacto de Gastos Administración y de ventas. El indicador tiene como objetivo principal estudiar el nivel de gastos operacionales que la empresa ejecuta. Estos gastos si son fuertes provocan disminución en el margen operacional y por consiguiente en las utilidades netas (Jaramillo, 2009).

Ecuación 12

Fórmula del impacto de gastos administrativos y de ventas

$$\text{Impacto de Gastos Administración y de ventas} = \frac{\text{Gastos Administración y de ventas}}{\text{Ventas Totales}} \times 100\%$$

Nota. Cómo hacer Análisis Financiero Básico, Jaramillo, 2009

Estándar.- Entre 24,52% a 30,64%.

Impacto de la carga financiera. Señala en porcentaje el valor que representan los gastos financieros con respecto a las ventas de operación del mismo período (Ortiz, 2018).

Ecuación 13

Fórmula del impacto de la carga financiera

$$\text{Impacto de la carga financiera} = \frac{\text{Gastos financieros}}{\text{Ventas Totales}} \times 100\%$$

Nota. Análisis Financiero Aplicado Bajo NIIF (p. 221), Ortiz, 2018

Estándar.- Entre 0,86% a 1,31%

Razones de Apalancamiento

Indica las cantidades de dinero de terceros o ajeno que está siendo utilizado para generar una ganancia a la empresa. Por lo ende, miden la capacidad que tiene la empresa para respaldar una deuda, mediante su aplicación los acreedores podrán palpar si el activo y los recursos del patrimonio son suficientes para cubrir los intereses acordados y las deudas.

Razón del Nivel de Endeudamiento. Establece el nivel de dependencia de la empresa con terceros al medir la proporción del total de los activos financiados por los acreedores.

Ecuación 14

Fórmula de la razón del nivel de endeudamiento

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

Nota. Contabilidad General. Con base en Normas Internacionales de Información Financiera (p. 478), Zapata, 2017

Estándar.- Entre 0,75% a 0,81%.

Apalancamiento Total. Este índice señala la cantidad de patrimonio neto de la empresa que está dado por el uso de fuentes de financiamiento externas.

Ecuación 15

Fórmula de apalancamiento total

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

Nota. Contabilidad General. Con base en Normas Internacionales de Información Financiera (p. 478), Zapata, 2017

Estándar.- Entre 2,43% a 3,48%.

Razón de apalancamiento. Número de unidades monetarias de activos que se han conseguido por cada unidad monetaria de patrimonio. Es decir, determina el grado de apoyo de los recursos internos de la empresa sobre recursos de terceros.

Ecuación 16

Fórmula de la razón de apalancamiento

$$\text{Razón de apalancamiento} = \frac{\text{Activos Totales}}{\text{Patrimonio}}$$

Nota. El apalancamiento financiero y su impacto en el nivel de endeudamiento de las empresas (p. 128), Ayón *et.al*, 2020

Estándar.- Entre 2,59 a 3,27; se mide en dólares.

Razón de endeudamiento del activo fijo. Este indicador determina en términos monetarios la relación que existe entre el patrimonio y los activos fijos netos tangibles para de esta manera conocer si el activo pudo ser financiado únicamente con el patrimonio.

Ecuación 17

Fórmula de la razón de endeudamiento del activo fijo

$$\text{Razón de Endeudamiento del activo fijo} = \frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activos Fijo Neto}}$$

Nota. Indicadores financieros (p. 5), Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2021

Estándar.- Entre 1,87 a 2,08; se mide en dólares.

Razones de Rentabilidad

A través de las razones de rentabilidad se evalúa la efectividad de la gestión gerencial, por medio de las utilidades de la empresa en relación a sus niveles de ventas. Si no existieran utilidades la empresa no podría atraer la inversión de terceros.

Margen neto de utilidad. Muestra el porcentaje de las utilidades con respecto a las ventas que se han generado, después de la deducción de gastos operativos y no operativos, es decir, la utilidad luego de impuestos y participaciones.

Ecuación 18

Fórmula del margen neto de utilidad

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

Nota. Contabilidad General. Con base en Normas Internacionales de Información Financiera (p. 478), Zapata, 2017

Estándar.- Entre 1,05% a 2,26%

Margen Bruto de Utilidad sobre Ventas. Demuestra el porcentaje de utilidad que se genera por las ventas de la empresa, después de haber deducido el costo de ventas.

Ecuación 19

Fórmula del margen bruto de utilidad sobre ventas

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

Nota. Contabilidad General. Con base en Normas Internacionales de Información Financiera (p. 478), Zapata, 2017

Estándar.- Entre 28,48% a 35,89%.

Rentabilidad sobre el Patrimonio. Mide el desempeño de la empresa, señalando en términos de porcentaje el grado de rentabilidad sobre el capital aportado.

Ecuación 20

Fórmula de la rentabilidad sobre el patrimonio

$$\text{Rentabilidad sobre el Patrimonio} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}} \times 100\%$$

Nota. Contabilidad General. Con base en Normas Internacionales de Información Financiera (p. 478), Zapata, 2017

Estándar.- Entre 4,08% a 14,70%.

Rentabilidad neta del activo. Este indicador tiene la función de determinar la utilidad que produce el activo independientemente de la forma en la que haya sido adquirido. El cálculo de este indicador determina áreas responsables del funcionamiento de la renta de activo a través de la relación entre la renta generada por ventas de ventas y el giro del activo (Jaramillo, 2009). Es importante considerar que en ciertos escenarios el resultado de este indicador es negativo a razón de los gastos no deducibles, impuesto a la renta y participación de trabajadores.

Ecuación 21

Fórmula de la rentabilidad neta del activo

$$\text{Rentabilidad neta del activo} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo total}} \times 100\%$$

Nota. Indicadores financieros (pp. 12-13), Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2021

Estándar.- Entre 1,12% a 3,30%.

Margen operacional. Se considera que los gastos financieros no se toman en cuenta para su cálculo a razón de que no son necesarios para que la empresa pueda operar; (Jaramillo, 2009).

Ecuación 22

Fórmula del margen operacional

$$\text{Margen operacional} = \frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Ventas Totales}} \times 100\%$$

Nota. Indicadores financieros (pp. 12-13), Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2021

Estándar.- Entre 3,35% a 4,64%.

Rentabilidad operacional del patrimonio. Este indicador permite obtener un panorama sobre la renta que se obtiene por el capital invertido sin considerar los respectivos gastos de temas financieros, impuestos y participación de trabajadores. (Jaramillo, 2009).

Ecuación 23

Fórmula de la rentabilidad operacional del patrimonio

$$\text{Rentabilidad operacional del patrimonio} = \frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Patrimonio}} \times 100\%$$

Nota. Indicadores financieros (pp. 15-16), Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2021

Estándar.- Entre 14,38% a 28,64%.

Ciclo de Conversión del Efectivo

El ciclo de conversión del efectivo (CCE) es un indicador que muestra el flujo de caja de la empresa y la capacidad que posee para mantener la liquidez de sus activos, es decir, mide el tiempo que la empresa requiere para convertir las inversiones en efectivo, las cuales fueron realizadas para el desarrollo de sus operaciones. (Gitman & Zutter, 2016, p. 611)

El ciclo de conversión del efectivo posee tres componentes y se calcula:

PRI: Promedio de Reposición de Inventario

PPC: Periodo Promedio de Cobro

PPP: Periodo promedio de Pago

Ecuación 24

Fórmula del ciclo de conversión del efectivo

$$\text{CCE} = \text{PRI} + \text{PPC} - \text{PPP}$$

Nota. Análisis Financiero Aplicado Bajo NIIF (pp. 198-199), Ortiz, 2018

CCE positivo: Cuando el tiempo del inventario y las cuentas por cobrar es mayor que el tiempo que se necesita para pagar a los proveedores.

CCE negativo: Cuando cobra el efectivo a sus clientes en un período menor al que pagan a sus proveedores.

CCE igual a cero: Cuando paga a sus proveedores el mismo día que cobra las ventas. (Loayza, 2021, p. 48)

Matriz FODA

Sánchez (2020) señala que el análisis o matriz FODA dentro de los países hispanohablantes se lo conoce como DAFO o DOFA; es una herramienta administrativa que permite hacer una evaluación detallada de cómo se encuentra la situación de la empresa actualmente en base a factores internos y externos que muestran sus debilidades, fortalezas, oportunidad y amenazas con el entorno en el que desarrollan. (p. 3)

La matriz FODA es un instrumento muy sencillo de aplicar, ya que permite generar perspectivas de la situación estratégica de la empresa, mediante la identificación del entorno interno y externo que la rodea en el desarrollo de sus actividades, es decir, de las fortalezas a emplear, las oportunidades a aprovechar, las debilidades a superar y las amenazas a neutralizar. Con la finalidad de generar soluciones y actividades que conlleven a decisiones de cambio en el desarrollo de la empresa.

Importancia

El desarrollo de la matriz FODA es importante porque permite analizar la situación actual de una empresa, mediante el desarrollo de una evaluación sobre las capacidades internas y externas que posee una empresa, para definir sus estrategias y para identificar aquellos factores que puede afectar al logro de sus objetivos.

Objetivo

Codina (2011) afirma que el objetivo esencia de una matriz FODA en general es implementar estrategias que ayuden a la empresa a conectar sus acciones con las posibilidades u oportunidades que se puedan presentar y aprovechar del entorno externo, así como también, a prepararse para afrontar a sus futuras amenazas o peligros, haciendo usos de sus fortalezas, con el fin de ir reduciendo los niveles de impacto negativo que pueden llegar a presentar sus debilidades internas. (p. 92)

Componentes

Elaborar la matriz FODA implica reconocer sus cuatro componentes, los cuales en su

conjunto ayudan a diagnosticar la situación interna (fortalezas y debilidades) y situaciones externas (oportunidades y amenazas) de la empresa:

Fortalezas: Corresponde a aquellas situaciones o actividades que la empresa desarrolla de manera positiva, gracias a ciertas capacidades que posee para desenvolverse en su entorno frente a sus competencias.

Oportunidades: Son variables de carácter externo, que permiten establecer estrategias de crecimiento, tomando ventajas sobre la competencia. Por lo que resultan ser positivas y favorables en el entorno que se desarrolla de la empresa.

Debilidades: Son aquellos factores que provocan situaciones vulnerables a la empresa en el desarrollo de sus actividades, por lo tanto, entorpecen el alcance de sus objetivos y enlentece el desarrollo de sus procesos.

Amenazas: Proviene de variables externas, es decir, del entorno, mismas que pueden llegar a afectar la permanencia de la empresa, no se puede intervenir en estas, pero es esencial para minimizar el nivel de incidencia. (Ponce, 2007, pp. 114-115)

Estrategias

Existen cuatro tipos de estrategias que se pueden establecer una vez que la matriz FODA haya sido completada, es decir, cuando los cuatro componentes antes mencionados (fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas) hayan sido formulados e identificados en el desarrollo de las actividades de la empresa; por lo tanto, estas estrategias pueden ser:

Estrategia FO. En la que se utilizan las fortalezas internas de la organización para aprovechar todas las oportunidades externas. A todo representante de una empresa le gustaría ocupar una posición que le permitiera usar sus fortalezas internas para tomar ventajas.

Estrategia DO. Se busca superar las debilidades internas aprovechando las oportunidades externas. Existen oportunidades externas clave que la organización desaprovecha dado a que tiene debilidades internas que le impiden explotarlas.

Estrategia FA. En estas se utilizan las fortalezas de la entidad para reducir el impacto de las amenazas externas. Esto no significa que una organización fuerte deba siempre enfrentar las amenazas que surgen en el entorno externo.

Estrategia DA. Son tácticas defensivas con propósito de reducir las debilidades internas y evitar las amenazas externas. Si una empresa enfrenta muchas amenazas externas y debilidades internas, se puede concluir que se encuentra en una posición precaria. (David, 2013, p. 176)

Modelo de la matriz FODA

Tabla 6

Modelo de matriz estratégica FODA

FACTORES EXTERNOS \ FACTORES INTERNOS	FORTALEZAS	DEBILIDADES
	OPORTUNIDADES	ESTRATEGIAS FO
AMENAZAS	ESTRATEGIAS FA	ESTRATEGIAS DA

Nota. Análisis FODA O DAFO, (P. 4), Sánchez, 2020.

Matriz de Evaluación de Factores Internos (MEFI)

Es una herramienta que sintetiza y evalúa las fortalezas y debilidades más importantes encontradas en las áreas de funcionamiento de una empresa, por lo que también es la base para identificar las relaciones entre esas áreas. Esta matriz se desarrolla en cinco pasos:

1. Enlistar todos los factores internos identificados.
2. Asignar ponderaciones a cada factor desde 0.0 (sin importancia) hasta 1.0 (muy importante). Las mayores ponderaciones se deben asignar a los factores con mayor influencia en la organización. La suma de todas las ponderaciones debe ser igual a 1.0.
3. A cada factor designar una calificación de 1 a 4 para indicar si representa una debilidad importante (clasificación = 1), una debilidad menor (clasificación = 2), una fortaleza menor (clasificación = 3) o una fortaleza importante (clasificación = 4).
4. A continuación, multiplique la ponderación con la calificación asignada de cada factor para determinar una puntuación ponderada.
5. Y para terminar, sume las puntuaciones ponderadas de cada variable a fin de determinar la puntuación ponderada total, si este es mayor a 2,5 las fortalezas predominan sobre las debilidades, y si es menor a 2,5 las debilidades predominan sobre las fortalezas. (David, 2013, p. 122)

Matriz de Evaluación de Factores Externos (MEFE)

Este tipo de matriz permite evaluar estrategias así como información de carácter económica, social, cultural, ambiental, política, gubernamental, legal, tecnológica y competitiva, etc. Su proceso de elaboración y desarrollo se efectúa en cinco pasos: Se enlista los factores externos (oportunidades y amenazas).

1. Se asigna ponderaciones a cada factor desde 0.0 (sin importancia) hasta 1.0 (muy importante). Por lo general las oportunidades tienen mayor relevancia ante las amenazas. La suma de todas las ponderaciones debe ser igual a 1.0
2. A cada factor se le otorga una calificación de 1 a 4 puntos para indicar qué tan eficazmente responden las estrategias de la empresa, donde 1 representa una amenaza mayor, 2 una amenaza menor, 3 una oportunidad menor y 4 una oportunidad mayor.
3. A continuación, se multiplica la ponderación con la calificación asignada de cada factor para determinar una puntuación ponderada.
6. Sume las puntuaciones ponderadas de cada variable a fin de determinar la puntuación ponderada total, si el resultado está por debajo de 2.50 se determina que la empresa no aprovecha las oportunidades ni evita las amenazas. (David, 2013, pp. 80-81)

Informe de Diagnóstico Financiero

El informe de diagnóstico financiero es un documento que detalla el resultado obtenido sobre la situación actual económica-financiera de la empresa, en base a la problemática planteada al inicio de trabajo de investigación, con la intención de proponer posibles alternativas de solución a través de las recomendaciones para que el propietario de la empresa tome las decisiones más acertadas y convenientes, para ello es importante y necesario contar con información completa, veraz y oportuna. (Mejía, 2021, p. 27)

Por lo tanto, a través de este informe escrito se muestra los hallazgos más importantes obtenidos durante el proceso de recolección de información, así como también la obtenida de la aplicación de herramientas y mecanismos financieros que ayudan a medir y evaluar la salud económica- financiera de la empresa.

Objetivo

El objetivo del informe de diagnóstico financiero puede ser de carácter informativo o resolutorio. Es decir, su contenido puede estar direccionado a informar y a comunicar sobre la situación financiera-económica de la empresa, como también a divulgar información sobre una serie de cambios se han ocurrido en el desarrollo de sus operaciones que han sido significativos para su supervivencia en el mercado.

Características

Información fidedigna: La información que se muestre en el informe de diagnóstico deben ser la misma que se encuentran en los registros contables de la empresa.

Claro y sencillo: La redacción debe ser de manera entendible, haciendo usos de terminología clara y coherente, con la finalidad de ser comprendida por cualquier lector.

Funcional: La información que servirá como base para su elaboración como lo son los estados financieros, la aplicación de análisis e indicadores financieros, así como las conclusiones obtenidas, mostrará cómo se ha desarrollado la gestión económica durante uno o más periodos económicos. (Loayza, 2021, p. 99)

Contenido del Informe

Loayza (2021) expone que un informe de diagnóstico financiero debe contener:

- Portada del informe de diagnóstico.
- Oficio dirigido al Gerente – Propietario.
- Resultados.
- Conclusiones y recomendaciones. (pp. 99-100)

FASE II: DESARROLLO DE LA PLANEACIÓN FINANCIERA

Para esta fase el punto de partida ya se encuentra definido porque ya se conocerá en qué situación se encuentra la empresa. El trabajo a continuación será la definición y planteamiento de objetivos, estrategias, políticas y recursos a utilizar en el desarrollo de la planeación financiera que mejoren la situación económica de la empresa.

Objetivos

Son los fines hacia los cuales se dirigen las actividades de las organizaciones y de los individuos. Son considerados como planes que tienen que ver con actividades futuras, requieren de visión e imaginación en su determinación y forma parte integral de la fase de planeación. La planeación se refiere a objetivos y éstos son el resultado de la planeación, por lo que los objetivos constituyen el plan básico de la empresa. (Luna, 2015, p. 60)

El establecimiento de los objetivos es de vital importancia para el éxito y la existencia de las empresas en el mercado en el que se desenvuelven, dado que muestra la dirección, coordinan, evalúan y constituye la base para el desarrollo de las todas sus actividades, por lo tanto, los objetivos deben guardar razonabilidad, claridad y coherencia para su cumplimiento.

Objetivos Cualitativos

Los objetivos cualitativos son aquellos que las empresas fijan para alcanzar un mejor posicionamiento en imagen en el mercado, al ser elementos menos tangibles son más complejos de medir.

Objetivos Cuantitativos

Los objetivos cuantitativos son aquellos que fácilmente se pueden expresar en cifras concretas, y cuyos resultados de su aplicación se pueden obtener en el corto plazo.

Estrategias

Luna (2015) establece que las estrategias “son la determinación o propósito fundamentales a mediano y largo plazo de una empresa, en otras palabras son los cursos de acción o alternativas y la asignatura de recursos necesarios para lograrlas” (p. 60). Dicho en otras palabras la estrategia es un plan que guía la toma de decisiones así como el accionar frente a un determinado escenario, con la finalidad de alcanzar uno o varios objetivos.

Por lo tanto, se deben formar y establecer siempre con anticipación a realizar acciones, antes de hacer algo que nos lleve a replantear la situación de lo que ya se ha hecho; sin una idea clara, por lo que demandaría de pérdida de tiempo y esfuerzo sobre oportunidades que no generarán beneficios.

Importancia

El establecimiento de estrategias es importante porque:

- Sin su aplicación correctamente puede que no se cumpla con los objetivos.
- Al ser lineamientos guían las acciones para cumplir con los objetivos que busca alcanzar las empresas.
- Son la base para ejecutar las decisiones sobre oportunidades que generen beneficios.
- Facilita la toma de decisiones.
- Cumplimiento de objetivos.
- Ayuda a elegir la mejor alternativa.
- La competencia obliga la adopción de estrategias.
- Desarrolla la creatividad para solucionar problemas. (Mejía, 2021, p. 59)

Proyectos financieros

Ortiz (2018) determina que los proyectos financieros permiten examinar de forma anticipada los efectos financieros de políticas nuevas o cambiantes, así como también establecer las necesidades futuras de recursos como el efectivo, convirtiéndose de esta forma en una herramienta fundamental para negociar con diferentes entidades financieras y entidades de crédito. Así mismo ayudan dentro de la administración de la empresa en la revisión de planes y programas y su conveniencia, a la luz del probable impacto sobre las finanzas de la empresa. (p. 410)

Ventajas

- Comprueba la posibilidad financiera de distintos planes y programas, antes que se den pasos difíciles de retroceder.
- Permite descubrir y corregir las desviaciones de los planes y programas.
- Ayuda a prever la manera de obtener fondos adicionales, si se requieren.
- Brinda confianza a las entidades financieras facilitando la negociación de créditos.
- En épocas de expansión prever la forma más rentable de utilizar dichos fondos.
- En épocas de recesión, facilitará el análisis de las posibilidades que puede tener la empresa para superar las dificultades y seguir adelante. (Ortiz, 2018, pp. 410-411)

Políticas

David (2013) afirma que “las políticas consisten en directrices, reglas y procedimientos establecidos para apoyar los esfuerzos realizados para alcanzar dichos objetivos. Las políticas orientan la toma de decisiones y el manejo de situaciones repetitivas o recurrentes” (p. 12).

“Son los conceptos que guían y orientan el pensamiento y acción de los ejecutivos en toma de decisiones para el logro de los objetivos” (Luna, 2015, p. 60). Por lo tanto, las políticas son normas que contienen las directrices, procedimientos y reglas que se deben aplicar para desarrollar las estrategias y alcanzar los objetivos propuestos con anterioridad.

Recursos

Para desempeñar sus obligaciones de forma efectiva las empresas requieren de recursos que en su conjunto desarrollen actividades que suplan las necesidades de la sociedad.

Talento Humano

Es el recurso generador de las transformaciones y el progreso de la empresa, sin su presencia los demás recursos no podrían ser coordinados ni direccionados a efectuar sus objetivos, dado que el recurso humano es el que los administra y gestiona,

Recursos Financieros

Los recursos financieros representan los valores monetarios que la empresa posee para poder cubrir y hacer frente a las obligaciones con terceros, estos recursos pueden ser propios por el giro normal del negocio o ajeno que proviene de inversionistas.

Recursos Técnicos

Corresponden a aquellos mecanismos, métodos o modelos que la empresa emplea como herramientas para que los demás recursos cumplan con sus funciones y sus actividades.

Recursos Materiales

Los recursos materiales abarcan un conjunto de elementos y factores que la empresa tiene para su funcionamiento adecuado, por lo tanto estos pueden ser tangibles y cuantificables. (Luna, 2015, pp.13-15)

FASE III: ELABORACIÓN DEL PRESUPUESTO FINANCIERO

Un presupuesto financiero es un documento que detalla cómo se obtendrán los fondos y se gastarán durante un periodo específico de tiempo. Los presupuestos anuales son los más comunes, aunque el periodo de tiempo para un presupuesto puede variar desde un día a más de 10 años. Fundamentalmente, un presupuesto financiero es un método para especificar que se debe hacer para completar la implementación de estrategias con éxito. Los presupuestos financieros no deben considerarse como una herramienta para limitar los gastos sino como un método para lograr el uso más productivo y rentable de los recursos de una organización. Los presupuestos financieros pueden considerarse como la asignación planeada de los recursos de una empresa con base en los pronósticos realizados. (David, 2013, p. 270)

Importancia

El presupuesto financiero es importante porque permite contemplar de manera anticipada todos los cobros, pagos y gastos que se realizarán para saber si la empresa está en capacidad para cubrirlos con los ingresos que se están obteniendo. Por lo tanto se deberá planificar qué se realizará en caso de que se presenten temas de desajustes o falta de liquidez.

Objetivos

- Detallar sistemáticamente cada una de las actividades que se desarrollen en la empresa dentro de un periodo determinado.
- Controlar las futuras entradas y salidas de efectivo que se realicen.
- Buscar equilibrar todos los ingresos y egresos.
- Administrar y ordenar las actividades de la empresa. (Cartuche, 2016, pp.42-43)

Limitaciones

- Pueden ser tan detallados que se volverán demasiado costosos y molestos.
- Realizar presupuestos excesivos o escasos puede ocasionar problemas en las operaciones.
- Pueden llegar a convertirse en sustitutos de los objetivos.
- Es considerado como una herramienta y no un fin en sí mismo.

- Pueden lograr ocultar ineficiencias si se basan sólo en la evaluación precedente y no periódico de las circunstancias y estándares.
- Se emplean como instrumentos de la tiranía que genera frustración, resentimiento, ausentismo y alta rotación de personal. (David, 2013, p.271)

Funciones

- **Planeación:** Debido a que guía el camino a seguir durante la presupuestación, en conjunto con los objetivos establecidos a fin de diseñar y proporcionar herramientas para desarrollar una adecuada organización administrativa y financiera.
- **Organización:** Combina las funciones con las actividades de todos los recursos para lograr la eficiencia y productividad de los mismos.
- **Coordinación:** Busca equilibrar las relaciones entre los departamentos, áreas y secciones de la empresa.
- **Dirección:** Conduce las acciones de los subordinados.
- **Control:** Mide el cumplimiento de los propósitos, planes y programas, buscando siempre correctivos en las desviaciones. (Cartuche, 2016, pp. 43-44)

Pronóstico

Un pronóstico es una proyección operativa o financiera de una empresa con la intención de predecir lo que va a suceder en un periodo futuro basado en la predicción sobre los cuales no se tiene ningún control. Para el director de ventas de la empresa un pronóstico de ventas es una base para la efectividad de su administración. (Luna, 2015, p. 66)

Son instrumentos que ayudan a las empresas a tener una base firme sobre la planeación, ya que al anticiparse a situaciones futuras permite tener una visión general de dicha situación, a fin de generar nuevas estrategias y acciones correctivas a tiempo.

Pronóstico de Ventas

El pronóstico de ventas es la clave de un buen proceso de planeación financiera, en base a este pronóstico se realizan los cálculos de los flujos de efectivo mensuales. Pronosticar las ventas de la empresa consiste en predecir la niveles de ventas que tendrá durante un cierto periodo determinado, para lo cuales, se necesitará de datos externos e internos con la finalidad de realizar un análisis de su situación actual.

El pronóstico Externo

Se elabora en base a las relaciones entre las ventas y ciertos indicadores económicos externos aplicados a la información financiera de la empresa.

El pronóstico Interno

Parte de la agrupación de proyecciones de ventas obtenidas mediante sus propios canales de venta. Por lo tanto, se pide a los trabajadores de la empresa calcular cuántas unidades de productos se espera vender para el próximo año. (Gitman & Zutter, 2016, p. 130)

Importancia

Según Stanton et al. (2006) el pronóstico de ventas es importante porque permite tomar decisiones sobre la inversión, el financiamiento, y los flujos de efectivo. Además permite conocer cuánto dinero se gastará de forma anticipada durante el desarrollo de las actividades programadas. (p. 138)

Ventajas

- Ayuda a la gerencia a tomar decisiones de venta, mercado y producción.
- Flexibilidad en la estructura del pronóstico para adaptarlo a los diferentes escenarios.
- Al pronosticar los lineamientos del mercado ayuda al departamento de ventas a tomar decisiones de manera pertinente. (Cartuche, 2016, p. 40)

Método para Calcular el Pronóstico de Ventas

Índice de Estacionalidad

El índice de estacionalidad también denominado índice de variación estacional es uno de los métodos más utilizados para realizar el pronóstico de ventas. Se desarrolla a partir de los datos históricos de las ventas realizadas, para generar promedios y determinar un pronóstico para períodos siguientes. Mediante el uso de las siguientes fórmulas:

- **Índice Estacional**

Ecuación 25

Fórmula del valor presente

$$VP = \frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$$

Nota. Administración, Gestión Organizacional, Enfoques y Proceso administrativo (pp.50-51), Münch, 2010

Ecuación 26

Fórmula del índice de estacionalidad

$$IE = \frac{\text{Ventas de mes}}{\text{Valor Presente}}$$

Nota. Administración, Gestión Organizacional, Enfoques y Proceso administrativo (pp.50-51), Münch, 2010

- **Pronóstico de Ventas**

Ecuación 27

Fórmula del valor futuro

$$VF = (VP(1 + i)^n)$$

Nota. Administración, Gestión Organizacional, Enfoques y Proceso administrativo (pp.50-51), Münch, 2010

Ecuación 28

Fórmula del valor presente real

$$VPR = IE \times VF$$

Nota. Administración, Gestión Organizacional, Enfoques y Proceso administrativo (pp.50-51), Münch, 2010

Simbología

- **VP** = Valor Presente
- **IE** = Índice de Estacionalidad
- **VF** = Valor Futuro
- **VPR** = Valor Presente Real. (Münch, 2010, pp. 50-51)

Pronóstico de Compras

El pronóstico de compras es la predicción de las compras que la empresa realizará durante un determinado periodo de tiempo. Los pronósticos de compras son fundamentales al momento de determinar la orientación de las acciones y toma de decisiones que ayudarán a la selección de las mejores fuentes de abastecimiento; esto dependerá de la situación y locación de los proveedores. (Loayza, 2021, pp. 82-83)

- **Índice Estacional**

Ecuación 29

Fórmula del valor presente

$$VP = \frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$$

Nota. Administración, Gestión Organizacional, Enfoques y Proceso administrativo (pp.50-51), Münch, 2010

Ecuación 30

Fórmula del índice de estacionalidad

$$IE = \frac{\text{Ventas de mes}}{\text{Valor Presente}}$$

Nota. Administración, Gestión Organizacional, Enfoques y Proceso administrativo (pp.50-51), Münch, 2010

- **Pronóstico de Compras**

Ecuación 31

Fórmula del valor futuro

$$VF = (VP(1 + i)^n)$$

Nota. Administración, Gestión Organizacional, Enfoques y Proceso administrativo (pp.50-51), Münch, 2010

Ecuación 32

Fórmula del valor presente real

$$VPR = IE \times VF$$

Nota. Administración, Gestión Organizacional, Enfoques y Proceso administrativo (pp.50-51), Münch, 2010

Simbología

- **VP** = Valor Presente
- **IE** = Índice de Estacionalidad
- **VF** = Valor Futuro
- **VPR** = Valor Presente Real. (Münch, 2010, pp. 50-51)

Presupuesto de Efectivo

El presupuesto de efectivo también denominado presupuesto de caja, es una herramienta que tiene su origen en el presupuesto de ventas, y permite el control del efectivo en la empresa. En la medida en que una empresa elabore un pronóstico de ventas correcto, sus inventarios serán apropiados, las proyecciones de las cuentas por cobrar y por pagar serán correctas, al igual que las utilidades y los flujos de efectivo, logrando cumplir las metas establecidas. (Chagolla *et al.*, 2017, p. 28)

Muestra los pronósticos o estimaciones de las futuras entradas y salidas de efectivo en

una empresa, es decir, permite hacer una previsión estimada de las cantidades de dinero que se va a disponer en un periodo determinado de tiempo a través de las proyecciones.

Importancia

Los presupuestos de efectivo son importantes porque permite conocer la disponibilidad de efectivo con el que contará una organización en escenario futuro, su rentabilidad o si será capaz de pagar oportunamente deudas contraídas, así como, los excedentes o faltantes de caja.

Objetivos

- Establece las futuras entradas y salidas de efectivo.
- Determinar los sobrantes o faltantes y seleccionar la mejor alternativa de inversión o de financiación.
- Identifica el comportamiento del flujo de caja, en el período proyectado.
- Analiza las políticas de pagos y cobros que tiene la empresa, así como las decisiones administrativas que afectan el flujo de caja. (Díaz *et al.*, 2012, p. 208)

Ventajas

- Rastrea todos los movimientos del efectivo durante los períodos en que se proyecte.
- Mediante su proyección se descubre las cantidades de efectivo que se espera recibir.
- Permite determinar la cantidad de crédito que se puede brindar a los clientes y establecer políticas para poder recaudar efectivo y cumplir con las obligaciones.

Uso del Presupuesto de Efectivo

El principal uso que se le da al presupuesto del efectivo es la estimación de los niveles de efectivo que posee una entidad a través de los pronósticos de las futuras entradas y salidas de efectivo durante un tiempo determinado. Con la finalidad de conocer si existirá un déficit o excedente del mismo. Dentro del proceso de planeación financiera es útil porque refleja la liquidez de la empresa.

Preparación del Presupuesto de Efectivo

El presupuesto de efectivo muestra las entradas y desembolsos planeados de una empresa, mismo que se ve afectado por el nivel de desarrollo de las operaciones que se encuentran en el estado de resultados presupuestado.

El presupuesto del efectivo cuenta con las siguientes secciones para su preparación:

- El saldo disponible en efectivo equivale al saldo inicial en efectivo menos el saldo mínimo de efectivo deseado.
- Los recibos y desembolsos:

- Los recibos de efectivo dependen de los cobros de las cuentas por cobrar, así como de las ventas en efectivo y de otras fuentes de ingreso, como el interés recibido sobre documentos por cobrar.
- Los desembolsos dependen de los términos de crédito pactados con los proveedores, los pagos de facturas realizadas, la nómina de sueldos, comisiones, de algunos costos y gastos como hipotecas, renta, arriendo, etc.; como también por las inversiones y la adquisición de activos fijos.
- El efectivo usado para el financiamiento depende del saldo total de efectivo disponible y de las entradas y desembolsos netos de efectivo. Si el efectivo disponible más las entradas netas de efectivo menos los desembolsos son negativos, es necesario solicitar un préstamo. Si es positivo se puede reembolsar préstamos.
- El saldo final en efectivo es el saldo inicial de efectivo. (Horngren *et al.*, 2006, p. 307)

Programa de Entradas de Efectivo

Las entradas de efectivo incluyen todas las entradas de efectivo de la empresa durante un periodo financiero determinado. Los componentes más comunes de las entradas de efectivo son el efectivo por ventas, la cobranza de cuentas por cobrar y otras entradas. (Gitman & Zutter, 2016, p. 131)

Las principales fuentes de efectivo son:

- Las ventas de contado.
- Los recaudos de cartera.
- Rendimiento de las inversiones.
- Venta de activos.
- Aporte de socios. (Díaz *et al.*, 2012, p. 209)

Formato del Programa de Entradas de Efectivo

Tabla 7

Formato del programa de entradas de efectivo

EMPRESA "XY"					
PROGRAMA DE ENTRADAS DE EFECTIVO					
ENERO - DICIEMBRE.....					
CUENTAS	AÑO		AÑO PROYECTADO		
	Diciembre	Enero	Febrero	...	Diciembre
Ventas					
Ventas al contado...					
Ventas a crédito...					
TOTAL					

Nota. Principios de administración financiera (p. 132), Gitman & Zutter, 2016

Programa de Salidas de Efectivo

Para Gitman & Zutter (2016) los desembolsos de efectivo incluyen todas las salidas de efectivo en que incurre la empresa durante un periodo financiero determinado. Dicho en otras palabras, corresponden a todos aquellos movimientos que disminuyen el efectivo y sus equivalentes, como por ejemplo, el cumplimiento de un pago o la realización de una inversión. Los desembolsos de efectivo más comunes son:

- Compras en efectivo.
- Pago de sueldos y salarios
- Pago de los costos indirectos de fabricación.
- Pagos de dividendos en efectivo.
- Pago de gastos operacionales y no operacionales. (p. 132)

Formato de Programa de Salidas de Efectivo

Tabla 8

Formato de Programa de Salidas de Efectivo

EMPRESA "XY"					
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO					
ENERO - DICIEMBRE.....					
CUENTAS	AÑO		AÑO PROYECTADO		
	Diciembre	Enero	Febrero	...	Diciembre
Compras					
Compras al contado...					
Compras a crédito...					
TOTAL					

Nota. Principios de administración financiera (p. 133), Gitman & Zutter, 2016

Formato General del Presupuesto de Efectivo

Tabla 9

Formato General del Presupuesto de Efectivo

EMPRESA "XY"					
PRESUPUESTO DE EFECTIVO					
2022 – 2026					
CUENTAS	AÑO...	AÑO...	AÑO...	AÑO...	AÑO...
Total Ventas (entradas de efectivo)	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
(-) Total Compras y Gastos (salida de efectivo)	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
(=)Total de Efectivo Neto	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
(+)Efectivo Inicial	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
(=)Efectivo Final	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
(-)SALDO MÍNIMO REQUERIDO	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
(=)FINANCIAMIENTO TOTAL REQUERIDO	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
(=)SALDO DE EFECTIVO EXCEDENTE	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx

Nota. Principios de administración financiera (p. 134), Gitman & Zutter, 2016

Flujo de Caja

En el flujo de caja, también llamado presupuesto de tesorería, se consideran las futuras entradas y salidas de efectivo proporcionadas por los presupuestos o proyecciones anteriores, por lo tanto, proyecta la estructura económica y financiera de la empresa para el año presupuestado, estableciendo las necesidades de capital de trabajo una vez que cubra sus gastos. Es útil en el proceso de planeación dado a que muestra el efecto que tendrá sobre la liquidez de la empresa al tomar decisiones como consecuencia de los objetivos trazados. (Díaz *et al.*, 2012, p. 207)

Importancia

El flujo de caja es importante porque permite ordenar las entradas y salidas netas de dinero que tiene una empresa o proyecto en un período determinado, por lo que es usada para calcular el saldo de efectivo al inicio y al final de dicho período y para tomar decisiones de inversión o financiamiento.

Ventajas

Elaborar el presupuesto de efectivo trae ventajas como:

- Permite una planificación de los pagos de los costos y gastos.
- Se pueden establecer políticas de crédito que agilicen el recaudo de clientes, con el fin de contar con los recursos suficientes para atender los compromisos.
- Determina de manera anticipada la existencia de excedentes o déficits de efectivo.
- Al conocer los excedentes de efectivo, se pueden planear las posibles inversiones.
- Al conocer los déficits de efectivo, se puede observar de manera anticipada cuál será la mejor opción de financiación
- Se puede controlar el nivel de endeudamiento.
- Facilita el control del efectivo durante la proyección. (Díaz *et al.*, 2012, p. 207)

Preparación del Flujo de Caja

- Pronosticar los ingresos y cobranzas que se esperan captar de los clientes por el giro normal de la empresa.
- Establecer todos los gastos operativos como sueldos, cargas sociales, impuestos, proveedores en general, materiales, renovaciones de equipos, entre otros que permitan la operatividad de la empresa.
- Simular los escenarios posibles que pueden ser optimistas, realistas y pesimistas.
- Guardar coherencia con los otros estados contables proyectados

Estados Financieros Proformas

Los estados financieros proyectados son estados financieros a una fecha o periodo futuro, basados en cálculos estimativos de transacciones que aún no se han realizado que acompaña frecuentemente a un presupuesto, es decir, un estado proforma. Son estados contables que muestran cantidades tentativas, preparados con el fin de mostrar una propuesta o una situación financiera futura probable. (Córdova, 2014, p. 114)

O también considerados proyectados son el producto final de la planeación financiera en la empresa ya que a través de estos documentos la empresa puede visualizar su crecimiento empresarial así como sus necesidades futuras, por ende permitirá a sus administradores la toma de decisiones oportunas para mejorar su rentabilidad. Dentro de su preparación se debe considerar la presencia de la incertidumbre dentro de las cifras que se van a reflejar, ya que abarcan datos de diferentes presupuestos, con el fin de mostrar cuál será la situación financiera futura de la empresa o si los resultados operacionales ocurrirán.

Importancia

Los estados financieros proforma Son una herramienta muy importante para la empresa ya que mediante su elaboración se podrá evaluar las oportunidades futuras que se presentarán para su crecimiento, así como también, se planeará su dirección y control hacia el futuro, buscando tomar decisiones sobre su rendimiento, liquidez, y sobre las operaciones que tiene que ejecutar dentro la planeación, que le provoque un cambio importante en su estructura financiera y económica.

Objetivo

- Anticiparse a la situación financiera y el resultado de las operaciones futuras.
- Visualizar de manera cuantitativa el resultado de la ejecución de planes.
- Proporcionar información sobre las operaciones realizadas.
- Conocer el efecto que tendrán las transacciones que se realicen después de los estados financieros.

Proceso de Preparación de los Estados Financieros Proformas

Para poder elaborar los Estados Financieros Proformas es necesario:

Delimitar el período de la proyección: Para poder dar inicio a la proyección es necesario definir el tiempo que los estados abordarán.

Plantear premisas, hipótesis y supuestos: Sobre la ocurrencia de hechos futuros mismos que sustentarán la elaboración de presupuestos y estos a su vez su elaboración.

Cuantificación de premisas, hipótesis y supuestos elaborados: Se determina el volumen o cantidad de unidades para expresar las premisas, hipótesis y supuestos elaborados, y luego transformarlos a valores monetarios que servirán para elaborar los presupuestos y los estados proyectados.

Preparación de presupuestos: Para elaborar los estados proyectados es necesario elaborar los presupuestos de ventas, producción, compras, costos indirectos e indirectos, costos de venta, gastos de comercialización, gastos de administración, presupuesto financiero, presupuesto de inversiones, etc.

Aplicación de las normas contables: Los estados financieros proformas deberán ser elaborados bajo las mismas normas de los estados contables. (Córdova, 2014, p. 116)

Principales Estados Financieros Proformas

Los principales estados financieros proformas que se deben elaborar y presentar dentro del proceso de planeación financiera son:

- El estado de situación financiera proforma; el cual muestra la situación financiera que la empresa desea tener mediante la proyección de su activo, pasivo y patrimonio dentro de un tiempo determinado y;
- El estado de resultados proforma; muestra las cantidades de ingresos y gastos que la empresa pretende alcanzar durante el tiempo proyectado, y la manera en cómo se generó una ganancia o pérdida.

Estado de Situación Financiera Proforma

Según Zapata (2017) dentro del estado de situación financiera proforma constarán los saldos que se esperan obtener en las cuentas del activo, pasivo y patrimonio para los años que se estipula la proyección. Por lo cual, es necesario tomar información del estado de situación financiera inicial (histórico). (p. 431)

Se debe considerar que dentro de los valores que se muestran en el del estado de situación financiera proforma son estimados y otras son acumulados, por ende se debe usar el financiamiento externo como una cifra de equilibrio.

Importancia

Realizar el estado de situación financiera proforma es indispensable puesto que permite predecir o estimar el futuro financiero de la empresa, brindando la oportunidad de corregir y fortalecer la estructura financiera, mediante la visualización de su situación económica y su capacidad de pago para obligaciones en periodos determinados.

Modelo del Estado de Situación Financiera Proforma

Tabla 10
Modelo del Estado de Situación Financiera Proforma

NOMBRE DEL CONTRIBUYENTE			
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA			
AL.....			
CÓDIGO	CUENTA	SUBTOTAL	TOTAL
1	ACTIVO		<u>XXX</u>
1.1	ACTIVO CORRIENTE	XXX	
1.1.01	EFFECTIVO Y EQUIV. DEL EFFECTIVO	XXX	
1.1.01.02	Bancos	XXX	
1.1.03	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	XXX	
1.1.03.02	Cuentas x cobrar clientes no relacionadas	XXX	
1.1.07	INVENTARIOS	XXX	
1.1.07.01	Inventario mercadería en almacén	XXX	
1.2	ACTIVO NO CORRIENTE	XXX	
1.2.01	PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	XXX	
1.2.01.01	Vehículo	XXX	
1.2.01.02	(-)Depreciación de vehículo	XXX	
2	PASIVOS		XXX
2.1	PASIVO CORRIENTE	XXX	
2.1.01	CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES	XXX	
2.1.01.02	Cuentas por pagar proveedores no relacionados	XXX	
3	PATRIMONIO		XXX
3.1	CAPITAL		
3.1.01	CAPITAL	XXX	
3.1.01.01	Capital contable	XXX	
3.3	RESULTADOS	XXX	
3.3.02	UTILIDADES DEL EJERCICIO ACTUAL	XXX	
3.3.02.01	Ganancia/pérdida del ejercicio actual	XXX	
	TOTAL PATRIMONIO		XXX
	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		<u>XXX</u>
			Loja,.....
	PROPIETARIO	CONTADOR(A)	

Nota. Adaptado de los estados financieros de AUTO SHOPPING, 2021

Estado de Resultados Proforma

Refleja el método contable de acumulaciones, bajo el cual los ingresos, los costos y los gastos se comparan dentro de periodos de tiempo idénticos. Describe en forma compendiada las transacciones que darán como resultado una pérdida o una ganancia para los propietarios de una empresa. (Rivadeneira, 2014, p. 58)

Importancia

Es importante porque permite conocer el nivel de rentabilidad, liquidez y solvencia de la empresa en los periodos proyectados, así como la toma de decisiones estratégicas y oportunas para corregir errores futuros. Con base en esta información se podrá planificar actividades y acciones que ayuden a cumplir los objetivos empresariales.

Estructura

Para poder elaborar el estado de resultados proforma es necesario tomar en cuenta la su estructura, la cual está compuesta por:

Ventas: Corresponderá al volumen de ventas obtenido del presupuesto de ventas.

Costo de ventas: Se obtiene del presupuesto de costo.

Utilidad bruta: Corresponde a la diferencia de los dos primeros.

Gastos operativos: Nacen de los costos fijos que constan en los presupuestos.

Otros ingresos y egresos: Que no están contemplados en los grupos anteriores.

Ingresos y gastos financieros: Inversiones temporales y cambio e intereses a pagar.

Impuesto a las ganancias proyectado: Se da de acuerdo a la tasa impositiva.

Utilidad proyectada: Obtenidos en el periodo de proyección, mismo que se utilizarán para elaborar el estado de situación financiera proyectado. (Córdova, 2014, p. 117)

Modelo del Estado de Resultados Proforma

Tabla 11
Modelo del Estado de Resultados Proforma

NOMBRE DEL CONTRIBUYENTE ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA DEL..... HASTA.....			
CÓDIGO	CUENTA	SUBTOTALES	TOTALES
4	INGRESOS		XXX
4.1	INGRESOS OPERACIONALES	XXX	
4.1.01	VENTAS	XXX	
4.1.01.01	Ventas netas	XXX	
4.1.01.02	(-)Costo de ventas	XXX	
4.1.01.03	(=)Ganancia Bruta en ventas	XXX	
5	GASTOS		XXX
5.1	GASTOS OPERACIONALES	XXX	
5.1.01	GASTOS ADMINISTRATIVOS	XXX	
5.1.01.01	Sueldos y salarios	XXX	
5.2.02	GASTO DE VENTAS	XXX	
5.2.02.03	Mantenimiento y reparación	XXX	
5.2.03	GASTOS GENERALES	XXX	
5.2.03.06	Servicios públicos	XXX	
3.3	RESULTADO		XXX
3.3.02	RESULTADO DEL EJERCICIO	XXX	
	Utilidad/pérdida del ejercicio	XXX	
	(-)Participación a los trabajadores 15%	XXX	
	UTILIDAD/PÉRDIDA DEL EJERCICIO		XXX
		Loja,.....	
	PROPIETARIO	CONTADOR(A)	

Nota. Adaptado de los estados financieros de AUTO SHOPPING, 2021

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, es el punto en el cual la empresa logra la recuperación de sus costos y gastos totales. (Morales & Morales, 2014, p. 20)

El punto de equilibrio o también considerado punto muerto sirve para definir y determinar el momento en que la empresa logra cubrir sus costos y gastos, es decir, cuando el volumen de las ventas o los ingresos sobrepasan sus costos. Mediante el uso del punto de equilibrio la empresa logra determinar y evaluar su nivel de rentabilidad, ya que permite conocer cuánto necesita vender para generar mayores ingresos.

Importancia

Puente *et al.* (2017) señalan que la estimación del punto de equilibrio es importante porque permitirá que la empresa, conocer los niveles de ventas que necesitará para recuperar su inversión, aún antes de iniciar con sus operaciones. En caso que la empresa no llegará a cubrir sus costos realizados deberá realizar buscar la manera de alcanzar un nuevo punto de equilibrio. (p. 78)

Componentes

El costo fijo: Corresponde a aquellos costos que la empresa incurre durante un periodo independientemente del volumen de sus ventas o de los niveles de actividad, es decir, son costos que permanecen constante dentro de dicho periodo.

El costo variable: Representa aquellos costos que varían directamente como consecuencia del volumen de ventas o del nivel de actividad de la empresa. (Gitman & Zutter, 2016, p. 515)

Métodos de Cálculo

Para el cálculo del punto de equilibrio se utiliza los siguientes métodos:

Método Algebraico

En función de las ventas: Se utilizan los valores de Ventas, Costos y Gastos.

Ecuación 33

Fórmula del punto de equilibrio en función de las ventas

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

Nota. Principios de Administración Financiera (p.515), Gitman & Zutter, 2016

En función de la capacidad instalada: Determina el nivel de ingresos que debe alcanzar la empresa para llegar al punto de equilibrio de manera porcentual.

Ecuación 34

Fórmula del punto de equilibrio en función de la capacidad instalada

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

Nota. Principios de Administración Financiera (p.515), Gitman & Zutter, 2016

Método gráfico

El punto de equilibrio se representa en el plano cartesiano, por lo que se reflejan ingresos, costos fijos y costos variables. (Mejía, 2021, pp. 69-70)

Análisis del Punto de Equilibrio

Besley & Brigham (2016):

El análisis del punto de equilibrio es importante en el proceso de planeación y control porque la relación costo-volumen-utilidad puede ser influida en forma importante por la proporción de las inversiones en activos fijos. Se debe anticipar y lograr un volumen de ventas suficientes si desean cubrirse los costos fijos y variables, pues de otro modo la empresa incurrirá en pérdidas provenientes de las operaciones. (p. 164)

5. Metodología

Materiales

- **Estados financieros del periodo 2021:** Para la aplicación de análisis vertical, indicadores financieros y emisión de criterios a fin de desarrollar la matriz FODA y condensar la información en el informe de diagnóstico financiero. Por otro lado, su estructura sirvió como base para elaborar de los estados financieros proforma.
- **Historial de ventas y compras proporcionadas por la empresa:** Fueron utilizados para determinar los porcentajes de crecimiento de las ventas y compras respectivamente que permitieron proyectar el comportamiento de estos elementos en los cinco años de planeación, constituyendo la base de información para la elaboración del presupuesto de entradas y salidas de efectivo.
- **Información sobre las tablas de amortización:** Con la finalidad de proyectar las salidas de efectivo y determinar el gasto por intereses financieros.
- **Información sobre la propiedad, planta y equipo:** Considerando el valor de adquisición, el tiempo de uso y el valor de la depreciación acumulada se determinó el gasto por depreciación en los años considerados dentro de la planeación.
- **Computadora:** Sirviéndose de paquetes informáticos como Word y Excel que se emplearon para el análisis, desarrollo y consolidación de la información requerida en la investigación.

Métodos

Científico

A través de este método se recolectó y clasificó la información para la sustentación del esquema de contenidos a fin de crear conocimientos y evidencias empíricas sobre las temáticas de análisis e indicadores financieros y el desarrollo de la planeación financiera.

Inductivo

Este método permitió analizar particularidades específicas sobre la situación económica y financiera de la empresa, principalmente en las cuentas con mayor significatividad e importancia que presentaron los estados financieros a fin de tener una visión general de su situación.

Deductivo

Facilitó una comparación y evaluación de los estándares del mercado automotriz del país desde la perspectiva de la empresa para determinar su competitividad y salud financiera a través de la aplicación de los indicadores financieros.

Analítico

Permitió examinar la información que presentaron en los estados financieros de la empresa AUTO SHOPPING para poder identificar factores de relevancia en su organización, emitir criterios sobre el análisis financiero aplicado y realizar interpretaciones a las razones financieras.

Sintético

Ayudó a elaborar las conclusiones y las recomendaciones sobre los resultados obtenidos en el desarrollo de la presente tesis, que servirán como medidas correctivas para la toma de decisiones de carácter económico y financiero.

Matemático

Este método facilitó el proceso de obtención de los resultados para realizar cálculos al aplicar el análisis y los indicadores financieros, así como las proyecciones de la planeación financiera que va desde los pronósticos de venta hasta el punto de equilibrio.

Estadístico

Mediante este método se recopiló información general del mercado en el que se desenvuelve la empresa y determinar los estándares de las razones financieras que se aplican en el sector automotriz.

6. Resultados

Contexto Empresarial

Reseña Histórica

La Empresa AUTO SHOPPING inicia sus actividades comerciales el 16 de marzo del 2001 en la ciudad de Loja, con un monto de capital de 2.500 dólares, bajo la gerencia y administración del Señor Juan Andrés Echeverría Cuadros junto a su esposa; se encuentra inscrita dentro del Servicio de Rentas Internas (SRI) bajo el número de RUC 1102813506001, siendo calificada como Persona Natural Obligado a llevar Contabilidad y Agente de Retención.

Se encuentra ubicada en la Parroquia Urbana El Sagrario, en las calles José Félix número 154-23 entre 18 de Noviembre y Sucre, en el edificio Charly, a dos cuadras de Parque Bolívar. El objetivo social de la empresa AUTO SHOPPING es satisfacer las necesidades y compensar las exigencias de sus clientes, tratando de brindar un servicio de calidad con responsabilidad en la comercialización de accesorios y repuestos para autos, por lo que, para el desarrollo de sus actividades la empresa dentro de sus instalaciones cuenta con un total de 11 empleados.

Se constituyó bajo los ideales de ser una empresa familiar, por lo que se conformó gracias al aporte de cada uno de sus miembros, desarrollando actividades de comercialización dentro de un pequeño local ubicado cerca de su actual matriz, con pequeñas cantidades de inventarios en cuanto a repuestos, accesorios y herramientas para automotores; debido al crecimiento de sus ventas con el paso tiempo, al posicionamiento en el mercado, a la fidelidad de su clientela o consumidores, a la calidad de sus productos y al servicio de atención que ofrecen sus empleados, la empresa tuvo la necesidad de buscar nuevas instalaciones, aumentar sus inventario e implementar servicios para poder cumplir con la demanda.

La actividad principal de la empresa es la venta al por menor de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores como: neumáticos (llantas), cámaras de aire para neumáticos (tubos), bujías, baterías, equipo de iluminación, partes y piezas eléctricas, además se desarrollan actividades secundarias como el mantenimiento y reparación a vehículos automotores: carrocería, asientos, tapicería, ventanas, cambio de parabrisas, tratamiento de anti óxido, pintura a pistola o brocha de los automotores, aire para llantas y carga de baterías.

Durante sus años de funcionamiento la Empresa AUTO SHOPPING ha ido posicionándose en el mercado, gracias a la calidad de sus productos y a los precios accesibles

hacia el consumidor, por lo cual, es considerada como una empresa con carácter innovador y con planes hacia el futuro para su crecimiento.

Es importante destacar que a pesar de su crecimiento y posicionamiento en el mercado la empresa no cuenta con una estructura orgánica y un organigrama funcional que determinen con claridad el funcionamiento interno de la empresa.

Base Legal

La empresa AUTO SHOPPING se encuentra regulada bajo las siguientes normativas:

- Constitución de la República de Ecuador.
- Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno (LRTI).
- Ley de Seguridad Social (IESS)
- Código de Comercio
- Código de Trabajo
- Reglamento para la Aplicación Régimen Tributario Interno (LRTI).
- Reglamento a la Ley de Seguridad Social (IESS).
- Disposiciones Internas de la Empresa

Obligaciones Tributarias

El SRI establece las siguientes obligaciones tributarias a la empresa AUTO SHOPPING:

- Declaración de Impuesto a la Renta Personas Naturales.
- Declaración de IVA.
- Declaración de Retenciones en la Fuente.
- Anexo Transaccional Simplificado.
- Anexo Declaración Patrimonial.
- Contribución Temporal para el Impulso Económico Post COVID de Persona Natural.

Fase I: Diagnóstico Financiero

ECHEVERRIA CUADROS JUAN ANDRES
 JOSE FELIX 15-48 SUCRE Y 18 DE NOVIEMBRE
 RUC: 1102813506001

BALANCE GENERAL

DESDE 01/01/2021-HASTA 31/12/2021

Pag. 1 de 2

Código	Cuenta	Subtotales	Totales
1	ACTIVO		\$ 2.329.025,64
1.1	ACTIVO CORRIENTE		\$ 1.395.567,63
1.1.01	CAJA BANCOS	\$ 37.371,20	
1.1.01.02	BANCOS	\$ 37.371,20	
1.1.01.02.01	BANCO CTA. CTE. 2900215534	\$ 34.534,23	
1.1.01.02.04	BANCO BOLIVARIANO CTA. CTE. 1405003364	\$ 143,23	
1.1.01.02.05	BANCO SOLIDARIO 2627000320218	\$ 384,21	
1.1.01.02.06	BANCO DE GUAYAQUIL 23601320	\$ 200,98	
1.1.01.02.07	BANCO INTERNACIONAL CTA. CTE. 8500604065	\$ 50,00	
1.1.01.02.09	BANCO PICHINCHA CTA. CTE. 3099383904 v	\$ 1.876,35	
1.1.01.02.10	BANCO CTA. CTE. BANCO DE PACIFICO 08035199	\$ 182,20	
1.1.02	INVERSIONES CORRIENTES	\$ 26.973,90	
1.1.02.01	INVERSIONES CORRIENTES	\$ 26.973,90	
1.1.02.01.01	INVERSIONES EN BANCOS	\$ 26.973,90	
1.1.03	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	\$ 313.670,04	
1.1.03.02	CUENTAS X COBRAR CLIENTES NO RELACIONADOS	\$ 339.054,29	
1.1.03.02.01	CUENTAS X COBRAR CLIENTES NO RELACIONADOS	\$ 66.586,94	
1.1.03.02.02	CHEQUES RECIBIDOS X COBRAR CUENT. NO RELAC	\$ 28.354,30	
1.1.03.02.03	CUENTAS X COBRAR TARJETAS DE CREDITO	\$ 13.325,00	
1.1.03.02.04	CUENTAS X COBRAR CLIENTES AÑOS ANTERIORES	\$ 225.354,30	
1.1.03.02.05	SALDOS POR LIQUIDAR TARJETAS DE CREDITO	\$ 5.433,75	
1.1.03.03	(-) PROVISION CUENTAS INCOBRABLES	\$ -25.384,25	
1.1.03.03.01	(-) PROVISION CUENTAS INCOBRABLES	\$ -25.384,25	
1.1.04	OTRAS CUENTAS POR COBRAR	\$ 825,00	
1.1.04.02	OTRAS CTAS X COBRAR NO RELACIONADOS	\$ 825,00	
1.1.04.02.01	PRESTAMOS A EMPLEADOS	\$ 200,00	
1.1.04.02.04	OTRAS CUENTAS POR COBRAR NO RELAC	\$ 25,00	
1.1.04.02.05	CUENTAS POR COBRAR NC COMPRAS	\$ 600,00	
1.1.05	CREDITO TRIBUTARIO	\$ 35.166,62	
1.1.05.01	CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMP (IVA)	\$ 9.582,32	
1.1.05.01.02	CREDITO TRIBUTARIO IVA RETENCIONES 617	\$ 9.582,32	
1.1.05.02	CREDITO TRIBUTARIO IMPUESTO A LA RENTA	\$ 25.584,30	
1.1.05.02.01	CREDITO TRIBUTARIO I.R AÑOS ANTERIORES	\$ 25.584,30	
1.1.06	IMPUESTOS A FAVOR DE LA EMORESA AÑO ACTUAL	\$ 5.841,31	
1.1.06.03	RETENCIONES AL IMPUESTO A LA RENTA VENTAS	\$ 5.841,31	
1.1.06.03.01	RETENCIONES RECIBIDAS EN VENTAS DEL I.R	\$ 5.841,31	
1.1.07	INVENTARIOS	\$ 975.719,56	
1.1.07.01	INVENTARIOS DE MERCADERIA EN ALMACEN	\$ 975.719,56	
1.1.07.01.01	INV DE MERCADERIAS EN ALMACEN 12%	\$ 854.365,36	
1.1.07.01.02	INV DE MERCADERIAS EN ALMACEN 0%	\$ 121.354,20	
1.2	ACTIVO FIJO		\$ 779.915,01
1.2.01	ACTIVO FIJO DEPRECIABLE	\$ 779.915,01	
1.2.01.01	ACTIVO FIJO DEPRECIABLE	\$ 915.537,30	
1.2.01.01.01	EDIFICIOS	\$ 700.509,10	
1.2.01.01.02	MUEBLES Y ENSERES	\$ 15.274,00	
1.2.01.01.03	MAQUINARIA DE COMPUTACION Y SOFTWARE	\$ 44.359,71	
1.2.01.01.04	EQUIPO DE COMPUTACION Y SOFTWARE	\$ 9.534,35	
1.2.01.01.05	VEHICULOS, EQUIPO DE TRANSPORTE	\$ 145.325,89	
1.2.01.01.07	EQUIPOS DE OFICIA	\$ 534,25	
1.2.01.02	(-) DEPRECIACION ACUMULADA ACTIVO FIJO	\$ -135.622,29	
1.2.01.02.02	DEPRECIACION DE MUEBLES Y ENSERES	\$ -1.658,60	
1.2.01.02.03	DEPRECIACION MAQUINARIA, EQUIPO E INSTALACION	\$ -9.224,05	
1.2.01.02.04	DEPRECIACION DE EQ. DE COMP. Y SOFTWARE	\$ -6.873,84	
1.2.01.02.05	DEPRECIACION DE VEHICULOS, EQ. DE TRANSP	\$ -117.865,80	
1.3	ACTIVO FIJO DIFERIDO		\$ 153.543,00
1.3.02	OTROS ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 153.543,00	
1.3.02.01	OTROS ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 153.543,00	
1.3.02.01.01	ANTICIPOS A PROVEEDORES	\$ 153.543,00	
	TOTAL ACTIVOS		\$ 2.329.025,64

Código	Cuenta	Subtotales	Totales
2	PASIVOS		\$ 2.131.441,35
2.1	PASIVO CORRIENTE		\$ 692.484,21
2.1.01	CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES	\$ 665.280,14	
2.1.01.02	CUENTAS X PAGAR PROVEEDORES NO RELACIONAD	\$ 665.280,14	
2.1.01.02.01	CUENTAS X PAGAR PROV NO RELACIONADOS	\$ 354.845,25	
2.1.01.02.02	CHEQUES ENTREGADOS X PAGAR PROV	\$ 310.434,89	
2.1.04	OTRAS CUENTAS POR PAGAR NO RELACIONADAS	\$ 1.612,88	
2.1.04.01	OTRAS CUENTAS POR PAGAR NO RELACIONADAS	\$ 1.612,88	
2.1.04.01.01	OTRAS CUENTAS POR PAGAR NO RELACIONADAS	\$ 25,36	
2.1.04.01.03	CUENTAS POR PAGAR NO VENTAS	\$ 1.587,52	
2.1.07	OBLIGACIONES EMITIDAS A CORTO PLAZO	\$ 25.591,19	
2.1.07.01	RETENCIONES EN LA FUENTE POR PAGAR	\$ 3.652,14	
2.1.07.01.01	RETENCION 1% I.R X PAGAR	\$ 2,54	
2.1.07.01.06	RETENCION 1,75% I.R X PAGAR	\$ 3.524,25	
2.1.07.01.07	RETENCION 2,75% I.R X PAGAR	\$ 125,35	
2.1.07.02	RETENCIONES I.V.A POR PAGAR	\$ 2.390,62	
2.1.07.02.01	RETENCIONES 30% I.V.A POR COMP DE BIENES X PA	\$ 1.842,32	
2.1.07.02.01	RETENCIONES 70% I.V.A POR COMP DE BIENES X PA	\$ 548,30	
2.1.07.03	I.V.A VENTAS	\$ 15.365,85	
2.1.07.03.01	I.V.A VENTAS 12%	\$ 15.365,85	
2.1.07.04	OBLIGACIONES CON EL IEES	\$ 1.528,56	
2.1.07.04.01	APORTE IEES POR PAGAR	\$ 1.478,56	
2.1.07.04.02	FONDOS DE RESERVA POR PAGAR	\$ 50,00	
2.1.07.05	OBLIGACIONES CON EMPLEADOS	\$ 2.654,02	
2.1.07.05.01	SUELDO UNIFICADO POR PAGAR	\$ 2.654,02	
2.2	PASIVO LARGO PLAZO		\$ 453.097,52
2.2.02	OBLIGACIONES CON INST. FINANCIERAS LARGO PLAZO	\$ 253.097,52	
2.2.02.01	OBLIGACIONES CON INST. FINANCIERAS LARGO PLA	\$ 253.097,52	
2.2.02.01.01	OBLIGACIONES POR P. L/P 1010205698	\$ 25.354,25	
2.2.02.01.02	OBLIGACIONES POR P. L/P P#P40246267	\$ 65.135,02	
2.2.01.01.03	OBLIGACIONES POR P. L/P P#1010199237	\$ 132.354,25	
2.2.02.01.04	OBLIGACIONES POR P. L/P P#1010217511	\$ 30.254,00	
2.2.03	PRESTAMO A LARGO PLAZO DE ACCIONISTAS	\$ 200.000,00	
2.2.03.01	PRESTAMO A LARGO PLAZO DE ACCIONISTAS	\$ 200.000,00	
2.2.03.01.01	PRESTAMO A LARGO PLAZO SRA NINA CUEVA DE EC	\$ 200.000,00	
2.3	PASIVO DIFERIDO		\$ 985.859,62
2.3.01	ANTICIPO DE CLIENTES	\$ 985.859,62	
2.3.01.01	ANTICIPO DE CLIENTES RECIBIDOS	\$ 985.859,62	
2.3.01.01.01	ANTICIPO DE CLIENTES RECIBIDOS	\$ 782.175,39	
2.3.01.01.03	DEPOSITOS POR IDENTIFICAR	\$ 203.684,23	
	TOTAL PASIVOS		\$ 2.131.441,35
3	PATRIMONIO		\$ 197.584,29
3.1	CAPITAL		\$ 195.663,44
3.1.01	CAPITAL	\$ 195.663,44	
3.1.01.01	CAPITAL SUSCRITO Y/O ASIGNADO	\$ 195.663,44	
3.1.01.01.01	CAPITAL SUSCRITO Y/O ASIGNADO	\$ 195.663,44	
3.3	RESULTADOS		\$ 1.920,85
3.3.02	UTILIDADES DEL EJERCICIO ACTUAL	\$ 1.920,85	
3.3.02.01	UTILIDADES DEL EJERCICIO ACTUAL	\$ 1.920,85	
3.3.02.01.01	UTILIDAD O PERDIDA DEL EJERCICIO ACTUAL	\$ 1.920,85	
	TOTAL PATRIMONIO		\$ 197.584,29
	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		\$ 2.329.025,64


 GERENTE
 JUAN A. ECHEVERRÍA
 R.U. C.O. BOBINGORDOI
 R.U. C.O. BOBINGORDOI


 CONTADOR(A)
 MG. EVELYN TORRES

ECHEVERRIA CUADROS JUAN ANDRES
JOSE FELIX 15-48 SUCRE Y 18 DE NOVIEMBRE
RUC: 1102813506001

BALANCE DE PERDIDAS Y GANANCIAS
DESDE 01/01/2021-HASTA 31/12/2021

Pag. 1 de 2

Código	Cuenta	Subtotales	Totales
4	INGRESOS		\$ 1.240.639,67
4.1	VENTAS		\$ 1.236.076,95
4.1.01	VENTAS	\$ 1.236.076,95	
4.1.01.01	VENTAS NETAS	\$ 1.266.630,15	
4.1.01.01.01	VENTA DE BIENES	\$ 1.240.290,14	
4.1.01.01.02	VENTAS DE SERVICIOS	\$ 26.340,01	
4.1.01.02	(-) DEVOLUCION EN VENTAS	\$ -29.792,37	
4.1.01.02.01	(-) DEVOLUCION EN VENTAS	\$ -29.792,37	
4.1.01.03	(-) DESCUENTO EN VENTAS	\$ -760,83	
4.1.01.03.01	(-) DESCUENTO EN VENTAS	\$ -760,83	
4.2	INGRESOS GRAVADOS		\$ 4.562,72
4.2.01	RENDIMIENTOS FINANCIEROS	\$ 4.562,72	
4.2.01.01	INGRESOS POR RENDIMIENTOS FINANCIEROS	\$ 4.562,72	
4.2.01.01.04	INTERESES GANADOS X CLIENTES	\$ 4.562,72	
	TOTAL INGRESOS		\$ 1.240.639,67
5	COSTOS Y GASTOS		\$ 1.238.718,82
5.1	COSTOS DIRECTOS		\$ 1.079.692,51
5.1.01	COSTOS	\$ 1.079.692,51	
5.1.01.01	COSTOS DE VENTAS	\$ 1.079.692,51	
5.1.01.01.01	COSTOS DE VENTAS	\$ 1.103.133,71	
5.1.01.01.02	(-) DESCUENTO EN COMPRAS	\$ -23.441,20	
5.2	GASTOS		\$ 159.026,31
5.2.01	GASTOS DE PERSONAL	\$ 51.555,91	
5.2.01.01	SUELDOS Y SALARIOS	\$ 38.380,94	
5.2.01.01.01	SUELDOS PERSONAL	\$ 38.380,94	
5.2.01.02	BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	\$ 7.193,62	
5.2.01.02.03	DECIMO TERCER SUELDO	\$ 2.641,58	
5.2.01.02.04	DECIMO CUARTO SUELDO	\$ 2.220,18	
5.2.01.02.05	VACACIONES	\$ 125,02	
5.2.01.02.06	BONIFICACIÓN POR ALIMENTACION	\$ 1.547,22	
5.2.01.02.08	BONIFICACION E INDEMNIZACION EMPLEADOS	\$ 659,62	
5.2.01.03	APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL	\$ 5.981,35	
5.2.01.03.01	APORTE PATRONAL	\$ 4.648,39	
5.2.01.03.01	FONDOS DE RESERVA	\$ 1.332,96	
5.2.02	GASTO DE VENTAS	\$ 79.349,80	
5.2.02.03	MANTENIMIENTO Y REPARACION	\$ 56.920,02	
5.2.02.03.01	MANTENIMIENTO A OFICINAS	\$ 14.322,00	
5.2.02.03.02	MANTENIMIENTO Y RE. DE EQUIPOS DE COMP	\$ 1.254,00	
5.2.02.03.05	MANTENIMIENTO Y REPARACION DE MUEBLES	\$ 600,00	
5.2.02.03.06	MANTENIMIENTO E INSTALACIONES ELECTRIC	\$ 18.300,00	
5.2.02.03.07	MANTENIMEINTO Y REP. MAQUINARIA Y EQ DE	\$ 100,00	
5.2.02.03.07	MANTENIMIENTO Y REP. TRAILER	\$ 22.344,02	
5.2.02.04	COMBUSTIBLES	\$ 1.264,73	
5.2.02.04.01	COMBUSTIBLES	\$ 1.200,48	
5.2.02.04.02	ACEITES, LUBRICANTES, ADITIVOS, OTROS	\$ 64,25	
5.2.02.05	PROMOCION Y PUBLICIDAD	\$ 300,00	
5.2.02.05.04	PROMOCION Y PUBLICIDAD EN OTROS	\$ 300,00	
5.2.02.06	SUMINISTROS Y MATERIALES	\$ 11.581,72	
5.2.02.06.01	SUMINISTRO DE LIMPIEZA	\$ 203,21	
5.2.02.06.02	SUMINISTROS Y MATERIAL DE OFICINA	\$ 425,31	
5.2.02.06.06	MATERIALES DE COMPUTACION	\$ 65,80	
5.2.02.06.07	MATERIAL ELECTRICO	\$ 2.533,40	
5.2.02.06.08	REPUESTOS Y ACCESORIOS	\$ 8.354,00	
5.2.02.07	TRANSPORTE	\$ 8.642,37	
5.2.02.07.01	TRANSPORTE	\$ 3.285,54	
5.2.02.07.02	MENSAJERÍA Y CURIER	\$ 800,35	
5.2.02.07.03	PEAJES	\$ 5,23	
5.2.02.07.04	ECOVALOR	\$ 4.551,25	
5.2.02.08	GASTOS DE VIAJE	\$ 125,35	

Código	Cuenta	Subtotales	Totales
5.2.02.08.03	ALIMENTACION PERSONAL Y VIAJES	\$ 125,35	
5.2.02.10	OTRAS PERDIDAS	\$ 515,61	
5.2.01.10.04	IVA QUE SE CARGA AL COSTO O GASTO	\$ 500,36	
5.2.02.10.05	INTERESES Y MULTAS SRI	\$ 15,25	
5.2.03	GASTOS GENERALES	\$ 3.240,46	
5.2.03.02	GASTOS DE GESTION	\$ 355,50	
5.2.03.02.01	GASTO E AGASAJO AL PERONAL	\$ 200,35	
5.2.03.02.02	GASTOS DE AGASAJO A CLIENTES	\$ 152,35	
5.2.03.02.03	GASTOS E AGASAJOS A LOS SOCIOS	\$ 2,80	
5.2.03.03	IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	\$ 295,00	
5.2.03.03.03	CAMARA DE COMERCIO	\$ 120,00	
5.2.03.03.04	NOTARIOS, REGISTRADORRES Y MERCANTILE	\$ 125,00	
5.2.03.03.05	IMPUESTO DE RODAJE, AMBIENTAL Y FISCALE	\$ 50,00	
5.2.03.06	SERVICIOS PUBLICOS	\$ 2.295,31	
5.2.03.06.01	LUZ ELECTRICA	\$ 512,00	
5.2.03.06.03	TELEFONO	\$ 1.258,00	
5.2.03.06.04	INTERNET	\$ 525,31	
5.2.03.07	PAGOS OTROS SERVICIOS	\$ 294,65	
5.2.03.07.06	GASTOS DE ALIMENTACION PERSONAL	\$ 294,65	
5.2.04	GASTOS FINANCIEROS	\$ 24.880,14	
5.2.04.01	INTERES BANCARIOS	\$ 18.644,39	
5.2.04.01.01	INTERES BANCARIOS	\$ 18.644,39	
5.2.04.02	COMISIONES BANCARIAS	\$ 6.235,75	
5.2.04.02.01	COMISIONES BANCARIAS	\$ 1.874,23	
5.2.04.02.02	COMISION CHEQUES PROTESTADOS	\$ 36,27	
5.2.04.02.03	COMISION TARJETAS DE CREDITO	\$ 4.325,25	

\$	1.238.718,82
----	--------------

PERDIDA/GANANCIA DEL EJERCICIO

\$	1.920,85
----	----------


 GERENTE
 JUAN A. ECHEVERRÍA CUADROS
 AUTOSHOPPING
 Juan A. Echeverría Cuadros
 R.U. C. 10202135030001
 Montevideo, Uruguay
 Teléfono: +598 91 111 111


 CONTADOR(A)
 MG. EVELYN TORRES

ANÁLISIS VERTICAL A LOS ESTADOS FINANCIEROS DE EMPRESA
AUTO SHOPPING

Tabla 12

Análisis Vertical al Estado de Situación Financiera de la empresa AUTO SHOPPING al 31 de diciembre de 2021

EMPRESA AUTO SHOPPING ECHEVERRIA CUADROS JUAN ANDRES ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA ANÁLISIS VERTICAL AL 31/12/2021				
CÓDIGO	CUENTA	VALOR	%RUBRO	%GRUPO
1	ACTIVO			
1.1	ACTIVO CORRIENTE			
1.1.01	EFFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFFECTIVO	37.371,20	2,68%	
1.1.01.02	Bancos	37.371,20	2,68%	
1.1.02	INVERSIONES FINANCIERAS	26.973,90	1,93%	
1.1.02.01	Inversiones Financieras	26.973,90	1,93%	
1.1.03	ACTIVOS FINANCIEROS	313.670,04	22,48%	
1.1.03.02	Cuentas por cobrar clientes no relacionados	339.054,29	24,30%	
1.1.03.03	(-)Provisión cuentas incobrables	-25.384,25	-1,82%	
1.1.04	OTRAS CUENTAS POR COBRAR	825,00	0,06%	
1.1.04.02	Otras cuentas por cobrar no relacionadas.	825,00	0,06%	
1.1.05	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	35.166,62	2,52%	
1.1.05.01	Crédito tributario a favor de la emp. (IVA)	9.582,32	0,69%	
1.1.05.02	Crédito tributario impuesto a la renta	25.584,30	1,83%	
1.1.06	IMPUESTO A FAVOR DE LA EMP. AÑO ACTUAL	5.841,31	0,42%	
1.1.06.03	Retenciones al impuesto a la renta ventas	5.841,31	0,42%	
1.1.07	INVENTARIOS	975.719,56	69,92%	
1.1.07.01	Inventarios de mercadería en almacén	975.719,56	69,92%	
	TOTAL ACTIVO CORRIENTE	1.395.567,63	100,00%	59,92%
1.2	ACTIVO NO CORRIENTES			
1.2.01	PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	779.915,01	100,00%	
1.2.01.01	Propiedad, planta y equipo	915.537,30	117,39%	
1.2.01.02	(-)Depreciación acumulada propiedad, planta y equipo	-135.622,29	-17,39%	
	TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	779.915,01	100,00%	33,49%
1.3	OTROS ACTIVOS			
1.3.02	SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS	153.543,00	100,00%	
1.3.02.01	Anticipos a proveedores	153.543,00	100,00%	
	TOTAL OTROS ACTIVOS	153.543,00	100,00%	6,59%
	TOTAL ACTIVOS	<u>2.329.025,64</u>		<u>100,00%</u>
2	PASIVOS			
2.1	PASIVO CORRIENTE			

2.1.01	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	665.280,14	96,07%	
2.1.01.02	Cuentas por pagar proveedores no relacionados	665.280,14	96,07%	
2.1.04	OTRAS CUENTAS POR PAGAR NO RELAC.	1.612,88	0,23%	
2.1.04.01	Otras cuentas por pagar no relacionadas	1.612,88	0,23%	
2.1.07	CON LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIO	21.408,61	3,09%	
2.1.07.01	Retenciones en la fuente por pagar	3.652,14	0,53%	
2.1.07.02	Retenciones IVA por pagar	2.390,62	0,35%	
2.1.07.03	I.V.A VENTAS	15.365,85	2,22%	
2.1.08	CON EL IEES	4.182,58	0,60%	
2.1.08.04	OBLIGACIONES CON EL IEES	1.528,56	0,22%	
2.1.08.05	OBLIGACIONES CON EMPLEADOS	2.654,02	0,38%	
	TOTAL PASIVO CORRIENTE	692.484,21	100,00%	29,73%
2.2	PASIVO NO CORRIENTE			
2.2.02	OBLIG. CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	253.097,52	55,86%	
2.2.02.01	Obligaciones con instituciones financieras	253.097,52	55,86%	
2.2.03	PRÉSTAMOS A TERCEROS	200.000,00	44,14%	
2.2.03.01	Préstamos a terceros	200.000,00	44,14%	
	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	453.097,52	100,00%	19,45%
2.3	OTROS PASIVOS			
2.3.01	ANTICIPO DE CLIENTES	985.859,62	100,00%	
2.3.01.01	Anticipos de clientes recibidos	985.859,62	100,00%	
	TOTAL OTROS PASIVOS	985.859,62	100,00%	42,33%
	TOTAL PASIVOS	2.131.441,35		91,52%
3	PATRIMONIO			
3.1	CAPITAL			
3.1.01	CAPITAL	195.663,44	99,03%	
3.1.01.01	Capital suscrito y/o asignado	195.663,44	99,03%	
	TOTAL CAPITAL	195.663,44	99,03%	8,40%
3.3	RESULTADOS			
3.3.02	UTILIDADES DEL EJERCICIO ACTUAL	1.920,85	0,97%	
3.3.02.01	Utilidad del ejercicio actual	1.920,85	0,07%	
	TOTAL RESULTADOS	1.920,85	0,97%	0,08%
	TOTAL PATRIMONIO	197.584,29	100,00%	8,48%
	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	<u>2.329.025,64</u>		<u>100,00%</u>
	GERENTE	CONTADOR(A)		
	JUAN A. ECHEVERRIA CUADROS	MG. EVELIN TORRES		

Nota. Para aplicar el Análisis Financiero se reestructuró el Estado de Situación Financiera, del periodo 2021, de acuerdo a las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC 1).

Interpretación.

Dado que la empresa se dedica a la comercialización de accesorios y repuestos para vehículos automotores, durante el período 2021 la empresa AUTO SHOPPING presenta cuentas importantes dentro del Activo Corriente como son el Inventario con un valor de \$975.719,56 que representa un 69,92% y los Activos Financieros con un valor de \$313.670,04 que equivale al 22,48% puesto que en su mayoría representa a las Cuentas por cobrar clientes no relacionados, demostrando así que existe deficiencia para la recuperación de la cartera de crédito. Por otro lado, el Activo no Corriente se compone en su totalidad de la cuenta Propiedad, Planta y Equipo con un valor \$779.915,01; y en Otros Activos se encuentran los Servicios y otros pagos Anticipados con un valor de \$153.543,00.

Dentro del Pasivo Corriente, Cuentas y Documentos por pagar es la cuenta con mayor representatividad debido a que presenta un valor de \$665.280,14 que equivale al 96,07%, lo que indica que la empresa no está cancelando a tiempo a sus proveedores los créditos que le han sido otorgados. En el Pasivo no Corriente se encuentra las Obligaciones con Instituciones Financieras por un valor de \$253.097,52 que corresponde al 55,86% y los Préstamos a Terceros por un valor de \$200.000,00 que equivale al 44,14%, los cuales fueron necesarios para el desarrollo de operaciones de la empresa. En cuanto al subgrupo de Otros Pasivos se compone en su totalidad por los Anticipos de Clientes con un valor de \$985.859,62 por la mercadería que deberá ser entregada en un lapso de tiempo determinado.

El patrimonio cuenta valor de \$197.584,29 que equivale al 100,00%, donde el 99,03% corresponde al capital aportado por el propietario para el funcionamiento de la empresa con un valor de \$195.663,44.

Tabla 13*Análisis Vertical al Estado de Resultados de la empresa AUTO SHOPPING, año 2021*

EMPRESA AUTO SHOPPING ECHEVERRIA CUADROS JUAN ANDRES ESTADO DE RESULTADOS ANÁLISIS VERTICAL DEL 01 DE ENERO DE 2021 - AL 31 DE DICIEMBRE DE 2021				
CÓDIGO	CUENTA	VALOR	%RUBRO	%GRUPO
4	INGRESOS			
4.1	INGRESOS POR ACTIVIDADES ORDINARIAS			
4.1.01	VENTA DE BIENES			
4.1.01.01	Ventas netas	1.266.630,15	102,47%	
4.1.01.02	(-)Devoluciones en ventas	-29.792,37	-2,41%	
4.1.01.03	(-)Descuento en ventas	-760,83	-0,06%	
	TOTAL DE VENTA DE BIENES	1.236.076,95	100,00%	99,63%
4.2	INTERESES			
4.2.01	INTERESES GENERADOS POR VENTAS A CRÉDITO			
4.2.01.01	Intereses ganados por clientes	4.562,72	100,00%	
	TOTAL DE INTERESES GENERADOS POR VENTAS A CRÉDITO	4.562,72	100,00%	0,37%
	TOTAL DE INGRESOS	1.240.639,67		100,00%
5	COSTOS Y GASTOS			
5.1	COSTOS DIRECTOS			
5.1.01	COSTOS			
5.1.01.01	Costos de ventas	1.079.692,51	100,00%	
	TOTAL DE COSTOS DIRECTOS	1.079.692,51	100,00%	87,03%
5.2	GASTOS			
5.2.01	GASTOS DE PERSONAL			
5.2.01.01	Sueldos y salarios	38.380,94	74,45%	
5.2.01.02	Beneficios sociales e indemnizaciones	7.193,62	13,95%	
5.2.01.03	Aportes a la seguridad social	5.981,35	11,60%	
	TOTAL GASTOS DE PERSONAL	51.555,91	100,00%	4,16%
5.2.02	GASTO DE VENTAS			
5.2.02.03	Mantenimiento y reparación	56.920,02	71,73%	
5.2.02.04	Combustibles	1.264,73	1,59%	
5.2.02.05	Promoción y publicidad	300,00	0,38%	
5.2.02.06	Suministros y materiales	11.581,72	14,60%	
5.2.02.07	Transporte	8.642,37	10,89%	
5.2.02.08	Gastos de viaje	125,35	0,16%	
5.2.02.10	Otras pérdidas	515,61	0,65%	
	TOTAL GASTOS DE VENTAS	79.349,80	100,00%	6,40%

5.2.03	GASTOS GENERALES			
5.2.03.02	Gastos de gestión	355,50	10,97%	
5.2.03.03	Impuestos, contribuciones y otros	295,00	9,10%	
5.2.03.06	Servicios públicos	2.295,31	70,83%	
5.2.03.07	Pagos otros servicios	294,65	9,09%	
	GASTOS GENERALES	3.240,46	100,00%	0,26%
5.2.04	GASTOS FINANCIEROS			
5.2.04.01	Intereses bancarios	18.644,39	74,94%	
5.2.04.02	Comisiones bancarias	6.235,75	25,06%	
	GASTOS FINANCIEROS	24.880,14	100,00%	2,01%
	TOTAL DE GASTOS	159.026,31		12,82%
	TOTAL DE COSTOS Y GASTOS	1.238.718,82		99,85%
	PÉRDIDA/UTILIDAD DEL EJERCICIO	1.920,85		0,15%
	TOTAL DE COSTOS Y GASTOS MÁS UTILIDAD	1.240.639,67		100,00%
	GERENTE		CONTADOR(A)	
	JUAN A. ECHEVERRIA CUADROS		MG. EVELIN TORRES	

Nota. Para aplicar el Análisis Financiero se reestructuró el Estado de Resultados, del periodo 2021, de acuerdo a las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC 1).

Interpretación.

La empresa AUTO SHOPPING dentro del periodo 2021 obtuvo ingresos significativos por la Venta de Bienes de \$1.236.076,95 que corresponde al 99,63% del total de ingresos, dado a que su actividad principal es la venta al por menor de accesorios y repuestos automotrices.

Los Costos Directos presentan un valor de \$1.079.692,51 que equivale al 87,03% del total de ingresos, en ellos se encuentran todos los costos de venta que la empresa tuvo que incurrir para poder adquirir los bienes y servicios que se ofrecen a los diferentes clientes o consumidores. En cuanto a los Gastos, específicamente en la cuenta de Gastos de Personal la subcuenta más significativa es la de Sueldos y Salarios con un valor de \$38.380,94 que equivale al 74,45% de dicha cuenta; en la cuenta de Gastos de Venta se encuentra la de Mantenimiento y Reparación con un valor de \$56.920,02 que equivale al 71,73% del total de la cuenta para el funcionamiento adecuado de las instalaciones; dentro de la cuenta Gastos Generales está la de Servicios públicos con un valor de \$2.295,31 que corresponde al 70,83% del total de la cuenta; y en la cuenta de Gastos Financieros se encuentra los Intereses bancarios con un valor del \$18.644,39 que equivale al 74,94% de dicha cuenta.

Cabe recalcar que la empresa no está aplicando adecuadamente los principios contables de devengado, bienes económicos y objetividad específicamente al no cargar al gasto la depreciación de propiedad, planta y equipo y las cuentas incobrables como lo indican respectivamente la NIC 16 Propiedad, planta y equipo, en el párrafo 48, el cargo por depreciación de cada periodo se reconocerá en el resultado del periodo, salvo que se haya incluido en el importe en libros de otro activo y la NIC 37 Provisiones, en el párrafo 59, las provisiones deben ser objeto de revisión al final de cada periodo sobre el que se informa, y ajustadas consiguientemente para reflejar en cada momento la mejor estimación disponible. En el caso de que no sea ya probable la salida de recursos, que incorporen beneficios económicos, para cancelar la obligación correspondiente, se procederá a liquidar o revertir la provisión.

La utilidad del ejercicio antes de intereses e impuestos presenta un valor de \$1.920,85 que equivale al 0,15% por lo tanto, la ganancia obtenida representa un valor mínimo de la diferencia entre los ingresos, costos y gastos limitando el cumplimiento del objetivo empresarial que es maximizar la utilidad.

APLICACIÓN DE INDICADORES FINANCIEROS A LA EMPRESA AUTO SHOPPING, PERIODO 2021

RAZONES DE LIQUIDEZ:

Razón Corriente o Índice de Liquidez

Tabla 14

Razón Corriente o Índice de Liquidez de la empresa AUTO SHOPPING, año 2021

Razón Corriente =	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$
Razón Corriente =	$\frac{1.395.567,63}{692.484,21}$
Razón Corriente =	\$2,02
Estándar del mercado. De \$1,36 a \$1,54	

Nota. Estados Financieros de la empresa AUTO SHOPPING, año 2021.

Interpretación.

Al finalizar el período 2021, la empresa obtuvo una razón corriente de \$2,02 superior al rango estándar del mercado que va hasta \$1,54, obteniendo una diferencia de \$0,48, lo que significa que la empresa tiene los activos corrientes suficientes para hacerse a cargo de sus obligaciones de pago.

Prueba Ácida

Tabla 15

Prueba Ácida de la empresa AUTO SHOPPING, año 2021

Prueba Ácida =	$\frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$
Prueba Ácida =	$\frac{1.395.567,63 - 975.719,56}{692.484,21}$
Prueba Ácida =	\$0,61
Estándar del mercado. De \$0,82 a \$0,92	

Nota. Estados Financieros de la empresa AUTO SHOPPING, año 2021.

Interpretación.

La razón ácida indica la disponibilidad inmediata de efectivo, siendo que el indicador de la empresa es de \$0,61 y que se encuentra por debajo del intervalo estándar mínimo del mercado de \$0,82 significa que la empresa tiene faltantes de liquidez inmediata por un valor de \$0,21 como consecuencia de la gran concentración de inversión en existencias, la baja rotación del inventario y recuperación de la cuentas por cobrar.

Capital de Trabajo Neto

Tabla 16

Capital de Trabajo Neto de la empresa AUTO SHOPPING, año 2021

Capital de Trabajo Neto =	Activo Corriente	-	Pasivo Corriente
Capital de Trabajo Neto =	1.395.567,63	-	692.484,21
Capital de Trabajo Neto =	\$703.083,42		
Estándar del mercado. Mayor a \$1			

Nota. Estados Financieros de la empresa AUTO SHOPPING, año 2021.

Interpretación.

El capital neto de trabajo muestra la cantidad de dinero con el que la empresa dispondría después de cumplir con todos sus compromisos y pagos a corto plazo. Con su aplicación se obtuvo un capital de trabajo neto de \$703.083,42 demostrando monetariamente lo observado en la razón corriente de liquidez.

RAZONES DE ACTIVIDAD:

Rotación de Inventarios

Tabla 17

Rotación de Inventarios de la empresa AUTO SHOPPING, año 2021

Rotación de Inventarios =	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Inventario}}$
Rotación de Inventarios =	$\frac{1.236.076,95}{975.719,56}$
Rotación de Inventarios =	1,27 veces
Estándar del mercado. De 8,07 a 11,13 veces	

Nota. Estados Financieros de la empresa AUTO SHOPPING, año 2021.

Interpretación.

El resultado obtenido establece que los inventarios de la empresa rotaron 1,27 veces durante el año 2021. Y demuestra que la empresa AUTO SHOPPING emplea casi un periodo económico para convertir sus inventarios en efectivo, encontrándose por debajo del estándar mínimo del mercado de 8,07 veces.

Por consiguiente, el valor obtenido es un indicativo de una rotación muy deficiente por lo que se recomienda al propietario implementar estrategias de venta como son las ofertas, descuentos, promociones y publicidad, que ofrezcan una mejora del indicador.

Promedio de Reposición de Inventarios

Tabla 18

Promedio de Reposición de Inventarios de la empresa AUTO SHOPPING, año 2021

Promedio de Reposición de Inventarios =	$\frac{360 \text{ días}}{\text{Rotación de Inventarios}}$
Promedio de Reposición de Inventarios =	$\frac{360 \text{ días}}{1,27}$
Promedio de Reposición de Inventarios =	284 días
Estándar del mercado. De 32 a 45 días	

Nota. Estados Financieros de la empresa AUTO SHOPPING, año 2021.

Interpretación.

La empresa AUTO SHOPPING demora 9 meses 14 días (284 días) en rotar sus inventarios, es decir, este tiempo es el que la mercadería permanece en perchas y bodega. El rango estándar de mercado va desde 32 a 45 días y el tiempo máximo es hasta 60 días, por lo que se evidencia un exceso de días para la venta de existencias lo que impide la entrada consistente de flujos de efectivos necesarios para mantener una adecuada salud financiera.

Rotación de Cuentas por Cobrar

Tabla 19

Rotación de las cuentas por cobrar de la empresa AUTO SHOPPING, año 2021

Rotación de Cuentas por Cobrar =	$\frac{\text{Ventas Anuales}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$
Rotación de Cuentas por Cobrar =	$\frac{1.236.076,95}{339.054,29}$
Rotación de Cuentas por Cobrar =	3,65 veces
Estándar del mercado. De 4,77 a 6,04 veces	

Nota. Estados Financieros de la empresa AUTO SHOPPING, año 2021.

Interpretación.

El rango estándar del mercado oscila de 4,77 a 6,04 veces y el indicador de la empresa es 3,65 veces. Al encontrarse por debajo del estándar mínimo, se evidencia que la recuperación de la cartera de los clientes se realiza de manera inadecuada debido a políticas de cobro aplicadas de manera inapropiada.

Se recomienda a su propietario mejorar y modificar las políticas de cobro manteniendo relación con las políticas de venta para conceder los créditos a los clientes en cuanto a los plazos y tipos de interés establecidos a fin de obtener flujos de efectivo consistentes a través de la recuperación oportuna de los derechos adquiridos.

Plazo Promedio de Cobro

Tabla 20

Plazo Promedio de Cobro de la empresa AUTO SHOPPING, año 2021

Plazo Promedio de Cobro =	$\frac{360 \text{ días}}{\text{Rotación de Cuentas por Cobrar}}$
Plazo Promedio de Cobro =	$\frac{360 \text{ días}}{3,65}$
Plazo Promedio de Cobro =	99 días
Estándar del mercado. De 57 a 76 días	

Nota. Estados Financieros de la empresa AUTO SHOPPING, año 2021.

Interpretación.

En concordancia al ratio anterior, en promedio, la empresa AUTO SHOPPING tarda 99 días (3 meses 9 días) en recuperar la cartera de crédito otorgado a un cliente; valor que se encuentra por encima del estándar del mercado de 57 a 76 días, lo que significa que la empresa no tienen buenas políticas y estrategias de cobro, dejando a la misma en una incertidumbre por falta de efectivo, ya que sin este ingreso no se podrán realizar nuevas inversiones en compras de inventario, así como no se solventarán las cuentas por pagar y por último logrará cancelar los gastos operativos para el desarrollo de las actividades.

Se recomienda fortalecer la cobranza de las cuentas a créditos, a fin de efectivizar las mismas en un corto tiempo para contar con efectivo, así como minimizar el riesgo que con el tiempo se vuelvan incobrables.

Rotación de Cuentas por Pagar.

Tabla 21

Rotación de las Cuentas por Pagar de la empresa AUTO SHOPPING, año 2021

Rotación de Cuentas por Pagar =	$\frac{\text{Compras Anuales}}{\text{Cuentas por Pagar}}$
Rotación de Cuentas por Pagar =	$\frac{1.079.692,51}{665.280,14}$
Rotación de Cuentas por Pagar =	1,62 veces
Estándar del mercado. De 2,64 a 3,59 veces	

Nota. Estados Financieros de la empresa AUTO SHOPPING, año 2021.

Interpretación.

Las cuentas por pagar rotaron 1,62 veces durante el año 2021, significando que en este período, la empresa demoró en pagar a sus proveedores casi un año. El valor de la razón se

encuentra muy por debajo de lo adecuado, ya que el rango estándar observado en el mercado varía de 2,64 a 3,59 veces, mostrando que la empresa ha demorado en el cumplimiento de sus obligaciones respecto a los proveedores de mercadería; además, se evidencia una práctica inadecuada sobre la política de pago, misma que debe ser revisada y corregida para no perder los créditos con los proveedores.

Plazo Promedio de Pago

Tabla 22

Plazo Promedio de Pago de la empresa AUTO SHOPPING, año 2021

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

$$\text{Plazo Promedio de Pago} = \frac{360 \text{ días}}{1,62}$$

Plazo Promedio de Pago =	222 días
Estándar del mercado. De 100 a 140 días	

Nota. Estados Financieros de la empresa AUTO SHOPPING, año 2021.

Interpretación.

El plazo promedio de pago señala que la empresa AUTO SHOPPING en el año 2021 pagaba a sus proveedores en promedio cada 7 meses 12 días (222 días), lo que sobrepasa al estándar de mercado establecido de 100 a 140 días, deduciendo así que no se está respetando el plazo acordado para la cancelación de las obligaciones con terceros, el cual se provoca por interrupción en el flujo de efectivo debido a la tardanza en la recuperación de cuentas otorgadas a créditos y la lenta reposición de inventarios.

Por lo tanto, el propietario debe tener en cuenta la adopción de nuevas medidas para no perder la confianza de sus proveedores.

Rotación de Activos Totales

Tabla 23

Rotación de los Activos Totales de la empresa AUTO SHOPPING, año 2021

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

$$\text{Rotación de Activos Totales} = \frac{1.236.076,95}{2.329.025,64}$$

Rotación de Activos Totales =	0,53 veces
Estándar del mercado. De 1,16 a 1,56 veces	

Nota. Estados Financieros de la empresa AUTO SHOPPING, año 2021.

Interpretación.

Este indicador mide el nivel de eficiencia con la que una empresa utiliza sus activos para generar ingresos. Durante 2021, los activos totales de la empresa AUTO SHOPPING rotaron 0,53 veces en proporción a sus ventas. Esto significa que por cada dólar que la empresa invirtió en recursos se generaron \$0,53 dólares de ingresos por ventas. Considerando que el rango estándar va de 1,16 a 1,56 veces, se reafirma que la empresa no es eficiente al utilizar sus activos para generar ventas en la proporción que el mercado está apto para ello.

Tabla 24

Impacto de Gastos Administrativos y Ventas de la empresa AUTO SHOPPING, 2021

Impacto de Gasto Administración y Ventas =	$\frac{\text{G. Administrativos y Ventas}}{\text{Venta}}$
Impacto de Gasto Administración y Ventas =	$\frac{134.146,17}{1236076,95}$
Impacto de Gasto Administración y Ventas =	10,85%
Estándar del mercado. De 24,52% a 30,64%	

Nota. Estados Financieros de la empresa AUTO SHOPPING, año 2021.

Interpretación.

En el año 2021 dentro de la empresa AUTO SHOPPING el 10,85% del ingreso por ventas se destinó a cubrir los gastos administrativos y ventas. Esto significa que la empresa ha logrado optimizar los gastos operativos ya que el valor del indicador se encuentra por debajo del rango del estándar mínimo de 24,52%.

Tabla 25

Impacto de la Carga Financiera de la empresa AUTO SHOPPING, año 2021

Impacto de la Carga Financiera =	$\frac{\text{Gastos Financieros}}{\text{Venta}}$
Impacto de la Carga Financiera =	$\frac{24.880,14}{1.236.076,95}$
Impacto de la Carga Financiera =	2,01%
Estándar del mercado. De 0,86% a 1,31%	

Nota. Estados Financieros de la empresa AUTO SHOPPING, año 2021.

Interpretación.

La aplicación de este indicador muestra que en el 2021 la empresa AUTO SHOPPING destinó el 2,01% del ingreso operativo para cubrir el costo del financiamiento externo. Al encontrarse por encima del estándar máximo del mercado de 1,31% se infiere que la empresa devengó más recursos que la competencia para cubrir este gasto.

RAZONES DE APALANCAMIENTO:

Razón del Nivel de Endeudamiento

Tabla 26

Razón del Nivel de Endeudamiento de la empresa AUTO SHOPPING, año 2021

Razón del Nivel de Endeudamiento =	$\frac{\text{Pasivos Totales}}{\text{Activos Totales}}$
Razón del Nivel de Endeudamiento =	$\frac{2.131.441,35}{2.329.025,64}$
Razón del Nivel de Endeudamiento =	0,92%
Estándar del mercado. De 0,75% hasta 0,81%	

Nota. Estados Financieros de la empresa AUTO SHOPPING, año 2021.

Interpretación.

La razón del nivel de endeudamiento establece en porcentaje la participación de acreedores o terceros dentro del financiamiento de la empresa, por cuanto en el período 2021 AUTO SHOPPING financió el 0,92% de sus recursos a través de acreedores como instituciones financieras y con una persona natural por préstamos a largo plazo. La proporción de endeudamiento adecuada varía entre 0,75% y 0,81%, lo que significa que AUTO SHOPPING se encuentra en una situación de riesgo al encontrarse en manos de terceros por contar con un alto grado de endeudamiento.

Apalancamiento Total

Tabla 27

Apalancamiento Total de la empresa AUTO SHOPPING, año 2021

Apalancamiento Total =	$\frac{\text{Pasivos Totales}}{\text{Patrimonio}}$
Apalancamiento Total =	$\frac{2.131.441,35}{197.584,29}$
Apalancamiento Total =	\$10,79
Estándar del mercado. De \$2,43 a \$3,48	

Nota. Estados Financieros de la empresa AUTO SHOPPING, año 2021.

Interpretación.

El apalancamiento total muestra el grado en el que se encuentra comprometido el patrimonio de la empresa con sus acreedores o terceros.

En el 2021 dentro de la empresa AUTO SHOPPING el valor del ratio calculado es de \$10.79. Considerando que el rango estándar del mercado va desde \$2,43 hasta \$3,48; la proporción de apalancamiento no guarda el equilibrio que solicita el mercado para ser competente. Así, por cada dólar que se contó dentro del patrimonio, se adquirieron

compromisos externos por \$10,79 dólares.

Estos resultados merecen ser revisados, puesto que no es conveniente mantener elevados niveles de endeudamiento cuando se mantiene una estructura débil de flujos de efectivo porque se puede perder la credibilidad entre los proveedores y acreedores.

Tabla 28

Apalancamiento de la empresa AUTO SHOPPING, año 2021

Apalancamiento =	$\frac{\text{Activos Totales}}{\text{Patrimonio}}$
Apalancamiento =	$\frac{2.329.025,64}{197.584,29}$
Apalancamiento =	\$11,79
Estándar del mercado. De \$2,59 a \$3,27	

Nota. Estados Financieros de la empresa AUTO SHOPPING, año 2021.

Interpretación.

El indicador de apalancamiento señala el nivel de deuda de la empresa respecto al capital propio. \$11,97 de apalancamiento significa que por cada dólar invertido por el propietario, la empresa requiere \$10,79 de deuda para financiarse. Encontrándose el valor del indicador por encima del estándar que oscila entre \$2,59 a \$3,27 respecto al mercado, se infiere que la empresa está expuesta al riesgo de falta de solvencia económica y la imposibilidad de cumplir con las obligaciones debido a la inestabilidad económica del entorno, panorama agravado si la empresa mantiene pérdidas recurrentes ocasionadas por costos y gastos reales mayores al ingreso.

Tabla 29

Endeudamiento del Activo Fijo de la empresa AUTO SHOPPING, año 2021

Endeudamiento del Activo Fijo =	$\frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activo Fijo Neto}}$
Endeudamiento del Activo Fijo =	$\frac{197.584,29}{779.915,01}$
Endeudamiento del Activo Fijo =	\$0,25
Estándar del mercado. De \$1,87 a \$2,08	

Nota. Estados Financieros de la empresa AUTO SHOPPING, año 2021.

Interpretación

Este indicador señala el uso del capital propio para el financiamiento en la adquisición de activos fijos. Con una razón de \$0,25 se infiere que la cuarta parte del activo objeto de depreciación se puede financiar con dinero propio, una capacidad de financiamiento propio

por debajo de lo señalado en el mercado con indicadores que van de \$1,87 a \$2,08 para la rama económica de la empresa AUTO SHOPPING.

RAZONES DE RENTABILIDAD:

Margen Neto de Utilidad

Tabla 30

Margen Neto de Utilidad de la empresa AUTO SHOPPING, año 2021

Margen Neto de Utilidad =	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}} \times 100\%$
Margen Neto de Utilidad =	$\frac{1.920,85}{1.236.076,95} \times 100\%$
Margen Neto de Utilidad =	0,16%
Estándar del mercado. De 1,05% hasta 2,26%	

Nota. Estados Financieros de la empresa AUTO SHOPPING, año 2021.

Interpretación.

La aplicación del margen bruto de utilidad, establece que AUTO SHOPPING EN EL 2021 generó ganancias de 0,16% sobre el ingreso operativo, es decir que por cada dólar de ingresos obtuvo \$0.002 dólares de utilidad líquida. Esto refleja que la empresa no generó beneficios competitivos para su propietario como consecuencia de contar con un elevado costo.

Margen Bruto de Utilidad sobre Ventas

Tabla 31

Margen Bruto de Utilidad sobre Ventas de la empresa AUTO SHOPPING, año 2021

Margen Bruto de Utilidad sobre Ventas =	$\frac{\text{Ventas Netas} - \text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas Netas}} \times 100\%$
Margen Bruto de Utilidad sobre Ventas =	$\frac{1.236.076,95 - 1.079.692,51}{1.236.076,95} \times 100\%$
Margen Bruto de Utilidad sobre Ventas =	12,65%
Estándar del mercado. De 28,48% hasta 35,89%	

Nota. Estados Financieros de la empresa AUTO SHOPPING, año 2021.

Interpretación.

El margen bruto de utilidad sobre las ventas adecuado varía en un estándar entre el

28,48% y 35,89%, con el resultado obtenido de 12,65% se ratifica que la empresa no ha obtenido una rentabilidad significativa ya que se presenta una utilidad mínima que alcanza a cubrir los costos y no generar pérdida, pero no es competitiva.

Rentabilidad sobre el Patrimonio

Tabla 32

Rentabilidad sobre el Patrimonio de la empresa AUTO SHOPPING, año 2021

Rentabilidad sobre el Patrimonio	=	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$	x 100%
Rentabilidad sobre el Patrimonio	=	$\frac{1.920,85}{197.584,29}$	x 100%
Rentabilidad sobre el Patrimonio	=	0,97%	
Estándar del mercado. De 4,08% a 14,70%			

Nota. Estados Financieros de la empresa AUTO SHOPPING, año 2021

Interpretación.

La empresa AUTO SHOPPING durante el período 2021 obtuvo una rentabilidad de 0,97% con relación al total de su patrimonio, que equivale a \$0,001 dólares de rentabilidad, representando un valor mínimo para la empresa ya que el valor esperado va desde 4,08% a 14.70% en el mercado, esto significa que la rentabilidad obtenida del capital aportado por sus propietarios es inadecuada y no está cubriendo los requerimientos.

Tabla 33

Rentabilidad Neta del Activo de la empresa AUTO SHOPPING, año 2021

Rentabilidad Neta del Activo	=	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$	x	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Totales}}$
Rentabilidad Neta del Activo	=	$\frac{1.920,85}{197.584,29}$	x	$\frac{197.584,29}{2.329.025,64}$
Rentabilidad Neta del Activo	=	0,08%		
Estándar del mercado. De 1,12% a 3,30%				

Nota. Estados Financieros de la empresa AUTO SHOPPING, año 2021

Interpretación.

El ROA mide la eficiencia de una empresa para generar ganancias. En 2021, AUTO SHOPPING obtuvo una rentabilidad económica del 0,08% lo cual señala que el retorno de la empresa no compensa la inversión realizada considerando que el rango estándar de mercado va desde el 1,12% al 3,30%. Para mejorar este indicador, se recomienda disminuir las existencias inmovilizadas y agilizarlas hacia la venta.

Tabla 34*Margen Operacional de la empresa AUTO SHOPPING, año 2021*

Margen Operacional =	$\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas}} \times 100\%$
Margen Operacional =	$\frac{26.800,99}{1.236.076,95} \times 100\%$
Margen Operacional =	2,17%
Estándar del mercado. De 3,35% a 4,64%	

Nota. Estados Financieros de la empresa AUTO SHOPPING, año 2021.**Interpretación.**

El margen operacional indica la capacidad de una empresa para optimizar sus costos y gastos y generar utilidad. Según el mercado, para que AUTO SHOPPING sea competitiva debería tener un margen operacional entre el 3,35% y 4,64% del ingreso operativo; no obstante, su valor de 2,17% indica que la empresa debe mejorar el costo de ventas (ver indicador margen bruto de utilidad sobre ventas) ya que es el elemento que reduce la utilidad operacional pues los gastos administrativos y de ventas están optimizados (ver indicador del Impacto de Gasto Administración y Ventas).

Tabla 35*Rentabilidad Operacional de Patrimonio de la empresa AUTO SHOPPING, 2021*

Rentabilidad Operacional del Patrimonio =	$\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Patrimonio}} \times 100\%$
Rentabilidad Operacional del Patrimonio =	$\frac{26.800,99}{197.584,29} \times 100\%$
Rentabilidad Operacional del Patrimonio =	13,56%
Estándar del mercado. De 14,38% a 28,64%	

Nota. Estados Financieros de la empresa AUTO SHOPPING, año 2021.**Interpretación.**

El uso de este indicador es importante porque permite conocer el impacto de los gastos financieros y la obligación estatal por impuesto y distribución de utilidades. Considerando que la utilidad operacional es del 13,56% en 2021 para AUTO SHOPPING, y su valor se encuentra por debajo del rango estándar de mercado que va del 14,38% al 28,64%, y la rentabilidad sobre el patrimonio es del 0,97%, se infiere que la carga financiera y la obligación estatal disminuyen considerablemente la rentabilidad y son elementos que requieren atención pues hacen de la empresa una organización incapaz de competir con su mercado.

CICLO DE CONVERSIÓN DEL EFECTIVO

Tabla 36

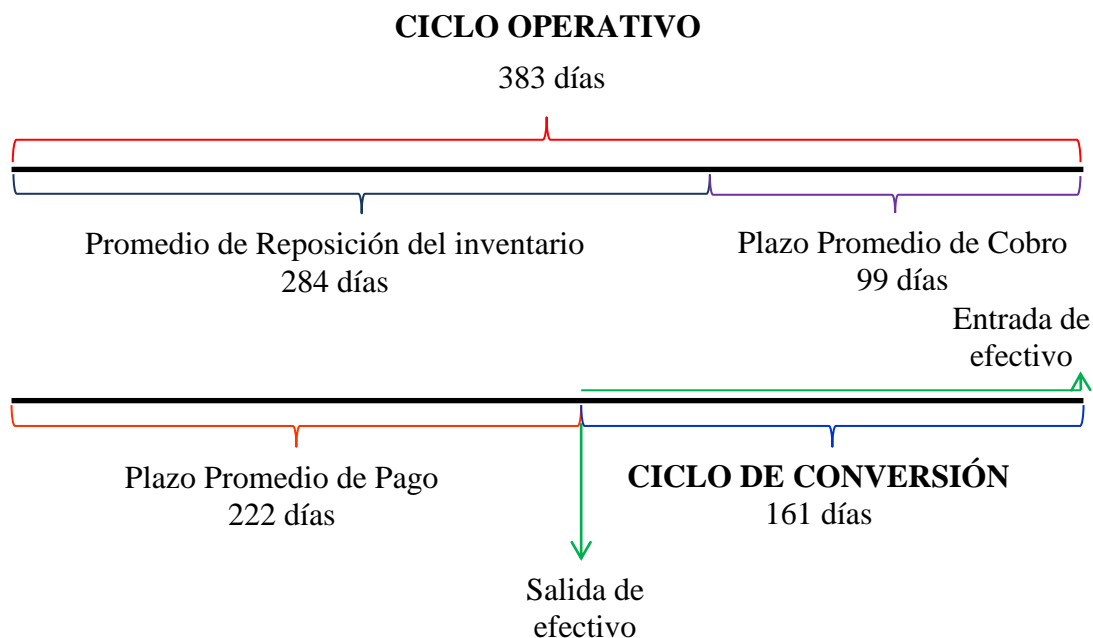
Ciclo de Conversión del Efectivo de la empresa AUTO SHOPPING, año 2021

$\text{CCE} = \text{PRI} + \text{PPC} - \text{PPP}$ <p>PRI = Promedio de Reposición de Inventarios PPC= Plazo Promedio de Cobro PPP= Plazo Promedio de Pago</p>
$\text{CCE} = 284 \text{ días} + 99 \text{ días} - 222 \text{ días}$
$\text{CCE} = 161 \text{ días}$

Nota. Estados Financieros de la empresa AUTO SHOPPING, año 2021.

Figura 3

Ciclo de Conversión del Efectivo de la empresa AUTO SHOPPING, año 2021



Nota. Estados Financieros de la empresa AUTO SHOPPING, año 2021.

Interpretación.

Para realizar el cálculo del ciclo de conversión de la empresa AUTO SHOPPING se consideró sus tres elementos de los cuales se obtuvo que la empresa tarda en rotar sus inventarios un total de 284 días, su plazo promedio de cobro a sus clientes es de 99 días y posee un promedio de pago a sus proveedores de 222 días, por lo que obtiene un ciclo de conversión del efectivo de 161 días.

Considerando las proposiciones redactadas en las razones financieras y el valor obtenido el CCE, la empresa presenta un ciclo de conversión poco dinámico ya que su inventario no rota lo suficiente durante el año y el tiempo de recuperación de cartera es

dilatado, impidiendo que la empresa obtenga efectivo en lapsos más cortos, repercutiendo en la liquidez y en la rentabilidad al no ser eficaz en generar eficiencia en la generación de ventas e ingresos provenientes de la reposición de inventarios y cobranzas.

EMPRESA AUTO SHOPPING

MATRIZ FODA

Tabla 37

Matriz FODA AUTO SHOPPING

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
FACTORES INTERNOS	<ul style="list-style-type: none"> • Cuenta con un edificio propio para el desarrollo de sus actividades. • Instalaciones con perchas para exhibir las variedades de repuestos automotrices. • Brinda asesoramiento a los clientes a la hora de adquirir un producto. • Ofrece repuestos y accesorios originales y sustitutos a precios accesibles en el mercado local. • Los proveedores otorgan plazos extendidos para cancelar deudas contraídas por la compra de mercadería. • Realiza ventas a contado y a crédito a sus clientes. • Posee disponibilidad de productos automotrices. • Personal suficiente para el desarrollo de las operaciones. 	<ul style="list-style-type: none"> • Carece de una estructura orgánica y funcional definida. • No cuenta con políticas de control interno para el desarrollo de sus actividades. • Maneja políticas de cobro y pago inadecuadas. • No se reconocen en los estados financieros las deducciones por depreciaciones y provisiones. • Presenta problemas para rotar el inventario. • No se realizan controles a las cuentas por cobrar. • Posee un alto nivel de endeudamiento. • No cuenta con estrategias de ventas definidas.
	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
FACTORES EXTERNOS	<ul style="list-style-type: none"> • Goza de reconocimiento dentro del mercado local. • El 7,69% de crecimiento del parque automotor local aumenta la demanda de repuestos automotrices. • Uso de plataformas digitales para la construcción de mercados virtuales y lanzamiento de campañas de marketing. • Alianza estratégica con empresas de distribución para llevar los productos hasta el consumidor. 	<ul style="list-style-type: none"> • Gran cantidad de empresas que ofrecen los mismos productos automotrices. • Instauración del decreto ejecutivo N° 1054 que incrementó los precios de los combustibles encareciendo los productos y repuestos automotrices. • Venta de accesorios y respuestas por internet por parte de la competencia. • Proliferación de mercados ilegales para la venta de productos y repuestos automotrices.

Nota. Empresa AUTO SHOPPING.

**MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES INTERNOS (MEFI)
EMPRESA AUTO SHOPPING**

Tabla 38

Matriz de Evaluación de Factores Internos (MEFI) de la empresa AUTO SHOPPING

Factores internos	Ponderaciones	Clasificación	Resultado Ponderado
Fortalezas			
• Instalaciones con perchas para exhibir las variedades de repuestos automotrices.	0,08	3	0,24
• Brinda asesoramiento a los clientes a la hora de adquirir un producto.	0,08	4	0,32
• Ofrece repuestos y accesorios originales y sustitutos a precios accesibles en el mercado local.	0,11	4	0,44
• Realiza ventas a contado y a crédito a sus clientes.	0,10	3	0,30
• Posee disponibilidad de productos automotrices.	0,10	4	0,40
Subtotal	0,47		1,70
Debilidades			
• Carece de una estructura orgánica y funcional definida.	0,04	2	0,08
• Maneja políticas de cobro y pago inadecuadas.	0,08	1	0,08
• Presenta problemas para rotar el inventario.	0,08	1	0,08
• No se realizan controles a las cuentas por cobrar.	0,11	1	0,11
• Posee un alto nivel de endeudamiento.	0,12	1	0,13
• No cuenta con estrategias de ventas definidas.	0,10	1	0,10
Subtotal	0,53		0,57
Total	1,00		2,27

Nota. Matriz FODA AUTO SHOPPING.

Interpretación.

Establecida la ponderación y calificación a cada uno de los aspectos que integran los elementos de los factores internos se obtiene que la empresa AUTO SHOPPING presenta un resultado ponderado de 2,27 el cual se ubica por debajo del valor promedio que es de 2,5 esto refleja que la empresa mantiene una situación interna negativa frente a la competencia que limita el desarrollo adecuado de sus actividades ya que no cuenta con una estructura orgánica y funcional definida, presentado problemas para vender su inventario que se encuentra almacenado en perchas y bodega, el cual se ve reflejado en alto nivel de endeudamiento y la falta de estrategias de ventas. Entre las fortalezas se destaca la oferta de productos a precios cómodos para los clientes y su venta de productos a contado y a crédito.

**MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES EXTERNOS (MEFE)
EMPRESA AUTO SHOPPING**

Tabla 39

Matriz de Evaluación de Factores Externos (MEFE) de la empresa AUTO SHOPPING

Factores externos	Ponderaciones	Clasificación	Resultado Ponderado
Oportunidades			
• Goza de reconocimiento dentro del mercado local.	0,10	4	0,40
• El 7,69% de crecimiento del parque automotor local aumenta la demanda de repuestos automotrices.	0,14	4	0,56
• Uso de plataformas digitales para la construcción de mercados virtuales y lanzamiento de campañas de marketing.	0,12	3	0,36
• Alianza estratégica con empresas de distribución para llevar los productos hasta el consumidor.	0,06	3	0,18
Subtotal	0,42		1,50
Amenazas			
• Gran cantidad de empresas que ofrecen los mismos productos automotrices.	0,14	1	0,14
• Instauración del decreto ejecutivo N° 1054 que incrementó los precios de los combustibles encareciendo los productos y repuestos automotrices.	0,16	1	0,16
• Venta de accesorios y repuestos por internet por parte de la competencia.	0,15	1	0,15
• Proliferación de mercados ilegales para la venta de productos y repuestos automotrices.	0,13	2	0,26
Subtotal	0,58		0,71
Total	1,00		2,21

Nota. Matriz FODA AUTO SHOPPING.

Interpretación.

La matriz de evaluación de factores externos (MEFE) de la empresa AUTO SHOPPING muestra resultados de 2,21 donde sus amenazas predominan ante sus oportunidades, exponiendo situaciones externas adversas al crecimiento de la empresa, como lo son la venta de accesorios por internet, empresas con los mismos productos, la instauración de políticas nacionales que aumentan los costos de los suministros para transportar repuestos y la proliferación de mercados que ofrecen productos de segunda. Por lo tanto, es necesario que la empresa aproveche sus oportunidades como el uso de las plataformas digitales y las alianzas estratégicas para poder lograr una consolidación fuerte dentro del mercado.

Tabla 40

Matriz Estratégica de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas (FODA) de la empresa AUTO SHOPPING

<p style="text-align: center;">FACTORES INTERNOS</p> <p style="text-align: center;">FACTORES EXTERNOS</p>	Fortalezas	Debilidades
		<ul style="list-style-type: none"> • Instalaciones con perchas para exhibir las variedades de repuestos automotrices. • Brinda asesoramiento a los clientes a la hora de adquirir un producto. • Ofrece repuestos y accesorios originales y sustitutos a precios accesibles en el mercado local. • Realiza ventas a contado y a crédito a sus clientes. • Posee disponibilidad de productos automotrices.
Oportunidades	Estrategia FO	Estrategia DO
<ul style="list-style-type: none"> • Goza de reconocimiento dentro del mercado local. • El 7,69% de crecimiento del parque automotor local aumenta la demanda de repuestos automotrices. • Uso de plataformas digitales para la construcción de mercados virtuales y lanzamiento de campañas de marketing. • Alianza estratégica con empresas de distribución para llevar los productos hasta el consumidor. 	<ul style="list-style-type: none"> • Usar plataformas digitales para diseñar y lanzar a funcionamiento una tienda virtual para AUTO SHOPPING que permita incrementar su alcance de mercado y pueda aprovechar el auge del parque automotor sin necesidad de incrementar su capacidad operativa. 	
Amenazas	Estrategia FA	Estrategia DA
<ul style="list-style-type: none"> • Gran cantidad de empresas que ofrecen los mismos productos automotrices. • Instauración del decreto ejecutivo N° 1054 que incrementó los precios de los combustibles encareciendo los productos y repuestos automotrices. • Venta de accesorios y repuestos por internet por parte de la competencia. • Proliferación de mercados ilegales para la venta de productos y repuestos automotrices. 		

Nota. Matriz FODA AUTO SHOPPING.

AUTO SHOPPING

INFORME DE DIAGNÓSTICO

FINANCIERO

PERÍODO 2021

ANALISTA

Joselin Stefania Solano Paucar

LOJA – ECUADOR

2023



Loja, 10 de febrero de 2023

Sr.

Juan Andrés Echeverría Cuadros

GERENTE PROPIETARIO DE LA EMPRESA AUTO SHOPPING

Ciudad.-

De mi consideración:

Mediante la presente me dirijo a usted, con la finalidad de entregar el Informe de Diagnóstico Financiero realizado a la empresa AUTO SHOPPING período 2021, el cual se elaboró y desarrolló con base a la información que presentan los estados financieros.

Los resultados obtenidos y expuestos en dicho informe son parte del producto de la aplicación del análisis vertical al: Estado de Situación Financiera y al Estado de Resultados del año 2021; así como de la aplicación de las razones financieras más importantes como son de liquidez, actividad, endeudamiento y rentabilidad; y el diseño de una matriz FODA que evalúa los factores internos y externos inherentes en la toma de decisiones para conseguir beneficios de los recursos disponibles.

Por la favorable atención que se digna a la presente y deseándole éxitos en sus funciones, le antelo mi agradecimiento.

Atentamente

Joselin Stefania Solano Paucar

ANALISTA

INFORME DE DIAGNÓSTICO FINANCIERO A LA EMPRESA AUTO SHOPPING PERÍODO 2021

Antecedentes

A los 16 días del mes de marzo del 2001 la Empresa AUTO SHOPPING inicia sus actividades comerciales en la ciudad de Loja, con un monto de capital de 2.500 dólares, bajo la gerencia y administración del Señor Juan Andrés Echeverría Cuadros junto a su esposa; se encuentra inscrita dentro del Servicio de Rentas Internas (SRI) con el número de RUC 1102813506001, y se encuentra ubicado en la Parroquia Urbana El Sagrario, en las calles José Félix número 154-23 entre 18 de Noviembre y Sucre, en el edificio Charly, a dos cuadras de Parque Bolívar.

Su actividad principal es la venta al por menor de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores como: neumáticos (llantas), cámaras de aire para neumáticos (tubos), bujías, baterías, equipo de iluminación, partes y piezas eléctricas, y desarrolla actividades secundarias de mantenimiento y reparación a vehículos automotores.

Fuentes de Información

- Estado de Situación Financiera 2021.
- Estado de Resultados 2021.
- Información proporcionada por la contadora.

Objetivo del Informe

Determinar la situación financiera y los elementos que requieren intervención en la determinación objetiva de una estrategia de planeación financiera que contribuya a mejorar el nivel de desenvolvimiento organizacional y la utilización efectiva de los recursos.

RESUMEN DEL ANÁLISIS VERTICAL DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

• Resultado del Análisis Vertical al Estado de Situación financiera año 2021

Se determinó que durante el año 2021 la empresa presentó cuentas con mayor captación de recursos invertidos dentro del Activo Corriente como son el Inventarios con un valor de \$975.719,56 que equivalen al 69,92% y los Activos Financieros con un valor de \$313.670,04 que equivale al 22,48%, está a su vez representa en su mayoría a las cuentas por cobrar no relacionadas; así como también el Activo no Corriente y Otros activos se componen en su totalidad de las cuentas Propiedad, Planta y Equipo con un valor \$779.915,01 y los Servicios y otros pagos Anticipados con un valor de \$153.543,00 respectivamente.

La Cuentas y Documentos por pagar tiene la mayor representatividad del Pasivo Corriente con un valor de \$665.280,14 que equivale al 96,07%, al igual que las Obligaciones con Instituciones Financieras un valor de \$253.097,52 que corresponde al 55,86% y los Préstamos a Terceros por un valor de \$200.000,00 que equivale al 44,14% dentro del Pasivo no Corriente; y por otro lado están los Anticipos de Cliente con un valor de \$985.859,62 en Otros Pasivos. Por ende el patrimonio se valora en \$197.584,29 donde el 99,03% representa el capital aportado por el propietario con un valor de \$195.663,44.

• Análisis Vertical al Estado de Resultados año 2021

Por otro lado, el análisis vertical realizado al estado de resultados del período 2021 muestra ingresos por \$1.240.639,67, de los cuales el 99,63% proviene de la venta de bienes.

Respecto al ingreso total, los costos de ventas presentan un valor de \$1.079.692,51 que equivalen al 87,03% y; los gastos ascienden a un monto de \$159.026,31 que representan un 12,82% destacándose subcuentas con mayor significatividad como, Sueldos y Salarios con un valor de \$38.380,94 que equivale al 74,45% del Gastos de Personal, Mantenimiento y Reparación con un valor de \$56.920,02 que equivale al 71,73% del Gasto de Venta, Servicios públicos con un valor de \$2.295,31 que corresponde al 70,83% de los Gastos Generales y los Intereses bancarios con un valor de \$18.644,39 que equivale al 74,94% de Gastos Financieros.

Es necesario mencionar que no se está reconociendo al gastos la depreciación propiedad, planta y equipo y las cuentas incobrables tal como lo indica la NIC 16 Propiedad, planta y equipo en el párrafo 48, el cargo por depreciación de cada periodo se reconocerá en el resultado del periodo, salvo que se haya incluido en el importe en libros de otro activo y la NIC 37 Provisiones en el párrafo 59, las provisiones deben ser objeto de revisión al final de cada periodo sobre el que se informa, y ajustadas consiguientemente para reflejar en cada momento la mejor estimación disponible.

La utilidad del ejercicio antes de intereses e impuestos presenta un valor de \$1.920,85 que equivale al 0,15% por lo tanto, la ganancia representa un valor mínimo de la diferencia entre los ingresos, costos y gastos limitando la maximización de la utilidad.

RESUMEN DE LA APLICACIÓN DE RAZONES FINANCIERAS

- **Razones de Liquidez**

Estos indicadores establecen la facilidad de la empresa para cancelar sus obligaciones exigibles a un año plazo mediante la conversión de sus activos corrientes en efectivo. A través de la razón corriente se determinó que la empresa mantiene \$2,02 dólares en activos corrientes suficientes para pagar cada dólar comprometido dentro de las obligaciones corrientes, pero al aplicar la prueba ácida queda comprobado que monetariamente no cuenta con el efectivo inmediato ya que al no contar con la presencia del inventario presenta un valor de \$0,61 dólares el cual está por debajo de los estándares del mercado de \$0,82 debido a que presenta inconvenientes para la recuperación de las cuentas por cobrar y la gran concentración de inversión en los inventarios, por lo tanto el saldo de cubrir las obligaciones corrientes con activos corrientes sería de \$703.083,42. La relación inversa entre indicadores determina la ineficiente capacidad de la empresa para aprovechar y convertir sus activos corrientes en efectivo, ya que los recursos se concentran en derechos no efectivizados.

- **Razones de Actividad**

Las razones de actividad miden la rapidez con la que diversas cuentas se convierten en entradas o salidas de efectivo, proporcionando rendimiento ideal operativo de la empresa.

Como máximo, los inventarios deben permanecer en perchas 60 días, sin embargo, en la praxis demoran 284 días (9 meses, 14 días) rotando un total de 1,27 veces en el año, tal efecto crea una debilidad para poder convertir el stock en liquidez, repercutiendo en los plazos de pago y la generación de ventas.

Las cuentas por cobrar se recuperan de manera tardía en un plazo promedio de 99 días (3 meses 9 días) es decir, se cobran 3,65 veces al año, evidenciando la necesidad de mejorar la ejecución de sus políticas de cobro para poder contar con efectivo en los estándares competitivos del mercado. Por otro lado, las cuentas por pagar en promedio demoran 222 días (7 meses, 12 días) para ser canceladas, debido a la falta de efectivo que impide cumplir con los plazos establecidos con los proveedores por la adquisición de bienes y servicios.

En este sentido, la rotación de los activos totales afirma la deficiencia que posee la empresa para poder generar ingresos por sus ventas ya que solo rotan 0,53 veces cuando la rotación mínima del sector apunta a 0,76 veces.

Al analizar la gestión del gasto, se evidencia que el gasto de administración y de ventas está optimizado representando el 10,85% del ingreso operativo. No obstante, no sucede lo mismo con el gasto financiero ya que representa el 2,01% del ingreso operativo cuando lo máximo que se observa en la competencia es de 1,31%.

- **Razones de Apalancamiento**

Los indicadores de endeudamiento tienen por objetivo medir en qué grado y de qué forma participan los acreedores dentro del financiamiento de la entidad.

Es así que, el nivel de endeudamiento que presenta la empresa a largo plazo es de 0,92%, porcentaje que se considera elevado, ya que expone que sus activos se encuentran totalmente financiados por derechos de terceros, evidenciando que la empresa opera con el uso de estos recursos.

Reafirmando al encontrarse \$10,79 dólares comprometidos por cada dólar que se aporta al patrimonio, así como también \$11,79 dólares comprometidos por cada dólar invertido en el capital por parte del propietario.

A niveles pragmáticos, se traduce en la capacidad de AUTO SHOPPING y su propietario para financiar sólo el 25% del activo fijo, considerando que lo ideal es que pueda costearlo en su totalidad y dejar excedentes.

- **Razones de Rentabilidad**

Los indicadores de rentabilidad, denominados también de rendimiento o lucratividad, sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa para optimizar sus costos y gastos, y de esta manera convertir las ventas en utilidad.

Se observa que los ratios de esta naturaleza se encuentran por debajo del mercado, contando con un 0,16% de margen neto de utilidad, que equivale a una ganancia mínima sobre los ingresos operativos, por lo tanto, en el periodo analizado, AUTO SHOPPING no es competitiva en términos de rentabilidad, debido a que no tiene desarrollada a plenitud la capacidad de generar una utilidad significativa puesto que los retornos no son los ideales respecto a la inversión realizada reportando tan solo un 0,08%.

Esta realidad se responde al analizar el margen bruto de utilidad sobre ventas en el que se observan problemas para controlar los costos y generar lucratividad práctica, ya que presenta el 12,65% del ingreso total; de igual manera, la utilidad operacional se ubica en un 2,17% del ingreso total y en un 13,56% respecto al patrimonio, y la rentabilidad sobre el patrimonio es de 0,97% observando que, además del costo de venta, los gastos financieros representan parte sustancial de la falta de competencia en término de rentabilidad.

- **Ciclo de Conversión del Efectivo**

Con los tiempos que presenta la rotación del inventario, el plazo promedio de cobro y el plazo promedio de pago se obtiene un ciclo de conversión de efectivo poco dinámico de 161 días, lo que señala que se está realizando una inadecuada gestión y control dentro de la rotación de los inventarios, así como también, en la recuperación de las carteras vencidas para poder contar con el efectivo suficiente y hacer frente a las obligaciones en lapsos de tiempo prudentes.

RESUMEN DE LA APLICACIÓN DE LA MATRIZ FODA

El desarrollo de la matriz FODA evidenció la importancia de plantear estrategias para mejorar la salud financiera de la empresa, a través de la corrección de ciertas debilidades internas para desarrollo normal de sus operaciones, así como el aprovechamiento de todas las oportunidades que le brinda el mercado en el que desenvuelve para poder mantenerse en él.

- **Matriz de Evaluación de Factores Internos (MEFI)**

La evaluación de los factores internos presentó un resultado ponderación bajo de 2,27 debido a que la empresa presenta un escenario interno negativo que limita su desarrollo operacional como consecuencia de, no poseer estructura organizacional y funcional definida que guíe su desenvolvimiento, políticas de cobro y de pago que inadecuadas, dificultad para rotar el inventario y recuperar las cuentas por cobrar por lo que debe recurrir endeudamiento.

- **Matriz de Evaluación de Factores Externos (MEFE)**

Dentro de esta matriz de evaluación de factores externos se obtuvo un resultado de 2,21 debido a que aparecen amenazas latentes en el mercado como empresas que vender y ofrecen los mismos productos, la instauración de decretos nacionales que aumentan el costo en cuanto al transporte para los productos, la venta por internet y la proliferación de mercados que ofrecen productos de segunda.

CONCLUSIONES

- La falta de liquidez y las deficiencias administrativas y operativas provocan un desequilibrio en la estructura de financiamiento de AUTO SHOPPING, debiendo financiarse de acreedores externos por valores elevados representados en el grupo de los pasivos que suman \$2.131.441,35 dólares y equivalen al 91,52% de la relación pasivo y patrimonio, mientras que el gerente propietario aporta un capital mínimo de \$197.584,29 dólares que equivale al 8.48% de dicha relación.

- La empresa AUTO SHOPPING cuenta con una gran afluencia de inventarios y de cuentas por cobrar que no están siendo efectivizadas a corto plazo limitándola a cubrir sus obligaciones con terceros, por lo que se revela la deficiencia de la administración en dichas cuentas para su conversión en efectivo y su recuperación oportuna.
- Dentro del desarrollo de las actividades normales de la empresa AUTO SHOPPING se observan procesos administrativos y operativos ejecutados inadecuadamente que causan puntos débiles en la organización, mismo que surgen de la falta de organización interna, así como de políticas objetivas, especialmente en los campos relacionados al control de inventarios, la gestión de cobranzas y pagos, el balance entre las distintas fuentes de endeudamiento, y los fallos en la delimitación de estrategias globales de marketing que permitan mejorar sus niveles de ventas.
- Por medio del uso de plataformas digitales para diseñar una tienda virtual, AUTO SHOPPING tiene la oportunidad de posicionar su imagen corporativa y ampliar su mercado aprovechando la creciente demanda de los productos por el crecimiento acelerado del parque automotriz local.

RECOMENDACIONES

- Para mejorar la estructura financiera y económica es necesario equilibrar las fuentes de financiamiento reinvertiendo los resultados del ejercicio para inyectar capital propio en la estructura empresarial.
- Para que los inventarios tengan la capacidad de rotar y convertirse en efectivo en plazos más cortos es necesario plantear estrategias globales de ventas que llamen la atención de los clientes, como pueden ser las promociones, descuentos y las facilidades de pago.
- Es necesario que la empresa AUTO SHOPPING establezca políticas internas para su operatividad, especialmente en los campos que representan una debilidad para la empresa, como la gestión de cobranzas y pagos, orientando sus esfuerzos al desarrollo y fortalecimiento de las habilidades de talento humano a la hora de ejecutar las diferentes labores que necesita la organización para su crecimiento.
- Aprovechar las plataformas digitales y los aspectos culturales de la ciudad de Loja para posicionar la imagen corporativa de AUTO SHOPPING, enfocándose en captar la demanda de los productos y servicios que ofrece como empresa y al mismo tiempo enfrentar la creciente competencia, adaptándose a los diferentes cambios políticos y económicos que se desarrollen en el país sin afectar la relación cliente – empresa.

Fase II: Desarrollo de la Planeación Financiera

PLANEACIÓN FINANCIERO A LA EMPRESA AUTO SHOPPING 2022-2026

Objetivo.-

Ampliar el alcance de mercado de la empresa AUTO SHOPPING a través de un sitio web online como mecanismo de operación para generar excedentes de efectivo que permitan a AUTOSHOPPING obtener utilidades y mejorar su posición financiera.

Estrategia.-

Usar plataformas digitales para diseñar y lanzar a funcionamiento una tienda virtual para AUTO SHOPPING que permita incrementar su alcance de mercado y pueda aprovechar el auge del parque automotor sin necesidad de incrementar su capacidad operativa.

Políticas.-

➤ **Administrativas**

- Diseñar un plan publicitario eficaz que vaya acorde a las necesidades de venta de la empresa para ser difundidos en medios tradicionales y digitales.
- Gestionar el almacenamiento de la mercadería para evitar costos extras, controlar los gastos, ayudará a minimizar los costos de venta, así como a optimizar el capital de trabajo.

➤ **Financieras**

Tabla 41

Implementación de una tienda online para AUTO SHOPPING

Cantidad	Rubro	Valor unitario	Valor	total
1	Desarrollo e implementación del portal web.	180,00	180,00	180,00
1	Botón de pago PAYPHONE	35,00	35,00	35,00
5	Año de soporte de desarrollador.	70,00	350,00	350,00
5	Hosting y dominio.	58,00	290,00	290,00
1	Desarrollo de manual de marca.	420,00	420,00	420,00
1	Registro de marca.	350,00	350,00	350,00
1	Campaña publicitaria Google Ads y Facebook Ads.	351,00	351,00	351,00
1	Mano de Obra para el manejo de la tienda online	450,00	450,00	450,00
TOTAL			2.426,00	2.426,00

- Otorgar facilidades de pago a clientes que mantengan un buen historial crediticio del 15% del total de la compra, a 3 meses plazo, con una tasa de interés de 1,5% mensual.

Recursos

- **Talento humano:** Personal operativo y administrativo de la empresa.
- **Recursos Financieros:** Efectivo necesarios para hacer frente a las obligaciones en el desarrollo de sus actividades comerciales.
- **Herramientas Tecnológicas:** Equipos de computación.

Fase III: Presupuesto Financiero

HISTORIAL DE COMPRAS Y VENTAS DE LA EMPRESA AUTO SHOPPING

Para la elaboración de los pronósticos de ventas y compras es necesario considerar datos históricos sobre las ventas y compras reales que la empresa AUTO SHOPPING realizó durante el período de enero a diciembre de 2021.

Tabla 42

Historial de Ventas, empresa AUTO SHOPPING

Meses	Ventas reales
Enero 2021	87.267,20
Febrero 2021	65.482,84
Marzo 2021	96.665,06
Abril 2021	54.014,56
Mayo 2021	51.501,49
Junio 2021	70.403,91
Julio 2021	146.935,82
Agosto 2021	86.046,22
Septiembre 2021	147.892,81
Octubre 2021	163.457,88
Noviembre 2021	82.053,17
Diciembre 2021	184.355,99
TOTAL	1.236.076,95

Nota. Historial de ventas AUTO SHOPPING 2021.

Tabla 43

Historial de Compras, empresa AUTO SHOPPING

Meses	Compras reales
Enero 2021	201.451,68
Febrero 2021	65.972,06
Marzo 2021	46.310,78
Abril 2021	60.021,95
Mayo 2021	30.245,22
Junio 2021	80.238,83
Julio 2021	100.263,31
Agosto 2021	181.256,08
Septiembre 2021	155.678,01
Octubre 2021	92.526,96
Noviembre 2021	40.854,35
Diciembre 2021	24.873,28
TOTAL	1.079.692,51

Nota. Historial de compras AUTO SHOPPING 2021.

PRONÓSTICO DE VENTAS EMPRESA AUTO SHOPPING

Para elaborar el pronóstico de ventas se hizo uso de las ventas históricas de enero a diciembre 2021 de la empresa AUTO SHOPPING presentadas con anterioridad, en la que se observa la existencia de incrementos y disminuciones mes a mes. A fin de conocer el incremento porcentual de las ventas mensuales se procedió a establecer una diferencia entre las ventas del mes actual con las ventas del mes anterior, dividido para las ventas del mes anterior, cuyo resultado fue multiplicado para 100 (IP); este procedimiento se lo realizó para todos los meses con el objetivo de calcular una media aritmética (PIP_{ventas})

Fórmula.

$$IP_{\text{enero}} = \frac{\text{Ventas mes actual} - \text{Ventas mes anterior}}{\text{Ventas mes anterior}} \times 100\%$$

$$IP_{\text{enero}} = \frac{\text{Ventas febrero 2021} - \text{Ventas enero 2021}}{\text{Ventas enero 2021}} \times 100\%$$

$$IP_{\text{enero}} = \frac{65.482,84 - 87.267,20}{87.267,20} \times 100 = -24,96\%$$

Media Aritmética.

$$\bar{x} = \frac{\sum_{i=1}^n X_i}{n} = PIP_{\text{ventas}} = \frac{\sum IP}{N_{IP} + 1}$$

$$PIP_{\text{ventas}} = \frac{235,13\%}{12}$$

$$PIP_{\text{ventas}} = 19,59\%$$

Tabla 44

Cálculo de la Media aritmética del porcentaje de incremento de las ventas.

Meses	Ventas reales	% Incremento (IP)
Enero	87.267,20	
Febrero	65.482,84	-24,96%
Marzo	96.665,06	47,62%
Abril	54.014,56	-44,12%
Mayo	51.501,49	-4,65%
Junio	70.403,91	36,70%
Julio	146.935,82	108,70%
Agosto	86.046,22	-41,44%
Septiembre	147.892,81	71,88%
Octubre	163.457,88	10,52%
Noviembre	82.053,17	-49,80%
Diciembre	184.355,99	124,68%
Total	1.236.076,95	235,13%
Media aritmética		19,59%

Nota. Historial de ventas AUTO SHOPPING 2021.

Al obtener la media aritmética de 19,59%, se procedió a determinar el pronóstico de ventas mensual para los años proyectados 2022 – 2026 mediante el método de índice de estacionalidad a través del uso de las siguientes fórmulas:

Índice de Estacionalidad

$$\text{Valor Presente (VP)} = \frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$$

$$\text{Valor Presente (VP)} = \frac{1.236.076,95}{12} = 103.006,41$$

$$\text{Índice Estacional (IE)} = \frac{\text{Ventas de mes}}{\text{Valor Presente}}$$

$$\text{Índice Estacional (IE)} = \frac{87.267,20}{103.006,41} = 0.847201624$$

Pronóstico de Ventas

$$\text{Valor Futuro (VF)} = \text{VP} \times (1 + i)^n$$

$$\text{Valor Futuro (VF)} = 103.006,41 \times (1 + 0,195938611)^1 = 123.189,35$$

$$\text{Valor Presente Real (VPR)} = \text{IE} \times \text{VF}$$

$$\text{Valor Presente Real (VPR)} = 0,847201624 \times 123.189,35 = 104.336,21$$

Los cálculos realizados sobre sobre las fórmulas aplicadas se encuentran en el anexo 4.

Tabla 45*Pronóstico de Ventas 2022, empresa AUTO SHOPPING*

MESES	Ventas reales 2021	Índice de estacionalidad	Incremento del 19,59%	Proyección ventas 2022
Enero	87.267,20	0,85	123.189,35	104.366,21
Febrero	65.482,84	0,64	123.189,35	78.313,46
Marzo	96.665,06	0,94	123.189,35	115.605,48
Abril	54.014,56	0,52	123.189,35	64.598,10
Mayo	51.501,49	0,50	123.189,35	61.592,62
Junio	70.403,91	0,68	123.189,35	84.198,75
Julio	146.935,82	1,43	123.189,35	175.726,22
Agosto	86.046,22	0,84	123.189,35	102.906,00
Septiembre	147.892,81	1,44	123.189,35	176.870,72
Octubre	163.457,88	1,59	123.189,35	195.485,59
Noviembre	82.053,17	0,80	123.189,35	98.130,55
Diciembre	184.355,99	1,79	123.189,35	220.478,45
TOTAL	1.236.076,95	12,00		1.478.272,15

Nota. Historial de ventas AUTO SHOPPING 2021.**Tabla 46***Pronóstico de Ventas 2023, empresa AUTO SHOPPING*

MESES	Proyección ventas 2022	Índice de estacionalidad	Incremento del 19,59%	Proyección ventas 2023
Enero	104.366,21	0,85	147.326,90	124.815,59
Febrero	78.313,46	0,64	147.326,90	93.658,09
Marzo	115.605,48	0,94	147.326,90	138.257,05
Abril	64.598,10	0,52	147.326,90	77.255,36
Mayo	61.592,62	0,50	147.326,90	73.660,99
Junio	84.198,75	0,68	147.326,90	100.696,54
Julio	175.726,22	1,43	147.326,90	210.157,77
Agosto	102.906,00	0,84	147.326,90	123.069,25
Septiembre	176.870,72	1,44	147.326,90	211.526,53
Octubre	195.485,59	1,59	147.326,90	233.788,77
Noviembre	98.130,55	0,80	147.326,90	117.358,12
Diciembre	220.478,45	1,79	147.326,90	263.678,69
TOTAL	1.478.272,15	12,00		1.767.922,74

Nota. Pronóstico de Ventas 2022, empresa AUTO SHOPPING.

Tabla 47*Pronóstico de Ventas 2024, empresa AUTO SHOPPING*

MESES	Proyección ventas 2023	Índice de estacionalidad	Incremento del 19,59%	Proyección ventas 2024
Enero	124.815,59	0,85	176.193,92	149.271,78
Febrero	93.658,09	0,64	176.193,92	112.009,32
Marzo	138.257,05	0,94	176.193,92	165.346,95
Abril	77.255,36	0,52	176.193,92	92.392,67
Mayo	73.660,99	0,50	176.193,92	88.094,03
Junio	100.696,54	0,68	176.193,92	120.426,88
Julio	210.157,77	1,43	176.193,92	251.335,79
Agosto	123.069,25	0,84	176.193,92	147.183,27
Septiembre	211.526,53	1,44	176.193,92	252.972,74
Octubre	233.788,77	1,59	176.193,92	279.597,01
Noviembre	117.358,12	0,80	176.193,92	140.353,11
Diciembre	263.678,69	1,79	176.193,92	315.343,52
TOTAL	1.767.922,74	12,00		2.114.327,07

*Nota. Pronóstico de Ventas 2023, empresa AUTO SHOPPING.***Tabla 48***Pronóstico de Ventas 2025, empresa AUTO SHOPPING*

MESES	Proyección ventas 2024	Índice de estacionalidad	Incremento del 19,59%	Proyección ventas 2025
Enero	149.271,78	0,85	210.717,12	178.519,88
Febrero	112.009,32	0,64	210.717,12	133.956,27
Marzo	165.346,95	0,94	210.717,12	197.744,80
Abril	92.392,67	0,52	210.717,12	110.495,96
Mayo	88.094,03	0,50	210.717,12	105.355,05
Junio	120.426,88	0,68	210.717,12	144.023,16
Julio	251.335,79	1,43	210.717,12	300.582,18
Agosto	147.183,27	0,84	210.717,12	176.022,16
Septiembre	252.972,74	1,44	210.717,12	302.539,87
Octubre	279.597,01	1,59	210.717,12	334.380,86
Noviembre	140.353,11	0,80	210.717,12	167.853,70
Diciembre	315.343,52	1,79	210.717,12	377.131,50
TOTAL	2.114.327,07	12,00		2.528.605,38

Nota. Pronóstico de Ventas 2024, empresa AUTO SHOPPING.

Tabla 49*Pronóstico de Ventas 2026, empresa AUTO SHOPPING*

MESES	Proyección ventas 2025	Índice estacional	Incremento del 20,13%	Proyección ventas 2026
Enero	178.519,88	0,85	252.004,73	213.498,82
Febrero	133.956,27	0,64	252.004,73	160.203,48
Marzo	197.744,80	0,94	252.004,73	236.490,64
Abril	110.495,96	0,52	252.004,73	132.146,38
Mayo	105.355,05	0,50	252.004,73	125.998,17
Junio	144.023,16	0,68	252.004,73	172.242,86
Julio	300.582,18	1,43	252.004,73	359.477,84
Agosto	176.022,16	0,84	252.004,73	210.511,70
Septiembre	302.539,87	1,44	252.004,73	361.819,11
Octubre	334.380,86	1,59	252.004,73	399.898,98
Noviembre	167.853,70	0,80	252.004,73	200.742,72
Diciembre	377.131,50	1,79	252.004,73	451.026,12
TOTAL	2.528.605,38	12,00		3.024.056,81

Nota. Pronóstico de Ventas 2025, empresa AUTO SHOPPING.

Tabla 50*Resumen Pronóstico de Ventas 2022 - 2026, empresa AUTO SHOPPING*

MESES	Ventas reales 2021	Proyección ventas 2022	Proyección ventas 2023	Proyección ventas 2024	Proyección ventas 2025	Proyección ventas 2026
Enero	87.267,20	104.366,21	124.815,59	149.271,78	178.519,88	213.498,82
Febrero	65.482,84	78.313,46	93.658,09	112.009,32	133.956,27	160.203,48
Marzo	96.665,06	115.605,48	138.257,05	165.346,95	197.744,80	236.490,64
Abril	54.014,56	64.598,10	77.255,36	92.392,67	110.495,96	132.146,38
Mayo	51.501,49	61.592,62	73.660,99	88.094,03	105.355,05	125.998,17
Junio	70.403,91	84.198,75	100.696,54	120.426,88	144.023,16	172.242,86
Julio	146.935,82	175.726,22	210.157,77	251.335,79	300.582,18	359.477,84
Agosto	86.046,22	102.906,00	123.069,25	147.183,27	176.022,16	210.511,70
Septiembre	147.892,81	176.870,72	211.526,53	252.972,74	302.539,87	361.819,11
Octubre	163.457,88	195.485,59	233.788,77	279.597,01	334.380,86	399.898,98
Noviembre	82.053,17	98.130,55	117.358,12	140.353,11	167.853,70	200.742,72
Diciembre	184.355,99	220.478,45	263.678,69	315.343,52	377.131,50	451.026,12
TOTAL	1.236.076,95	1.478.272,15	1.767.922,74	2.114.327,07	2.528.605,38	3.024.056,81

*Nota. Pronósticos de Ventas 2022-2026, empresa AUTO SHOPPING.***Interpretación.**

Se estima que la empresa AUTO SHOPPING durante los siguientes cinco años proyectados, desde el período 2022 al 2026, logrará obtener grandes cantidades de ventas generadas por el desarrollo de sus operaciones, mismas que se proyectan en base a las ventas del año 2021 de \$1.236.076,95. Por lo tanto, se espera un mayor número de demanda en las herramientas, suministros, accesorios y repuestos automotores; provocando la adopción de estrategias para cumplir con el objetivo de incrementar las ventas, como lo son las promociones y descuentos, un precio justo que vaya acorde a la competencia, el usos de las herramientas tecnología para difundir la publicidad, así como, el compromiso del personal al desarrollar sus actividades para poder alcanzar dichos ingresos que ayudaran a cubrir los gastos que se generen.

PRONÓSTICO DE COMPRAS EMPRESA AUTO SHOPPING

El pronóstico de compras permite conocer valores estimados sobre las futuras compras a realizar durante los periodos proyectados, para su elaboración se requirió del historial de compras realizadas por la empresa AUTO SHOPPING durante el período enero a diciembre de 2021.

Se utilizó el mismo procedimiento y cálculos empleados en el pronóstico de ventas. Determinándose el porcentaje de incremento mes a mes.

Fórmula.-

$$IP_{\text{enero}} = \frac{\text{Compras mes actual} - \text{Compras mes anterior}}{\text{Compras mes anterior}} \times 100\%$$

$$IP_{\text{enero}} = \frac{\text{Compras febrero 2021} - \text{Compras enero 2020}}{\text{Compras enero 2020}} \times 100\%$$

$$IP_{\text{enero}} = \frac{65.972,06 - 201.451,68}{201.451,68} \times 100\% = -67,25\%$$

Media aritmética.

$$\bar{x} = \frac{\sum_{i=1}^n X_i}{n} = PIP_{\text{compras}} = \frac{\sum IP}{N_{IP} + 1}$$

$$PIP_{\text{compras}} = \frac{4,33\%}{12}$$

$$PIP_{\text{compras}} = 0,36\%$$

Tabla 51*Cálculo de la media aritmética del porcentaje de incremento de las compras*

Meses	Compras reales	% Incremento (%I)
Enero	201.451,68	
Febrero	65.972,06	-67,25%
Marzo	46.310,78	-29,80%
Abril	60.021,95	29,61%
Mayo	30.245,22	-49,61%
Junio	80.238,83	165,29%
Julio	100.263,31	24,96%
Agosto	181.256,08	80,78%
Septiembre	155.678,01	-14,11%
Octubre	92.526,96	-40,57%
Noviembre	40.854,35	-55,85%
Diciembre	24.873,28	-39,12%
Total	1.079.692,51	4,33%
Media aritmética		0,36%

Nota. Historial de compras AUTO SHOPPING 2021.

Calculada la media aritmética de 0,36%, se procedió a determinar el pronóstico de compras mensual para los años proyectados 2022 – 2026 mediante el método de índice de estacionalidad a través del uso de las siguientes fórmulas:

Índice de Estacionalidad

$$\text{Valor Presente (VP)} = \frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$$

$$\text{Valor Presente (VP)} = \frac{1.079.692,51}{12} = 89.974,38$$

$$\text{Índice Estacional (IE)} = \frac{\text{Ventas de mes}}{\text{Valor Presente}}$$

$$\text{Índice Estacional (IE)} = \frac{201.451,68}{89.974,38} = 2,238989469$$

Pronóstico de Ventas

$$\text{Valor Futuro (VF)} = \text{VP} \times (1 + i)^n$$

$$\text{Valor Futuro (VF)} = 89.974,38 \times (1 + 0,003611267)^1 = 90.299,30$$

$$\text{Valor Presente Real (VPR)} = \text{IE} \times \text{VF}$$

$$\text{Valor Presente Real (VPR)} = 2,238989469 \times 90.299,85 = 202.179,18$$

Los cálculos realizados sobre sobre las fórmulas aplicadas se encuentran en el anexo 5.

Tabla 52*Pronóstico de Compras 2022, empresa AUTO SHOPPING*

Meses	Compras reales 2021	Índice de estacionalidad	Incremento del 0,36%	Proyección compras 2022
Enero	201.451,68	2,24	90.299,30	202.179,18
Febrero	65.972,06	0,73	90.299,30	66.210,30
Marzo	46.310,78	0,51	90.299,30	46.478,02
Abril	60.021,95	0,67	90.299,30	60.238,71
Mayo	30.245,22	0,34	90.299,30	30.354,44
Junio	80.238,83	0,89	90.299,30	80.528,59
Julio	100.263,31	1,11	90.299,30	100.625,39
Agosto	181.256,08	2,01	90.299,30	181.910,64
Septiembre	155.678,01	1,73	90.299,30	156.240,20
Octubre	92.526,96	1,03	90.299,30	92.861,10
Noviembre	40.854,35	0,45	90.299,30	41.001,89
Diciembre	24.873,28	0,28	90.299,30	24.963,10
TOTAL	1.079.692,51	12,00		1.083.591,57

Nota. Historial de compras AUTO SHOPPING 2021.**Tabla 53***Pronóstico de Compras 2023, empresa AUTO SHOPPING*

Meses	Proyección compras 2022	Índice de estacionalidad	Incremento del 0,36%	Proyección compras 2023
Enero	202.179,18	2,24	90.625,39	202.909,30
Febrero	66.210,30	0,73	90.625,39	66.449,41
Marzo	46.478,02	0,51	90.625,39	46.645,87
Abril	60.238,71	0,67	90.625,39	60.456,24
Mayo	30.354,44	0,34	90.625,39	30.464,06
Junio	80.528,59	0,89	90.625,39	80.819,40
Julio	100.625,39	1,11	90.625,39	100.988,77
Agosto	181.910,64	2,01	90.625,39	182.567,57
Septiembre	156.240,20	1,73	90.625,39	156.804,43
Octubre	92.861,10	1,03	90.625,39	93.196,45
Noviembre	41.001,89	0,45	90.625,39	41.149,95
Diciembre	24.963,10	0,28	90.625,39	25.053,25
TOTAL	1.083.591,57	12,00		1.087.504,71

Nota. Pronóstico de Compras 2022, empresa AUTO SHOPPING.

Tabla 54*Pronóstico de Compras 2024, empresa AUTO SHOPPING*

Meses	Proyección compras 2023	Índice de estacionalidad	Incremento del 20,22%	Proyección compras 2024
Enero	202.909,30	2,24	90.952,66	203.642,06
Febrero	66.449,41	0,73	90.952,66	66.689,37
Marzo	46.645,87	0,51	90.952,66	46.814,32
Abril	60.456,24	0,67	90.952,66	60.674,57
Mayo	30.464,06	0,34	90.952,66	30.574,08
Junio	80.819,40	0,89	90.952,66	81.111,26
Julio	100.988,77	1,11	90.952,66	101.353,47
Agosto	182.567,57	2,01	90.952,66	183.226,87
Septiembre	156.804,43	1,73	90.952,66	157.370,69
Octubre	93.196,45	1,03	90.952,66	93.533,00
Noviembre	41.149,95	0,45	90.952,66	41.298,56
Diciembre	25.053,25	0,28	90.952,66	25.143,73
TOTAL	1.087.504,71	12,00		1.091.431,98

*Nota. Pronóstico de Compras 2023, empresa AUTO SHOPPING.***Tabla 55***Pronóstico de Compras 2025, empresa AUTO SHOPPING*

Meses	Proyección compras 2024	Índice de estacionalidad	Incremento del 0,36%	Proyección compras 2025
Enero	203.642,06	2,24	91.281,12	204.377,46
Febrero	66.689,37	0,73	91.281,12	66.930,21
Marzo	46.814,32	0,51	91.281,12	46.983,37
Abril	60.674,57	0,67	91.281,12	60.893,68
Mayo	30.574,08	0,34	91.281,12	30.684,49
Junio	81.111,26	0,89	91.281,12	81.404,18
Julio	101.353,47	1,11	91.281,12	101.719,48
Agosto	183.226,87	2,01	91.281,12	183.888,55
Septiembre	157.370,69	1,73	91.281,12	157.939,00
Octubre	93.533,00	1,03	91.281,12	93.870,78
Noviembre	41.298,56	0,45	91.281,12	41.447,70
Diciembre	25.143,73	0,28	91.281,12	25.234,53
TOTAL	1.091.431,98	12,00		1.095.373,43

Nota. Pronóstico de Compras 2024, empresa AUTO SHOPPING.

Tabla 56*Pronóstico de Compras 2026, empresa AUTO SHOPPING*

Meses	Proyección compras 2025	Índice de estacionalidad	Incremento del 0,36%	Proyección compras 2026
Enero	204.377,46	2,24	91.610,76	205.115,53
Febrero	66.930,21	0,73	91.610,76	67.171,91
Marzo	46.983,37	0,51	91.610,76	47.153,04
Abril	60.893,68	0,67	91.610,76	61.113,58
Mayo	30.684,49	0,34	91.610,76	30.795,30
Junio	81.404,18	0,89	91.610,76	81.698,15
Julio	101.719,48	1,11	91.610,76	102.086,82
Agosto	183.888,55	2,01	91.610,76	184.552,62
Septiembre	157.939,00	1,73	91.610,76	158.509,36
Octubre	93.870,78	1,03	91.610,76	94.209,77
Noviembre	41.447,70	0,45	91.610,76	41.597,38
Diciembre	25.234,53	0,28	91.610,76	25.325,66
TOTAL	1.095.373,43	12,00		1.099.329,12

Nota. Pronóstico de Compras 2025, empresa AUTO SHOPPING.

Tabla 57*Resumen Pronóstico de Compras 2022 - 2026, empresa AUTO SHOPPING*

Meses	Compras reales 2021	Proyección compras 2022	Proyección compras 2023	Proyección compras 2024	Proyección compras 2025	Proyección compras 2026
Enero	201.451,68	202.179,18	202.909,30	203.642,06	204.377,46	205.115,53
Febrero	65.972,06	66.210,30	66.449,41	66.689,37	66.930,21	67.171,91
Marzo	46.310,78	46.478,02	46.645,87	46.814,32	46.983,37	47.153,04
Abril	60.021,95	60.238,71	60.456,24	60.674,57	60.893,68	61.113,58
Mayo	30.245,22	30.354,44	30.464,06	30.574,08	30.684,49	30.795,30
Junio	80.238,83	80.528,59	80.819,40	81.111,26	81.404,18	81.698,15
Julio	100.263,31	100.625,39	100.988,77	101.353,47	101.719,48	102.086,82
Agosto	181.256,08	181.910,64	182.567,57	183.226,87	183.888,55	184.552,62
Septiembre	155.678,01	156.240,20	156.804,43	157.370,69	157.939,00	158.509,36
Octubre	92.526,96	92.861,10	93.196,45	93.533,00	93.870,78	94.209,77
Noviembre	40.854,35	41.001,89	41.149,95	41.298,56	41.447,70	41.597,38
Diciembre	24.873,28	24.963,10	25.053,25	25.143,73	25.234,53	25.325,66
TOTAL	1.079.692,51	1.083.591,57	1.087.504,71	1.091.431,98	1.095.373,43	1.099.329,12

*Nota. Pronósticos de Compras 2022-2026, empresa AUTO SHOPPING.***Interpretación.**

El volumen de compras de la empresa AUTO SHOPPING durante los siguientes cinco períodos proyectados del 2022 al 2026 presentará un incremento proporcional de acuerdo al año base 2021; siendo necesarias para cubrir las futuras necesidades de sus clientes al considerarse ventas significativas dentro de los mismo periodos, por ende es necesario realizar controles de la mercadería existente que se ofrece.

Con esto, queda en evidencia que, la empresa se proyecta a obtener un mayor nivel de ganancia ya que sus ventas superan a sus compras, por lo que buscará contar con estos niveles óptimos de ingresos para poder hacer frente a los costos y gastos realizados en el desarrollo de sus actividades.

PRESUPUESTO DE EFECTIVO EMPRESA AUTO SHOPPING

El presupuesto de efectivo es una herramienta que ayudará la empresa AUTO SHOPPING a conocer el total de efectivo con el dispondrá durante los periodos proyectados para realizar sus operaciones; por lo tanto, es necesario elaborar los programas de:

- Entradas de efectivo de los años proyectados
- Salidas de efectivo de los años proyectados.

Mismos que se realizan con la información que presentan en el pronóstico de ventas y compras del 2022 al 2026.

PROGRAMA DE ENTRADAS DE EFECTIVO EMPRESA AUTO SHOPPING 2022 -2026

A fin de obtener mayores flujos de entradas de efectivo generadas por el desarrollo normal de sus actividades, se plantea que la empresa recaude sus ventas en un 85% a contado y el 15% a crédito, a tres meses de plazo con una tasa de interés mensual de 1,5% durante los 5 años proyectados. Dicha política busca reducir la probabilidad que la cartera de crédito se convierta en incobrable con el pasar del tiempo, así como mejorar los niveles de liquidez y actividad de la empresa.

Por ende, cálculos para realizar el programa de entradas de efectivo es la siguiente:

Ventas al contado = Pronóstico de ventas del mes \times 85%

Ventas a crédito = Pronóstico de ventas del mes \times 15%

Intereses ganados = Créditos cancelados en el meses \times 1,5%

Total de entradas = Ventas al contado + pago de crédito de mes + Intereses ganados

Tabla 58*Programa de Entrada de Efectivo 2022, empresa AUTO SHOPPING*

Cuenta	2021		2022				
	Dic.	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.
Ventas	68.928,83	104.366,21	78.313,46	115.605,48	64.598,10	61.592,62	84.198,75
Ventas al contado 85%	58.589,51	88.711,28	66.566,44	98.264,66	54.908,38	52.353,73	71.568,94
Ventas a crédito 15%	10.339,32	15.654,93	11.747,02	17.340,82	9.689,71	9.238,89	12.629,81
A un mes		3.446,44	5.218,31	3.915,67	5.780,27	3.229,90	3.079,63
A dos meses			3.446,44	5.218,31	3.915,67	5.780,27	3.229,90
A tres meses				3.446,44	5.218,31	3.915,68	5.780,28
Intereses ganados 1,5%		51,70	129,97	188,71	223,71	193,89	181,35
TOTAL DE ENTRADAS		92.209,42	75.361,16	111.033,79	70.046,34	65.473,47	83.840,10

Cuenta	2022					
	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.
Ventas	175.726,22	102.906,00	176.870,72	195.485,59	98.130,55	220.478,45
Ventas al contado 85%	149.367,29	87.470,10	150.340,11	166.162,75	83.410,97	187.406,68
Ventas a crédito 15%	26.358,93	15.435,90	26.530,61	29.322,84	14.719,58	33.071,77
A un mes	4.209,94	8.786,31	5.145,30	8.843,54	9.774,28	4.906,53
A dos meses	3.079,63	4.209,94	8.786,31	5.145,30	8.843,54	9.774,28
A tres meses	3.229,91	3.079,63	4.209,93	8.786,31	5.145,30	8.843,53
Intereses ganados	157,79	241,14	272,12	341,63	356,45	352,87
TOTAL DE ENTRADAS	160.044,56	103.787,12	168.753,77	189.279,53	107.530,54	211.283,89

Nota. Pronóstico de Ventas 2022, empresa AUTO SHOPPING.

Tabla 59*Programa de Entrada de Efectivo 2023, empresa AUTO SHOPPING*

Cuenta	2022		2023				
	Dic.	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.
Ventas	220.478,45	124.815,59	93.658,09	138.257,05	77.255,36	73.660,99	100.696,54
Ventas al contado 85%	187.406,68	106.093,25	79.609,37	117.518,50	65.667,06	62.611,84	85.592,06
Ventas a crédito	33.071,77	18.722,34	14.048,71	20.738,56	11.588,30	11.049,15	15.104,48
A un mes		11.023,92	6.240,78	4.682,90	6.912,85	3.862,77	3.683,05
A dos meses		4.906,53	11.023,92	6.240,78	4.682,90	6.912,85	3.862,77
A tres meses		9.774,28	4.906,52	11.023,93	6.240,78	4.682,91	6.912,86
Intereses ganados 1,5%		385,57	332,57	329,21	267,55	231,88	216,88
TOTAL DE ENTRADAS		132.183,55	102.113,16	139.795,32	83.771,14	78.302,25	100.267,62

Cuenta	2023					
	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.
Ventas	210.157,77	123.069,25	211.526,53	233.788,77	117.358,12	263.678,69
Ventas al contado 85%	178.634,11	104.608,87	179.797,55	198.720,45	99.754,40	224.126,88
Ventas a crédito 15%	31.523,67	18.460,39	31.728,98	35.068,31	17.603,72	39.551,80
A un mes	5.034,83	10.507,89	6.153,46	10.576,33	11.689,44	5.867,91
A dos meses	3.683,05	5.034,83	10.507,89	6.153,46	10.576,33	11.689,44
A tres meses	3.862,76	3.683,05	5.034,82	10.507,89	6.153,47	10.576,32
Intereses ganados 1,5%	188,71	288,39	325,44	408,57	426,29	422,01
TOTAL DE ENTRADAS	191.403,46	124.123,03	201.819,16	226.366,70	128.599,93	252.682,56

Nota. Pronóstico de Ventas 2023, empresa AUTO SHOPPING.

Tabla 60*Programa de Entrada de Efectivo 2024, empresa AUTO SHOPPING*

Cuenta	2023		2024				
	Dic.	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.
Ventas	263.678,69	149.271,78	112.009,32	165.346,95	92.392,67	88.094,03	120.426,88
Ventas al contado 85%	224.126,88	126.881,01	95.207,92	140.544,91	78.533,77	74.879,92	102.362,85
Ventas a crédito 15%	39.551,80	22.390,77	16.801,40	24.802,04	13.858,90	13.214,10	18.064,03
A un mes		13.183,93	7.463,59	5.600,47	8.267,35	4.619,63	4.404,70
A dos meses		5.867,91	13.183,93	7.463,59	5.600,47	8.267,35	4.619,63
A tres meses		11.689,43	5.867,90	13.183,94	7.463,59	5.600,46	8.267,34
Intereses ganados 1,5%		461,12	397,73	393,72	319,97	277,31	259,38
TOTAL DE ENTRADAS		158.083,40	122.121,07	167.186,63	100.185,15	93.644,67	119.913,90

Cuenta	2024					
	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.
Ventas	251.335,79	147.183,27	252.972,74	279.597,01	140.353,11	315.343,52
Ventas al contado 85%	213.635,43	125.105,78	215.026,83	237.657,46	119.300,14	268.041,99
Ventas a crédito 15%	37.700,37	22.077,49	37.945,91	41.939,55	21.052,97	47.301,53
A un mes	6.021,34	12.566,79	7.359,16	12.648,64	13.979,85	7.017,66
A dos meses	4.404,70	6.021,34	12.566,79	7.359,16	12.648,64	13.979,85
A tres meses	4.619,64	4.404,70	6.021,35	12.566,79	7.359,17	12.648,63
Intereses ganados 1,5%	225,69	344,89	389,21	488,62	509,81	504,69
TOTAL DE ENTRADAS	228.906,80	148.443,50	241.363,34	270.720,67	153.797,61	302.192,82

Nota. Pronóstico de Ventas 2024, empresa AUTO SHOPPING.

Tabla 61*Programa de Entrada de Efectivo 2025, empresa AUTO SHOPPING*

Cuenta	2024		2025				
	Dic.	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.
Ventas	315.343,52	178.519,88	133.956,27	197.744,80	110.495,96	105.355,05	144.023,16
Ventas al contado 85%	268.041,99	151.741,90	113.862,83	168.083,08	93.921,56	89.551,79	122.419,68
Ventas a crédito 15%	47.301,53	26.777,98	20.093,44	29.661,72	16.574,39	15.803,26	21.603,47
A un mes		15.767,18	8.925,99	6.697,81	9.887,24	5.524,80	5.267,75
A dos meses		7.017,66	15.767,18	8.925,99	6.697,81	9.887,24	5.524,80
A tres meses		13.979,85	7.017,65	15.767,17	8.926,00	6.697,82	9.887,24
Intereses ganados 1,5%		551,47	475,66	470,86	382,67	331,65	310,20
TOTAL DE ENTRADAS		189.058,06	146.049,31	199.944,91	119.815,28	111.993,30	143.409,67

Cuenta	2025					
	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.
Ventas	300.582,18	176.022,16	302.539,87	334.380,86	167.853,70	377.131,50
Ventas al contado 85%	255.494,85	149.618,84	257.158,89	284.223,73	142.675,64	320.561,77
Ventas a crédito 15%	45.087,33	26.403,32	45.380,98	50.157,13	25.178,05	56.569,72
A un mes	7.201,16	15.029,11	8.801,11	15.126,99	16.719,04	8.392,68
A dos meses	5.267,75	7.201,16	15.029,11	8.801,11	15.126,99	16.719,04
A tres meses	5.524,79	5.267,76	7.201,15	15.029,11	8.801,10	15.127,00
Intereses ganados 1,5%	269,91	412,47	465,47	584,36	609,71	603,58
TOTAL DE ENTRADAS	273.758,46	177.529,34	288.655,73	323.765,30	183.932,48	361.404,07

Nota. Pronóstico de Ventas 2025, empresa AUTO SHOPPING.

Tabla 62*Programa de Entrada de Efectivo 2026, empresa AUTO SHOPPING*

Cuenta	2025		2026				
	Dic.	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.
Ventas	377.131,50	213.498,82	160.203,48	236.490,64	132.146,38	125.998,17	172.242,86
Ventas al contado 85%	320.561,77	181.474,00	136.172,96	201.017,05	112.324,43	107.098,44	146.406,43
Ventas a crédito 15%	56.569,72	32.024,82	24.030,52	35.473,60	19.821,96	18.899,73	25.836,43
A un mes		18.856,57	10.674,94	8.010,17	11.824,53	6.607,32	6.299,91
A dos meses		8.392,68	18.856,57	10.674,94	8.010,17	11.824,53	6.607,32
A tres meses		16.719,05	8.392,69	18.856,58	10.674,94	8.010,18	11.824,54
Intereses ganados 1,5%		659,52	568,86	563,13	457,64	396,63	370,98
TOTAL DE ENTRADAS		226.101,82	174.666,02	239.121,87	143.291,71	133.937,10	171.509,18

Cuenta	2026					
	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.
Ventas	359.477,84	210.511,70	361.819,11	399.898,98	200.742,72	451.026,12
Ventas al contado 85%	305.556,16	178.934,94	307.546,24	339.914,14	170.631,31	383.372,20
Ventas a crédito 15%	53.921,68	31.576,75	54.272,87	59.984,85	30.111,41	67.653,92
A un mes	8.612,14	17.973,89	10.525,58	18.090,96	19.994,95	10.037,14
A dos meses	6.299,91	8.612,14	17.973,89	10.525,58	18.090,96	19.994,95
A tres meses	6.607,32	6.299,91	8.612,15	17.973,90	10.525,59	18.090,95
Intereses ganados 1,5%	322,79	493,29	556,67	698,86	729,17	721,85
TOTAL DE ENTRADAS	327.398,32	212.314,17	345.214,53	387.203,44	219.971,98	432.217,09

Nota. Pronóstico de Ventas 2026, empresa AUTO SHOPPING.

PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO EMPRESA AUTO SHOPPING

En cuanto a la elaboración del programa de salidas de efectivo se requiere que la empresa maneje una política interna del 40% al contado y el 60% a crédito para 3 meses plazo, durante los períodos proyectados del 2022 al 2026, al realizar las diversas compras de mercadería; con el objetivo de cumplir con las obligaciones de los proveedores ya que se espera las suficientes entradas de efectivo que amortiguarán el nivel de endeudamiento.

Por lo tanto, cálculos para realizar el programa de salida de efectivo es la siguiente:

Compras al contado = Pronóstico de compras del mes \times 40%

Compras a crédito = Pronóstico de compras del mes \times 60%

Total de salidas = Compras al contado + Pagos mensuales de las compras a crédito

Tabla 63*Programa de Salida de Efectivo 2022, empresa AUTO SHOPPING*

Cuenta	2021		2022				
	Dic.	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.
Compras	56.182,77	202.179,18	66.210,30	46.478,02	60.238,71	30.354,44	80.528,59
Compras al contado 40%	22.473,11	80.871,67	26.484,12	18.591,21	24.095,48	12.141,78	32.211,44
Compras a crédito 60%	33.709,66	121.307,51	39.726,18	27.886,81	36.143,22	18.212,67	48.317,16
A un mes		11.236,55	40.435,84	13.242,06	9.295,60	12.047,74	6.070,89
A dos meses			11.236,55	40.435,84	13.242,06	9.295,60	12.047,74
A tres meses				11.236,56	40.435,83	13.242,06	9.295,61
TOTAL DE SALIDAS	22.473,11	92.108,22	78.156,51	83.505,67	87.068,97	46.727,18	59.625,68

Cuenta	2022					
	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.
Compras	100.625,39	181.910,64	156.240,20	92.861,10	41.001,89	24.963,10
Compras al contado 40%	40.250,16	72.764,26	62.496,08	37.144,44	16.400,75	9.985,24
Compras a crédito 60%	60.375,23	109.146,39	93.744,12	55.716,66	24.601,13	14.977,86
A un mes	16.105,72	20.125,08	36.382,13	31.248,04	18.572,22	8.200,38
A dos meses	6.070,89	16.105,72	20.125,08	36.382,13	31.248,04	18.572,22
A tres meses	12.047,74	6.070,89	16.105,72	20.125,07	36.382,13	31.248,04
TOTAL DE SALIDAS	74.474,51	115.065,95	135.109,01	124.899,68	102.603,14	68.005,88

Nota. Pronóstico de Compras 2022, empresa AUTO SHOPPING.

Tabla 64*Programa de Salida de Efectivo 2023, empresa AUTO SHOPPING*

Cuenta	2022		2023				
	Dic.	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.
Compras	24.963,10	202.909,30	66.449,41	46.645,87	60.456,24	30.464,06	80.819,40
Compras al contado 40%	9.985,24	81.163,72	26.579,76	18.658,35	24.182,50	12.185,62	32.327,76
Compras a crédito 60%	14.977,86	121.745,58	39.869,64	27.987,52	36.273,75	18.278,44	48.491,64
A un mes		4.992,62	40.581,86	13.289,88	9.329,17	12.091,25	6.092,81
A dos meses		8.200,38	4.992,62	40.581,86	13.289,88	9.329,17	12.091,25
A tres meses		18.572,22	8.200,37	4.992,62	40.581,86	13.289,88	9.329,18
TOTAL DE SALIDAS	9.985,24	112.928,94	80.354,61	77.522,71	87.383,41	46.895,92	59.841,00

Cuenta	2023					
	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.
Compras	100.988,77	182.567,57	156.804,43	93.196,45	41.149,95	25.053,25
Compras al contado 40%	40.395,51	73.027,03	62.721,77	37.278,58	16.459,98	10.021,30
Compras a crédito 60%	60.593,26	109.540,54	94.082,66	55.917,87	24.689,97	15.031,95
A un mes	16.163,88	20.197,75	36.513,51	31.360,89	18.639,29	8.229,99
A dos meses	6.092,81	16.163,88	20.197,75	36.513,51	31.360,89	18.639,29
A tres meses	12.091,25	6.092,82	16.163,88	20.197,76	36.513,52	31.360,88
TOTAL DE SALIDAS	74.743,45	115.481,48	135.596,91	125.350,74	102.973,68	68.251,46

Nota. Pronóstico de Compras 2023, empresa AUTO SHOPPING.

Tabla 65*Programa de Salida de Efectivo 2024, empresa AUTO SHOPPING*

Cuenta	2023		2024				
	Dic.	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.
Compras	25.053,25	203.642,06	66.689,37	46.814,32	60.674,57	30.574,08	81.111,26
Compras al contado 40%	10.021,30	81.456,82	26.675,75	18.725,73	24.269,83	12.229,63	32.444,51
Compras a crédito 60%	15.031,95	122.185,24	40.013,62	28.088,59	36.404,74	18.344,45	48.666,76
A un mes		5.010,65	40.728,41	13.337,87	9.362,86	12.134,91	6.114,82
A dos meses		8.229,99	5.010,65	40.728,41	13.337,87	9.362,86	12.134,91
A tres meses		18.639,29	8.229,99	5.010,65	40.728,42	13.337,88	9.362,87
TOTAL DE SALIDAS	10.021,30	113.336,75	80.644,80	77.802,66	87.698,98	47.065,28	60.057,11

Cuenta	2024					
	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.
Compras	101.353,47	183.226,87	157.370,69	93.533,00	41.298,56	25.143,73
Compras al contado 40%	40.541,39	73.290,75	62.948,28	37.413,20	16.519,42	10.057,49
Compras a crédito 60%	60.812,08	109.936,12	94.422,42	56.119,80	24.779,13	15.086,24
A un mes	16.222,25	20.270,69	36.645,37	31.474,14	18.706,60	8.259,71
A dos meses	6.114,82	16.222,25	20.270,69	36.645,37	31.474,14	18.706,60
A tres meses	12.134,92	6.114,81	16.222,26	20.270,70	36.645,38	31.474,14
TOTAL DE SALIDAS	75.013,38	115.898,50	136.086,60	125.803,41	103.345,54	68.497,94

Nota. Pronóstico de Compras 2024, empresa AUTO SHOPPING.

Tabla 66*Programa de Salida de Efectivo 2025, empresa AUTO SHOPPING*

Cuenta	2024		2025				
	Dic.	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.
Compras	25.143,73	204.377,46	66.930,21	46.983,37	60.893,68	30.684,49	81.404,18
Compras al contado 40%	10.057,49	81.750,99	26.772,08	18.793,35	24.357,47	12.273,79	32.561,67
Compras a crédito 60%	15.086,24	122.626,48	40.158,12	28.190,02	36.536,21	18.410,69	48.842,51
A un mes		5.028,75	40.875,49	13.386,04	9.396,67	12.178,74	6.136,90
A dos meses		8.259,71	5.028,75	40.875,49	13.386,04	9.396,67	12.178,74
A tres meses		18.706,60	8.259,71	5.028,74	40.875,50	13.386,04	9.396,68
TOTAL DE SALIDAS	10.057,49	113.746,05	80.936,03	78.083,62	88.015,68	47.235,24	60.273,99

Cuenta	2025					
	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.
Compras	101.719,48	183.888,55	157.939,00	93.870,78	41.447,70	25.234,53
Compras al contado 40%	40.687,79	73.555,42	63.175,60	37.548,31	16.579,08	10.093,81
Compras a crédito 60%	61.031,69	110.333,13	94.763,40	56.322,47	24.868,62	15.140,72
A un mes	16.280,84	20.343,90	36.777,71	31.587,80	18.774,16	8.289,54
A dos meses	6.136,90	16.280,84	20.343,90	36.777,71	31.587,80	18.774,16
A tres meses	12.178,73	6.136,89	16.280,83	20.343,89	36.777,71	31.587,80
TOTAL DE SALIDAS	75.284,26	116.317,05	136.578,04	126.257,71	103.718,75	68.745,31

Nota. Pronóstico de Compras 2025, empresa AUTO SHOPPING.

Tabla 67*Programa de Salida de Efectivo 2026, empresa AUTO SHOPPING*

Cuenta	2025		2026				
	Dic.	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.
Compras	25.234,53	205.115,53	67.171,91	47.153,04	61.113,58	30.795,30	81.698,15
Compras al contado 40%	10.093,81	82.046,21	26.868,76	18.861,22	24.445,43	12.318,12	32.679,26
Compras a crédito 60%	15.140,72	123.069,32	40.303,15	28.291,83	36.668,15	18.477,18	49.018,89
A un mes		5.046,91	41.023,11	13.434,38	9.430,61	12.222,72	6.159,06
A dos meses		8.289,54	5.046,91	41.023,11	13.434,38	9.430,61	12.222,72
A tres meses		18.774,15	8.289,54	5.046,90	41.023,10	13.434,39	9.430,61
TOTAL DE SALIDAS	10.093,81	114.156,81	81.228,32	78.365,61	88.333,52	47.405,84	60.491,65

Cuenta	2026					
	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.
Compras	102.086,82	184.552,62	158.509,36	94.209,77	41.597,38	25.325,66
Compras al contado 40%	40.834,73	73.821,05	63.403,74	37.683,91	16.638,95	10.130,26
Compras a crédito 60%	61.252,09	110.731,57	95.105,62	56.525,86	24.958,43	15.195,39
A un mes	16.339,63	20.417,36	36.910,52	31.701,87	18.841,95	8.319,48
A dos meses	6.159,06	16.339,63	20.417,36	36.910,52	31.701,87	18.841,95
A tres meses	12.222,71	6.159,06	16.339,63	20.417,37	36.910,53	31.701,88
TOTAL DE SALIDAS	75.556,13	116.737,10	137.071,25	126.713,67	104.093,30	68.993,57

Nota. Pronóstico de Compras 2026, empresa AUTO SHOPPING.

**PROGRAMA DE SALIDAS DE GASTOS EN RELACIÓN A LOS INGRESOS
PROYECTADOS**

Para determinar los porcentajes de incrementos de las cuentas de gastos durante los cinco años proyectados que se plantea en la planeación financiera se consideran los valores que presentan dichas cuentas en el Estados de Resultados 2021 y se utiliza el método de porcentaje de ventas para su cálculo, el cual consiste en obtener los valores de las cuentas de los gastos en base a las ventas totales de dicho año.

Fórmula:

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

$$\% \text{ Incremento} = \frac{\text{Mantenimiento y reparación}}{\text{Ventas Totales}} \times 100\%$$

$$\% \text{ Incremento} = \frac{56.920,02}{1.236.076,95} \times 100\%$$

$$\% \text{ Incremento} = 4,60\%$$

Tabla 68

Método de porcentaje de ventas

Rubros	Valor	Ventas 2021	%
Gasto de ventas			
Mantenimiento y reparación	56.920,02	1.236.076,95	4,60%
Combustibles	1.264,73	1.236.076,95	0,10%
Promoción y publicidad	300,00	1.236.076,95	0,02%
Suministros y materiales	11.581,72	1.236.076,95	0,94%
Transporte	8.642,37	1.236.076,95	0,70%
Gastos de viaje	125,35	1.236.076,95	0,01%
Otras pérdidas	515,61	1.236.076,95	0,04%
Gastos generales			
Gastos de gestión	355,50	1.236.076,95	0,03%
Impuestos, contribuciones y otros	295,00	1.236.076,95	0,02%
Servicios públicos	2.295,31	1.236.076,95	0,19%
Pagos otros servicios	294,65	1.236.076,95	0,02%
Gastos Financieros			
Comisiones bancarias	6.235,15	1.236.076,95	0,50%

Nota. Estado de resultados 2021, empresa AUTO SHOPPING.

La proyección de gastos de personal como lo son los sueldos y salarios, beneficios sociales e indemnizaciones y el aporte a la seguridad social se los realizó con base al salario básico unificado (SBU) establecido por el Ministerio de Trabajo para los años 2022 - 2023.

Considerando pertinente mantener la proyección realizada en el año 2023 de dichos gastos para proyectar los periodos 2024 - 2026. Los cálculos realizados se encuentran en el anexo 6.

Tabla 69

Proyección de gastos de personal.

Rubros	2022	2023	2024	2025	2026	TOTAL
Sueldos y salarios	57.434,52	60.734,52	60.734,52	60.734,52	60.734,52	300.372,60
Fondos de reserva	4.784,30	5.059,19	5.059,19	5.059,19	5.059,19	25.021,04
Bono de alimentación	4.135,44	4.555,44	4.555,44	4.555,44	4.555,44	22.357,20
Aporte personal 9,45%	5.427,56	5.739,41	5.739,41	5.739,41	5.739,41	28.385,21
Anticipos de sueldos	960,00	960,00	960,00	960,00	960,00	4.800,00
Préstamos quirografarios	1.227,00	1.227,00	1.227,00	1.227,00	1.227,00	6.135,00
Décimo tercero	5.130,83	5.440,83	5.440,83	5.440,83	5.440,83	26.894,15
Décimo cuarto	4.675,00	4.950,00	4.950,00	4.950,00	4.950,00	24.475,00
Aporte patronal 12,15%	6.978,29	7.379,24	7.379,24	7.379,24	7.379,24	36.495,27
TOTAL	90.752,94	96.045,63	96.045,63	96.045,63	96.045,63	474.935,47

Nota. Resumen de los roles de pago proyectados 2022-2026.

Para los cálculos la depreciación de la propiedad, planta y equipo que posee la empresa se hizo uso los porcentajes de depreciación de los activos fijos que establece el Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, por lo tanto, es necesario que se considere su naturaleza, así como su vida útil y la técnica contable.

Tabla 70

Porcentaje de depreciación y vida útil

Propiedad, Planta y Equipo	% Depreciación	Años de vida útil
Edificio	5%	20
Muebles y Enseres	10%	10
Maquinaria, Equipo e Instalación	10%	10
Equipo de Computación y Software	33%	3
Vehículos, equipos de transporte	20%	5
Equipo de oficina	10%	10

Nota. Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno.

Tabla 71*Depreciación de Propiedad, Planta y Equipo empresa AUTO SHOPPING*

2022			
Propiedad, planta y equipo	Depreciación anual	Depre. Acumulada	Valor en libros
Edificios	35.025,46	35.025,46	665.483,65
Muebles y enseres	1.527,40	3.186,00	12.088,00
Maquinaria, Equipo e Instalación	4.435,97	13.660,02	30.699,69
Equipo de Computación y Software	1.362,05	4.298,02	5.236,33
Vehículos, equipos de transporte	14.532,59	72.662,95	72.662,95
Equipo de oficina	53,43	53,43	480,83
TOTAL	56.936,89	128.885,87	786.651,43
2023			
Propiedad, planta y equipo	Depreciación anual	Depre. Acumulada	Valor en libros
Edificios	35.025,46	70.050,91	630.458,19
Muebles y enseres	1.527,40	4.713,40	10.560,60
Maquinaria, Equipo e Instalación	4.435,97	18.095,99	26.263,72
Equipo de Computación y Software	1.362,05	5.660,07	3.874,28
Vehículos, equipos de transporte	14.532,59	87.195,53	58.130,36
Equipo de oficina	53,43	106,85	427,40
TOTAL	56.936,89	185.822,76	729.714,54
2024			
Propiedad, planta y equipo	Depreciación anual	Depre. Acumulada	Valor en libros
Edificios	35.025,46	105.076,37	595.432,74
Muebles y enseres	1.527,40	6.240,80	9.033,20
Maquinaria, Equipo e Instalación	4.435,97	22.531,96	21.827,75
Equipo de Computación y Software	1.362,05	7.022,12	2.512,23
Vehículos, equipos de transporte	14.532,59	101.728,12	43.597,77
Equipo de oficina	53,43	160,28	373,98
TOTAL	56.936,89	242.759,65	672.777,65
2025			
Propiedad, planta y equipo	Depreciación anual	Depre. Acumulada	Valor en libros
Edificios	35.025,46	140.101,82	560.407,28
Muebles y enseres	1.527,40	7.768,20	7.505,80
Maquinaria, Equipo e Instalación	4.435,97	26.967,93	17.391,78
Equipo de Computación y Software	1.362,05	8.384,17	1.150,18
Vehículos, equipos de transporte	14.532,59	116.260,71	29.065,18
Equipo de oficina	53,43	213,70	320,55
TOTAL	56.936,89	299.696,54	615.840,76
2026			
Propiedad, planta y equipo	Depreciación anual	Depre. Acumulada	Valor en libros
Edificios	35.025,46	175.127,28	525.381,83
Muebles y enseres	1.527,40	9.295,60	5.978,40
Maquinaria, Equipo e Instalación	4.435,97	31.403,91	12.955,81
Equipo de Computación y Software	1.362,05	9.534,35	0,00
Vehículos, equipos de transporte	14.532,59	130.793,30	14.532,59
Vehículos, equipos de transporte	53,43	267,13	267,13
TOTAL	56.936,89	356.421,56	559.115,74

Nota. Cálculo de Depreciación Propiedad, Planta y Equipo.

En cuanto a los intereses bancarios se consideró necesario amortizar los valores de los préstamos a largo plazo que posee la empresa bajo la información que proporcionó su propietario.

Tabla 72*Programa de Salida de Efectivo por Gastos en función de las Ventas Proyectadas 2022, AUTO SHOPPING*

Meses	Pronóstico de ventas mensuales 2022	Sueldos y Salarios		Beneficios sociales e indemnizaciones			Aporte a la seguridad social		Mantenimiento y reparación	
		Gasto pronosticado	Décimo tercer sueldo	Décimo cuarto sueldo	Bonificación por alimentación	Aporte patronal	fondo de reserva	% Aplicado	Gasto pronosticado	
Enero	104.366,21	4.786,21	427,57	389,58	344,62	581,52	398,69	4,60%	4.805,95	
Febrero	78.313,46	4.786,21	427,57	389,58	344,62	581,52	398,69	4,60%	3.606,25	
Marzo	115.605,48	4.786,21	427,57	389,58	344,62	581,52	398,69	4,60%	5.323,51	
Abril	64.598,10	4.786,21	427,57	389,58	344,62	581,52	398,69	4,60%	2.974,67	
Mayo	61.592,62	4.786,21	427,57	389,58	344,62	581,52	398,69	4,60%	2.836,27	
Junio	84.198,75	4.786,21	427,57	389,58	344,62	581,52	398,69	4,60%	3.877,26	
Julio	175.726,22	4.786,21	427,57	389,58	344,62	581,52	398,69	4,60%	8.092,00	
Agosto	102.906,00	4.786,21	427,57	389,58	344,62	581,52	398,69	4,60%	4.738,71	
Septiembre	176.870,72	4.786,21	427,57	389,58	344,62	581,52	398,69	4,60%	8.144,71	
Octubre	195.485,59	4.786,21	427,57	389,58	344,62	581,52	398,69	4,60%	9.001,90	
Noviembre	98.130,55	4.786,21	427,57	389,58	344,62	581,52	398,69	4,60%	4.518,81	
Diciembre	220.478,45	4.786,21	427,57	389,58	344,62	581,52	398,69	4,60%	10.152,80	
TOTAL	1.478.272,15	57.434,52	5.130,83	4.675,00	4.135,44	6.978,29	4.784,30		68.072,85	

Meses	Pronóstico de ventas mensuales 2022	Combustibles		Promoción y publicidad			Suministros y materiales		Transporte	
		% Aplicado	Gasto pronosticado	Rubro	% Aplicado	Gasto pronosticado	% Aplicado	Gasto pronosticado	% Aplicado	Gasto pronosticado
Enero	104.366,21	0,10%	106,79	25,00	0,02%	25,01	0,94%	977,88	0,70%	729,70
Febrero	78.313,46	0,10%	80,13	25,00	0,02%	25,01	0,94%	733,78	0,70%	547,55
Marzo	115.605,48	0,10%	118,29	25,00	0,02%	25,01	0,94%	1.083,19	0,70%	808,29
Abril	64.598,10	0,10%	66,10	25,00	0,02%	25,01	0,94%	605,27	0,70%	451,66
Mayo	61.592,62	0,10%	63,02	25,00	0,02%	25,01	0,94%	577,11	0,70%	430,64
Junio	84.198,75	0,10%	86,15	25,00	0,02%	25,01	0,94%	788,92	0,70%	588,70
Julio	175.726,22	0,10%	179,80	25,00	0,02%	25,01	0,94%	1.646,51	0,70%	1.228,64
Agosto	102.906,00	0,10%	105,29	25,00	0,02%	25,01	0,94%	964,20	0,70%	719,50
Septiembre	176.870,72	0,10%	180,97	25,00	0,02%	25,01	0,94%	1.657,23	0,70%	1.236,64
Octubre	195.485,59	0,10%	200,02	25,00	0,02%	25,01	0,94%	1.831,65	0,70%	1.366,79
Noviembre	98.130,55	0,10%	100,41	25,00	0,02%	25,01	0,94%	919,46	0,70%	686,11
Diciembre	220.478,45	0,10%	225,59	25,00	0,02%	25,01	0,94%	2.065,83	0,70%	1.541,54
TOTAL	1.478.272,15		1.512,54	300,00		300,07		13.851,03		10.335,74

Meses	Pronóstico de ventas mensuales 2022	Gastos de viaje		Otras pérdidas		Gastos de gestión		Impuestos, contribuciones y otros	
		% Aplicado	Gasto pronosticado	% Aplicado	Gasto pronosticado	% Aplicado	Gasto pronosticado	% Aplicado	Gasto pronosticado
Enero	104.366,21	0,01%	10,58	0,04%	43,53	0,03%	30,02	0,02%	24,91
Febrero	78.313,46	0,01%	7,94	0,04%	32,67	0,03%	22,52	0,02%	18,69
Marzo	115.605,48	0,01%	11,72	0,04%	48,22	0,03%	33,25	0,02%	27,59
Abril	64.598,10	0,01%	6,55	0,04%	26,95	0,03%	18,58	0,02%	15,42
Mayo	61.592,62	0,01%	6,25	0,04%	25,69	0,03%	17,71	0,02%	14,70
Junio	84.198,75	0,01%	8,54	0,04%	35,12	0,03%	24,22	0,02%	20,09
Julio	175.726,22	0,01%	17,82	0,04%	73,30	0,03%	50,54	0,02%	41,94
Agosto	102.906,00	0,01%	10,44	0,04%	42,93	0,03%	29,60	0,02%	24,56
Septiembre	176.870,72	0,01%	17,94	0,04%	73,78	0,03%	50,87	0,02%	42,21
Octubre	195.485,59	0,01%	19,82	0,04%	81,54	0,03%	56,22	0,02%	46,65
Noviembre	98.130,55	0,01%	9,95	0,04%	40,93	0,03%	28,22	0,02%	23,42
Diciembre	220.478,45	0,01%	22,36	0,04%	91,97	0,03%	63,41	0,02%	52,62
TOTAL	1.478.272,15		149,91		616,64		425,16		352,80

Meses	Pronóstico de ventas mensuales 2022	Servicios públicos		Pagos otros servicios		Intereses bancarios	Comisiones bancarias		Total de salida de gasto
		% Aplicado	Gasto pronosticado	% Aplicado	Gasto pronosticado	Tabla de amortización	% Aplicado	Gasto pronosticado	
Enero	104.366,21	0,19%	193,80	0,02%	24,88	2.445,16	0,50%	526,51	16.872,92
Febrero	78.313,46	0,19%	145,42	0,02%	18,67	2.414,95	0,50%	395,08	14.976,85
Marzo	115.605,48	0,19%	214,67	0,02%	27,56	2.384,44	0,50%	583,21	17.617,13
Abril	64.598,10	0,19%	119,95	0,02%	15,40	2.353,63	0,50%	325,88	13.933,25
Mayo	61.592,62	0,19%	114,37	0,02%	14,68	2.322,52	0,50%	310,72	13.686,90
Junio	84.198,75	0,19%	156,35	0,02%	20,07	2.291,12	0,50%	424,77	15.274,51
Julio	175.726,22	0,19%	326,31	0,02%	41,89	2.259,40	0,50%	886,50	21.797,86
Agosto	102.906,00	0,19%	191,09	0,02%	24,53	2.227,38	0,50%	519,14	16.550,56
Septiembre	176.870,72	0,19%	328,44	0,02%	42,16	2.195,05	0,50%	892,28	21.815,48
Octubre	195.485,59	0,19%	363,00	0,02%	46,60	2.162,41	0,50%	986,18	23.116,00
Noviembre	98.130,55	0,19%	182,22	0,02%	23,39	2.129,45	0,50%	495,05	16.110,62
Diciembre	220.478,45	0,19%	409,41	0,02%	52,56	2.096,17	0,50%	1.112,27	24.839,71
TOTAL	1.478.272,15		2.745,05		352,38	27.281,68		7.457,57	216.591,81

Nota. Pronóstico de Ventas 2022, empresa AUTO SHOPPING.

Tabla 73*Programa de Salida de Efectivo por Gastos en función de las Ventas Proyectadas 2023, AUTO SHOPPING*

Meses	Pronóstico de ventas mensuales 2023	Sueldos y Salarios		Beneficios sociales e indemnizaciones			Aporte a la seguridad social		Mantenimiento y reparación	
		Gasto pronosticado	Décimo tercer sueldo	Décimo cuarto sueldo	Bonificación por alimentación	Aporte patronal	fondo de reserva	% Aplicado	Gasto pronosticado	
Enero	124.815,59	5.061,21	453,40	412,50	379,62	614,94	421,60	4,60%	5.747,62	
Febrero	93.658,09	5.061,21	453,40	412,50	379,62	614,94	421,60	4,60%	4.312,85	
Marzo	138.257,05	5.061,21	453,40	412,50	379,62	614,94	421,60	4,60%	6.366,59	
Abril	77.255,36	5.061,21	453,40	412,50	379,62	614,94	421,60	4,60%	3.557,53	
Mayo	73.660,99	5.061,21	453,40	412,50	379,62	614,94	421,60	4,60%	3.392,01	
Junio	100.696,54	5.061,21	453,40	412,50	379,62	614,94	421,60	4,60%	4.636,97	
Julio	210.157,77	5.061,21	453,40	412,50	379,62	614,94	421,60	4,60%	9.677,54	
Agosto	123.069,25	5.061,21	453,40	412,50	379,62	614,94	421,60	4,60%	5.667,21	
Septiembre	211.526,53	5.061,21	453,40	412,50	379,62	614,94	421,60	4,60%	9.740,57	
Octubre	233.788,77	5.061,21	453,40	412,50	379,62	614,94	421,60	4,60%	10.765,72	
Noviembre	117.358,12	5.061,21	453,40	412,50	379,62	614,94	421,60	4,60%	5.404,22	
Diciembre	263.678,69	5.061,21	453,40	412,50	379,62	614,94	421,60	4,60%	12.142,12	
TOTAL	1.767.922,74	60.734,52	5.440,83	4.950,00	4.555,44	7.379,24	5.059,19		81.410,95	

Meses	Pronóstico de ventas mensuales 2023	Combustibles		Promoción y publicidad			Suministros y materiales		Transporte	
		% Aplicado	Gasto pronosticado	Rubro	% Aplicado	Gasto pronosticado	% Aplicado	Gasto pronosticado	% Aplicado	Gasto pronosticado
Enero	124.815,59	0,10%	127,71	25,01	0,02%	25,01	0,94%	1.169,49	0,70%	872,68
Febrero	93.658,09	0,10%	95,83	25,01	0,02%	25,01	0,94%	877,55	0,70%	654,84
Marzo	138.257,05	0,10%	141,46	25,01	0,02%	25,01	0,94%	1.295,43	0,70%	966,66
Abril	77.255,36	0,10%	79,05	25,01	0,02%	25,01	0,94%	723,86	0,70%	540,15
Mayo	73.660,99	0,10%	75,37	25,01	0,02%	25,01	0,94%	690,18	0,70%	515,02
Junio	100.696,54	0,10%	103,03	25,01	0,02%	25,01	0,94%	943,50	0,70%	704,05
Julio	210.157,77	0,10%	215,03	25,01	0,02%	25,01	0,94%	1.969,12	0,70%	1.469,38
Agosto	123.069,25	0,10%	125,92	25,01	0,02%	25,01	0,94%	1.153,13	0,70%	860,47
Septiembre	211.526,53	0,10%	216,43	25,01	0,02%	25,01	0,94%	1.981,95	0,70%	1.478,95
Octubre	233.788,77	0,10%	239,21	25,01	0,02%	25,01	0,94%	2.190,54	0,70%	1.634,60
Noviembre	117.358,12	0,10%	120,08	25,01	0,02%	25,01	0,94%	1.099,62	0,70%	820,54
Diciembre	263.678,69	0,10%	269,79	25,01	0,02%	25,01	0,94%	2.470,60	0,70%	1.843,58
TOTAL	1.767.922,74		1.808,90	300,07		300,15		16.564,98		12.360,92

Meses	Pronóstico de ventas mensuales 2023	Gastos de viaje		Otras pérdidas		Gastos de gestión		Impuestos, contribuciones y otros	
		% Aplicado	Gasto pronosticado	% Aplicado	Gasto pronosticado	% Aplicado	Gasto pronosticado	% Aplicado	Gasto pronosticado
Enero	124.815,59	0,01%	12,66	0,04%	52,06	0,03%	35,90	0,02%	29,79
Febrero	93.658,09	0,01%	9,50	0,04%	39,07	0,03%	26,94	0,02%	22,35
Marzo	138.257,05	0,01%	14,02	0,04%	57,67	0,03%	39,76	0,02%	33,00
Abril	77.255,36	0,01%	7,83	0,04%	32,23	0,03%	22,22	0,02%	18,44
Mayo	73.660,99	0,01%	7,47	0,04%	30,73	0,03%	21,19	0,02%	17,58
Junio	100.696,54	0,01%	10,21	0,04%	42,00	0,03%	28,96	0,02%	24,03
Julio	210.157,77	0,01%	21,31	0,04%	87,66	0,03%	60,44	0,02%	50,16
Agosto	123.069,25	0,01%	12,48	0,04%	51,34	0,03%	35,40	0,02%	29,37
Septiembre	211.526,53	0,01%	21,45	0,04%	88,23	0,03%	60,84	0,02%	50,48
Octubre	233.788,77	0,01%	23,71	0,04%	97,52	0,03%	67,24	0,02%	55,80
Noviembre	117.358,12	0,01%	11,90	0,04%	48,95	0,03%	33,75	0,02%	28,01
Diciembre	263.678,69	0,01%	26,74	0,04%	109,99	0,03%	75,83	0,02%	62,93
TOTAL	1.767.922,74		179,28		737,46		508,46		421,93

Meses	Pronóstico de ventas mensuales 2023	Servicios públicos		Pagos otros servicios		Intereses bancarios	Comisiones bancarias		Total de salida de gasto
		% Aplicado	Gasto pronosticado	% Aplicado	Gasto pronosticado	Tabla de amortización	% Aplicado	Gasto pronosticado	
Enero	124.815,59	0,19%	231,77	0,02%	29,75	2.062,56	0,50%	629,67	18.369,95
Febrero	93.658,09	0,19%	173,92	0,02%	22,33	2.028,63	0,50%	472,49	16.104,57
Marzo	138.257,05	0,19%	256,73	0,02%	32,96	1.994,37	0,50%	697,48	19.264,42
Abril	77.255,36	0,19%	143,46	0,02%	18,42	1.959,78	0,50%	389,74	14.860,98
Mayo	73.660,99	0,19%	136,78	0,02%	17,56	1.924,85	0,50%	371,60	14.568,63
Junio	100.696,54	0,19%	186,99	0,02%	24,00	1.889,59	0,50%	507,99	16.469,61
Julio	210.157,77	0,19%	390,25	0,02%	50,10	1.853,98	0,50%	1.060,20	24.273,45
Agosto	123.069,25	0,19%	228,53	0,02%	29,34	1.818,02	0,50%	620,86	18.000,34
Septiembre	211.526,53	0,19%	392,79	0,02%	50,42	1.781,72	0,50%	1.067,11	24.299,22
Octubre	233.788,77	0,19%	434,13	0,02%	55,73	1.745,06	0,50%	1.179,42	25.856,95
Noviembre	117.358,12	0,19%	217,93	0,02%	27,98	1.708,05	0,50%	592,05	17.481,34
Diciembre	263.678,69	0,19%	489,63	0,02%	62,85	1.670,68	0,50%	1.330,20	27.923,23
TOTAL	1.767.922,74		3.282,91		421,43	22.437,30		8.918,80	237.472,68

Nota. Pronóstico de Ventas 2023, empresa AUTO SHOPPING.

Tabla 74*Programa de Salida de Efectivo por Gastos en función de las Ventas Proyectadas 2024, AUTO SHOPPING*

Meses	Pronóstico de ventas mensuales 2024	Sueldos y Salarios		Beneficios sociales e indemnizaciones			Aporte a la seguridad social		Mantenimiento y reparación	
		Gasto pronosticado	Décimo tercer sueldo	Décimo cuarto sueldo	Bonificación por alimentación	Aporte patronal	fondo de reserva	% Aplicado	Gasto pronosticado	
Enero	149.271,78	5.061,21	453,40	412,50	379,62	614,94	421,60	4,60%	6.873,81	
Febrero	112.009,32	5.061,21	453,40	412,50	379,62	614,94	421,60	4,60%	5.157,91	
Marzo	165.346,95	5.061,21	453,40	412,50	379,62	614,94	421,60	4,60%	7.614,05	
Abril	92.392,67	5.061,21	453,40	412,50	379,62	614,94	421,60	4,60%	4.254,58	
Mayo	88.094,03	5.061,21	453,40	412,50	379,62	614,94	421,60	4,60%	4.056,64	
Junio	120.426,88	5.061,21	453,40	412,50	379,62	614,94	421,60	4,60%	5.545,53	
Julio	251.335,79	5.061,21	453,40	412,50	379,62	614,94	421,60	4,60%	11.573,74	
Agosto	147.183,27	5.061,21	453,40	412,50	379,62	614,94	421,60	4,60%	6.777,63	
Septiembre	252.972,74	5.061,21	453,40	412,50	379,62	614,94	421,60	4,60%	11.649,12	
Octubre	279.597,01	5.061,21	453,40	412,50	379,62	614,94	421,60	4,60%	12.875,14	
Noviembre	140.353,11	5.061,21	453,40	412,50	379,62	614,94	421,60	4,60%	6.463,11	
Diciembre	315.343,52	5.061,21	453,40	412,50	379,62	614,94	421,60	4,60%	14.521,23	
TOTAL	2.114.327,07	60.734,52	5.440,83	4.950,00	4.555,44	7.379,24	5.059,19		97.362,50	

Meses	Pronóstico de ventas mensuales 2024	Combustibles		Promoción y publicidad			Suministros y materiales		Transporte	
		% Aplicado	Gasto pronosticado	Rubro	% Aplicado	Gasto pronosticado	% Aplicado	Gasto pronosticado	% Aplicado	Gasto pronosticado
Enero	149.271,78	0,10%	152,73	25,01	0,02%	25,02	0,94%	1.398,64	0,70%	1.043,67
Febrero	112.009,32	0,10%	114,61	25,01	0,02%	25,02	0,94%	1.049,50	0,70%	783,14
Marzo	165.346,95	0,10%	169,18	25,01	0,02%	25,02	0,94%	1.549,26	0,70%	1.156,07
Abril	92.392,67	0,10%	94,53	25,01	0,02%	25,02	0,94%	865,70	0,70%	645,99
Mayo	88.094,03	0,10%	90,14	25,01	0,02%	25,02	0,94%	825,42	0,70%	615,93
Junio	120.426,88	0,10%	123,22	25,01	0,02%	25,02	0,94%	1.128,37	0,70%	842,00
Julio	251.335,79	0,10%	257,16	25,01	0,02%	25,02	0,94%	2.354,95	0,70%	1.757,28
Agosto	147.183,27	0,10%	150,60	25,01	0,02%	25,02	0,94%	1.379,07	0,70%	1.029,07
Septiembre	252.972,74	0,10%	258,84	25,01	0,02%	25,02	0,94%	2.370,29	0,70%	1.768,73
Octubre	279.597,01	0,10%	286,08	25,01	0,02%	25,02	0,94%	2.619,75	0,70%	1.954,88
Noviembre	140.353,11	0,10%	143,61	25,01	0,02%	25,02	0,94%	1.315,07	0,70%	981,32
Diciembre	315.343,52	0,10%	322,65	25,01	0,02%	25,02	0,94%	2.954,69	0,70%	2.204,81
TOTAL	2.114.327,07		2.163,34	300,15		300,22		19.810,70		14.782,90

Meses	Pronóstico de ventas mensuales 2024	Gastos de viaje		Otras pérdidas		Gastos de gestión		Impuestos, contribuciones y otros	
		% Aplicado	Gasto pronosticado	% Aplicado	Gasto pronosticado	% Aplicado	Gasto pronosticado	% Aplicado	Gasto pronosticado
Enero	149.271,78	0,01%	15,14	0,04%	62,27	0,03%	42,93	0,02%	35,62
Febrero	112.009,32	0,01%	11,36	0,04%	46,72	0,03%	32,21	0,02%	26,73
Marzo	165.346,95	0,01%	16,77	0,04%	68,97	0,03%	47,55	0,02%	39,46
Abril	92.392,67	0,01%	9,37	0,04%	38,54	0,03%	26,57	0,02%	22,05
Mayo	88.094,03	0,01%	8,93	0,04%	36,75	0,03%	25,34	0,02%	21,02
Junio	120.426,88	0,01%	12,21	0,04%	50,23	0,03%	34,64	0,02%	28,74
Julio	251.335,79	0,01%	25,49	0,04%	104,84	0,03%	72,29	0,02%	59,98
Agosto	147.183,27	0,01%	14,93	0,04%	61,40	0,03%	42,33	0,02%	35,13
Septiembre	252.972,74	0,01%	25,65	0,04%	105,52	0,03%	72,76	0,02%	60,37
Octubre	279.597,01	0,01%	28,35	0,04%	116,63	0,03%	80,41	0,02%	66,73
Noviembre	140.353,11	0,01%	14,23	0,04%	58,55	0,03%	40,37	0,02%	33,50
Diciembre	315.343,52	0,01%	31,98	0,04%	131,54	0,03%	90,69	0,02%	75,26
TOTAL	2.114.327,07		214,41		881,96		608,09		504,60

Meses	Pronóstico de ventas mensuales 2024	Servicios públicos		Pagos otros servicios		Intereses bancarios	Comisiones bancarias		Total de salida de gasto
		% Aplicado	Gasto pronosticado	% Aplicado	Gasto pronosticado	Tabla de amortización	% Aplicado	Gasto pronosticado	
Enero	149.271,78	0,19%	277,19	0,02%	35,58	1.632,94	0,50%	753,04	19.691,85
Febrero	112.009,32	0,19%	207,99	0,02%	26,70	1.594,84	0,50%	565,06	16.985,07
Marzo	165.346,95	0,19%	307,04	0,02%	39,41	1.556,37	0,50%	834,14	20.766,56
Abril	92.392,67	0,19%	171,57	0,02%	22,02	1.517,52	0,50%	466,10	15.502,83
Mayo	88.094,03	0,19%	163,58	0,02%	21,00	1.478,30	0,50%	444,42	15.155,75
Junio	120.426,88	0,19%	223,62	0,02%	28,71	1.438,69	0,50%	607,53	17.431,77
Julio	251.335,79	0,19%	466,71	0,02%	59,91	1.398,70	0,50%	1.267,94	26.767,29
Agosto	147.183,27	0,19%	273,31	0,02%	35,08	1.358,32	0,50%	742,51	19.267,66
Septiembre	252.972,74	0,19%	469,75	0,02%	60,30	1.317,55	0,50%	1.276,19	26.803,38
Octubre	279.597,01	0,19%	519,19	0,02%	66,65	1.276,39	0,50%	1.410,51	28.669,00
Noviembre	140.353,11	0,19%	260,63	0,02%	33,46	1.234,82	0,50%	708,05	18.654,99
Diciembre	315.343,52	0,19%	585,57	0,02%	75,17	1.192,85	0,50%	1.590,84	31.145,58
TOTAL	2.114.327,07		3.926,16		504,00	16.997,29		10.666,34	256.841,72

Nota. Pronóstico de Ventas 2024, empresa AUTO SHOPPING.

Tabla 75*Programa de Salida de Efectivo por Gastos en función de las Ventas Proyectadas 2025, AUTO SHOPPING*

Meses	Pronóstico de ventas mensuales 2025	Sueldos y Salarios		Beneficios sociales e indemnizaciones			Aporte a la seguridad social		Mantenimiento y reparación	
		Gasto pronosticado	Décimo tercer sueldo	Décimo cuarto sueldo	Bonificación por alimentación	Aporte patronal	fondo de reserva	% Aplicado	Gasto pronosticado	
Enero	178.519,88	5.061,21	453,40	412,50	379,62	614,94	421,60	4,60%	8.220,65	
Febrero	133.956,27	5.061,21	453,40	412,50	379,62	614,94	421,60	4,60%	6.168,54	
Marzo	197.744,80	5.061,21	453,40	412,50	379,62	614,94	421,60	4,60%	9.105,94	
Abril	110.495,96	5.061,21	453,40	412,50	379,62	614,94	421,60	4,60%	5.088,22	
Mayo	105.355,05	5.061,21	453,40	412,50	379,62	614,94	421,60	4,60%	4.851,49	
Junio	144.023,16	5.061,21	453,40	412,50	379,62	614,94	421,60	4,60%	6.632,11	
Julio	300.582,18	5.061,21	453,40	412,50	379,62	614,94	421,60	4,60%	13.841,49	
Agosto	176.022,16	5.061,21	453,40	412,50	379,62	614,94	421,60	4,60%	8.105,63	
Septiembre	302.539,87	5.061,21	453,40	412,50	379,62	614,94	421,60	4,60%	13.931,64	
Octubre	334.380,86	5.061,21	453,40	412,50	379,62	614,94	421,60	4,60%	15.397,88	
Noviembre	167.853,70	5.061,21	453,40	412,50	379,62	614,94	421,60	4,60%	7.729,48	
Diciembre	377.131,50	5.061,21	453,40	412,50	379,62	614,94	421,60	4,60%	17.366,50	
TOTAL	2.528.605,38	60.734,52	5.440,83	4.950,00	4.555,44	7.379,24	5.059,19		116.439,57	

Meses	Pronóstico de ventas mensuales 2025	Combustibles		Promoción y publicidad			Suministros y materiales		Transporte	
		% Aplicado	% Aplicado	Rubro	% Aplicado	Gasto pronosticado	% Aplicado	Gasto pronosticado	% Aplicado	Gasto pronosticado
Enero	178.519,88	0,10%	182,66	25,02	0,02%	25,02	0,94%	1.672,68	0,70%	1.248,17
Febrero	133.956,27	0,10%	137,06	25,02	0,02%	25,02	0,94%	1.255,14	0,70%	936,59
Marzo	197.744,80	0,10%	202,33	25,02	0,02%	25,02	0,94%	1.852,82	0,70%	1.382,59
Abril	110.495,96	0,10%	113,06	25,02	0,02%	25,02	0,94%	1.035,32	0,70%	772,56
Mayo	105.355,05	0,10%	107,80	25,02	0,02%	25,02	0,94%	987,15	0,70%	736,62
Junio	144.023,16	0,10%	147,36	25,02	0,02%	25,02	0,94%	1.349,46	0,70%	1.006,98
Julio	300.582,18	0,10%	307,55	25,02	0,02%	25,02	0,94%	2.816,38	0,70%	2.101,60
Agosto	176.022,16	0,10%	180,10	25,02	0,02%	25,02	0,94%	1.649,28	0,70%	1.230,71
Septiembre	302.539,87	0,10%	309,55	25,02	0,02%	25,02	0,94%	2.834,72	0,70%	2.115,29
Octubre	334.380,86	0,10%	342,13	25,02	0,02%	25,02	0,94%	3.133,06	0,70%	2.337,92
Noviembre	167.853,70	0,10%	171,74	25,02	0,02%	25,02	0,94%	1.572,75	0,70%	1.173,60
Diciembre	377.131,50	0,10%	385,87	25,02	0,02%	25,02	0,94%	3.533,62	0,70%	2.636,82
TOTAL	2.528.605,38		2.587,22	300,22		300,29		23.692,38		17.679,44

Meses	Pronóstico de ventas mensuales 2025	Gastos de viaje		Otras pérdidas		Gastos de gestión		Impuestos, contribuciones y otros	
		% Aplicado	Gasto pronosticado	% Aplicado	Gasto pronosticado	% Aplicado	Gasto pronosticado	% Aplicado	Gasto pronosticado
Enero	178.519,88	0,01%	18,10	0,04%	74,47	0,03%	51,34	0,02%	42,61
Febrero	133.956,27	0,01%	13,58	0,04%	55,88	0,03%	38,53	0,02%	31,97
Marzo	197.744,80	0,01%	20,05	0,04%	82,49	0,03%	56,87	0,02%	47,19
Abril	110.495,96	0,01%	11,21	0,04%	46,09	0,03%	31,78	0,02%	26,37
Mayo	105.355,05	0,01%	10,68	0,04%	43,95	0,03%	30,30	0,02%	25,14
Junio	144.023,16	0,01%	14,61	0,04%	60,08	0,03%	41,42	0,02%	34,37
Julio	300.582,18	0,01%	30,48	0,04%	125,38	0,03%	86,45	0,02%	71,74
Agosto	176.022,16	0,01%	17,85	0,04%	73,42	0,03%	50,62	0,02%	42,01
Septiembre	302.539,87	0,01%	30,68	0,04%	126,20	0,03%	87,01	0,02%	72,20
Octubre	334.380,86	0,01%	33,91	0,04%	139,48	0,03%	96,17	0,02%	79,80
Noviembre	167.853,70	0,01%	17,02	0,04%	70,02	0,03%	48,28	0,02%	40,06
Diciembre	377.131,50	0,01%	38,24	0,04%	157,31	0,03%	108,46	0,02%	90,01
TOTAL	2.528.605,38		256,42		1.054,77		727,24		603,47

Meses	Pronóstico de ventas mensuales 2025	Servicios públicos		Pagos otros servicios		Intereses bancarios	Comisiones bancarias		Total de salida de gasto
		% Aplicado	Gasto pronosticado	% Aplicado	Gasto pronosticado	Tabla de amortización	% Aplicado	Gasto pronosticado	
Enero	178.519,88	0,19%	331,50	0,02%	42,55	1.150,47	0,50%	900,60	21.304,10
Febrero	133.956,27	0,19%	248,75	0,02%	31,93	1.107,68	0,50%	675,78	18.069,72
Marzo	197.744,80	0,19%	367,20	0,02%	47,14	1.064,47	0,50%	997,58	22.594,96
Abril	110.495,96	0,19%	205,18	0,02%	26,34	1.020,85	0,50%	557,43	16.302,70
Mayo	105.355,05	0,19%	195,64	0,02%	25,11	976,80	0,50%	531,49	15.890,46
Junio	144.023,16	0,19%	267,44	0,02%	34,33	932,32	0,50%	726,57	18.615,34
Julio	300.582,18	0,19%	558,16	0,02%	71,65	887,41	0,50%	1.516,37	29.782,95
Agosto	176.022,16	0,19%	326,86	0,02%	41,96	842,06	0,50%	888,00	20.816,80
Septiembre	302.539,87	0,19%	561,80	0,02%	72,12	796,27	0,50%	1.526,25	29.832,02
Octubre	334.380,86	0,19%	620,92	0,02%	79,71	750,03	0,50%	1.686,88	32.066,19
Noviembre	167.853,70	0,19%	311,69	0,02%	40,01	703,35	0,50%	846,79	20.093,08
Diciembre	377.131,50	0,19%	700,31	0,02%	89,90	656,21	0,50%	1.902,55	35.034,10
TOTAL	2.528.605,38		4.695,45		602,76	10.887,92		12.756,29	280.402,42

Nota. Pronóstico de Ventas 2025, empresa AUTO SHOPPING.

Tabla 76*Programa de Salida de Efectivo por Gastos en función de las Ventas Proyectadas 2026, AUTO SHOPPING*

Meses	Pronóstico de ventas mensuales 2026	Sueldos y Salarios		Beneficios sociales e indemnizaciones			Aporte a la seguridad social		Mantenimiento y reparación	
		Gasto pronosticado	Décimo tercer sueldo	Décimo cuarto sueldo	Bonificación por alimentación	Aporte patronal	fondo de reserva	% Aplicado	Gasto pronosticado	
Enero	213.498,82	5.061,21	453,40	412,50	379,62	614,94	421,60	4,60%	9.831,39	
Febrero	160.203,48	5.061,21	453,40	412,50	379,62	614,94	421,60	4,60%	7.377,20	
Marzo	236.490,64	5.061,21	453,40	412,50	379,62	614,94	421,60	4,60%	10.890,14	
Abril	132.146,38	5.061,21	453,40	412,50	379,62	614,94	421,60	4,60%	6.085,20	
Mayo	125.998,17	5.061,21	453,40	412,50	379,62	614,94	421,60	4,60%	5.802,08	
Junio	172.242,86	5.061,21	453,40	412,50	379,62	614,94	421,60	4,60%	7.931,60	
Julio	359.477,84	5.061,21	453,40	412,50	379,62	614,94	421,60	4,60%	16.553,57	
Agosto	210.511,70	5.061,21	453,40	412,50	379,62	614,94	421,60	4,60%	9.693,84	
Septiembre	361.819,11	5.061,21	453,40	412,50	379,62	614,94	421,60	4,60%	16.661,38	
Octubre	399.898,98	5.061,21	453,40	412,50	379,62	614,94	421,60	4,60%	18.414,92	
Noviembre	200.742,72	5.061,21	453,40	412,50	379,62	614,94	421,60	4,60%	9.243,99	
Diciembre	451.026,12	5.061,21	453,40	412,50	379,62	614,94	421,60	4,60%	20.769,27	
TOTAL	3.024.056,81	60.734,52	5.440,83	4.950,00	4.555,44	7.379,24	5.059,19		139.254,58	

Meses	Pronóstico de ventas mensuales 2026	Combustibles		Promoción y publicidad		Suministros y materiales		Transporte		
		% Aplicado	Gasto pronosticado	Rubro	% Aplicado	Gasto pronosticado	% Aplicado	Gasto pronosticado	% Aplicado	Gasto pronosticado
Enero	213.498,82	0,10%	218,45	25,02	0,02%	25,03	0,94%	2.000,43	0,70%	1.492,74
Febrero	160.203,48	0,10%	163,92	25,02	0,02%	25,03	0,94%	1.501,06	0,70%	1.120,11
Marzo	236.490,64	0,10%	241,97	25,02	0,02%	25,03	0,94%	2.215,86	0,70%	1.653,49
Abril	132.146,38	0,10%	135,21	25,02	0,02%	25,03	0,94%	1.238,18	0,70%	923,94
Mayo	125.998,17	0,10%	128,92	25,02	0,02%	25,03	0,94%	1.180,57	0,70%	880,95
Junio	172.242,86	0,10%	176,24	25,02	0,02%	25,03	0,94%	1.613,87	0,70%	1.204,28
Julio	359.477,84	0,10%	367,81	25,02	0,02%	25,03	0,94%	3.368,21	0,70%	2.513,39
Agosto	210.511,70	0,10%	215,39	25,02	0,02%	25,03	0,94%	1.972,44	0,70%	1.471,85
Septiembre	361.819,11	0,10%	370,21	25,02	0,02%	25,03	0,94%	3.390,15	0,70%	2.529,76
Octubre	399.898,98	0,10%	409,17	25,02	0,02%	25,03	0,94%	3.746,95	0,70%	2.796,00
Noviembre	200.742,72	0,10%	205,40	25,02	0,02%	25,03	0,94%	1.880,91	0,70%	1.403,55
Diciembre	451.026,12	0,10%	461,48	25,02	0,02%	25,03	0,94%	4.226,00	0,70%	3.153,47
TOTAL	3.024.056,81		3.094,16	300,29		300,36		28.334,63		21.143,52

Meses	Pronóstico de ventas mensuales 2026	Gastos de viaje		Otras pérdidas		Gastos de gestión		Impuestos, contribuciones y otros	
		% Aplicado	Gasto pronosticado	% Aplicado	Gasto pronosticado	% Aplicado	Gasto pronosticado	% Aplicado	Gasto pronosticado
Enero	213.498,82	0,01%	21,65	0,04%	89,06	0,03%	61,40	0,02%	50,95
Febrero	160.203,48	0,01%	16,25	0,04%	66,83	0,03%	46,08	0,02%	38,23
Marzo	236.490,64	0,01%	23,98	0,04%	98,65	0,03%	68,02	0,02%	56,44
Abril	132.146,38	0,01%	13,40	0,04%	55,12	0,03%	38,01	0,02%	31,54
Mayo	125.998,17	0,01%	12,78	0,04%	52,56	0,03%	36,24	0,02%	30,07
Junio	172.242,86	0,01%	17,47	0,04%	71,85	0,03%	49,54	0,02%	41,11
Julio	359.477,84	0,01%	36,45	0,04%	149,95	0,03%	103,39	0,02%	85,79
Agosto	210.511,70	0,01%	21,35	0,04%	87,81	0,03%	60,54	0,02%	50,24
Septiembre	361.819,11	0,01%	36,69	0,04%	150,93	0,03%	104,06	0,02%	86,35
Octubre	399.898,98	0,01%	40,55	0,04%	166,81	0,03%	115,01	0,02%	95,44
Noviembre	200.742,72	0,01%	20,36	0,04%	83,74	0,03%	57,73	0,02%	47,91
Diciembre	451.026,12	0,01%	45,74	0,04%	188,14	0,03%	129,72	0,02%	107,64
TOTAL	3.024.056,81		306,67		1.261,44		869,73		721,72

Meses	Pronóstico de ventas mensuales 2026	Servicios públicos		Pagos otros servicios		Intereses bancarios	Comisiones bancarias		Total de salida de gasto
		% Aplicado	Gasto pronosticado	% Aplicado	Gasto pronosticado	Tabla de amortización	% Aplicado	Gasto pronosticado	
Enero	213.498,82	0,19%	396,45	0,02%	50,89	608,61	0,50%	1.077,06	23.267,38
Febrero	160.203,48	0,19%	297,49	0,02%	38,19	560,55	0,50%	808,19	19.402,39
Marzo	236.490,64	0,19%	439,15	0,02%	56,37	512,03	0,50%	1.193,05	24.817,44
Abril	132.146,38	0,19%	245,39	0,02%	31,50	463,03	0,50%	666,65	17.295,45
Mayo	125.998,17	0,19%	233,97	0,02%	30,03	413,55	0,50%	635,63	16.805,65
Junio	172.242,86	0,19%	319,84	0,02%	41,06	363,59	0,50%	868,93	20.067,67
Julio	359.477,84	0,19%	667,53	0,02%	85,69	313,15	0,50%	1.813,49	33.426,72
Agosto	210.511,70	0,19%	390,91	0,02%	50,18	262,21	0,50%	1.061,99	22.707,05
Septiembre	361.819,11	0,19%	671,87	0,02%	86,25	210,78	0,50%	1.825,30	33.492,03
Octubre	399.898,98	0,19%	742,58	0,02%	95,33	158,85	0,50%	2.017,41	36.167,32
Noviembre	200.742,72	0,19%	372,77	0,02%	47,85	106,41	0,50%	1.012,71	21.851,61
Diciembre	451.026,12	0,19%	837,52	0,02%	107,51	53,46	0,50%	2.275,33	39.723,59
TOTAL	3.024.056,81		5.615,47		720,86	4.026,21		15.255,73	309.024,29

Nota. Pronóstico de Ventas 2026, empresa AUTO SHOPPING.

PROGRAMA DE SALIDAS EFECTIVO, COMPRAS + GASTOS EMPRESA AUTO SHOPPIN AÑO 2022 – 2026

Tabla 77

Programa de Salidas de Efectivo, Compras + Gastos, empresa AUTO SHOPPING año 2022 – 2026

Meses	2022		Salida de Efectivo	2023		Salida de Efectivo	2024		Salida de Efectivo
	Compras Pronosticadas	Gastos Pronosticados		Compras Pronosticadas	Gastos Pronosticados		Compras Pronosticadas	Gastos Pronosticados	
Enero	92.108,22	16.872,92	108.981,14	112.928,94	18.369,95	131.298,89	113.336,75	19.691,85	133.028,60
Febrero	78.156,51	14.976,85	93.133,36	80.354,61	16.104,57	96.459,18	80.644,80	16.985,07	97.629,87
Marzo	83.505,67	17.617,13	101.122,80	77.522,71	19.264,42	96.787,13	77.802,66	20.766,56	98.569,22
Abril	87.068,97	13.933,25	101.002,22	87.383,41	14.860,98	102.244,39	87.698,98	15.502,83	103.201,81
Mayo	46.727,18	13.686,90	60.414,08	46.895,92	14.568,63	61.464,55	47.065,28	15.155,75	62.221,03
Junio	59.625,68	15.274,51	74.900,19	59.841,00	16.469,61	76.310,61	60.057,11	17.431,77	77.488,88
Julio	74.474,51	21.797,86	96.272,37	74.743,45	24.273,45	99.016,90	75.013,38	26.767,29	101.780,67
Agosto	115.065,95	16.550,56	131.616,51	115.481,48	18.000,34	133.481,82	115.898,50	19.267,66	135.166,16
Septiembre	135.109,01	21.815,48	156.924,49	135.596,91	24.299,22	159.896,13	136.086,60	26.803,38	162.889,98
Octubre	124.899,68	23.116,00	148.015,68	125.350,74	25.856,95	151.207,69	125.803,41	28.669,00	154.472,41
Noviembre	102.603,14	16.110,62	118.713,76	102.973,68	17.481,34	120.455,02	103.345,54	18.654,99	122.000,53
Diciembre	68.005,88	24.839,71	92.845,59	68.251,46	27.923,23	96.174,69	68.497,94	31.145,58	99.643,52
TOTAL	1.067.350,40	216.591,81	1.283.942,21	1.087.324,31	237.472,68	1.324.796,99	1.091.250,95	256.841,72	1.348.092,67

MESES	2025		Salida de Efectivo	2026		Salida de Efectivo
	Compras Pronosticadas	Gastos Pronosticados		Compras Pronosticadas	Gastos Pronosticados	
Enero	113.746,05	21.304,10	135.050,15	114.156,81	23.267,38	137.424,19
Febrero	80.936,03	18.069,72	99.005,75	81.228,32	19.402,39	100.630,71
Marzo	78.083,62	22.594,96	100.678,58	78.365,61	24.817,44	103.183,05
Abril	88.015,68	16.302,70	104.318,38	88.333,52	17.295,45	105.628,97
Mayo	47.235,24	15.890,46	63.125,70	47.405,84	16.805,65	64.211,49
Junio	60.273,99	18.615,34	78.889,33	60.491,65	20.067,67	80.559,32
Julio	75.284,26	29.782,95	105.067,21	75.556,13	33.426,72	108.982,85
Agosto	116.317,05	20.816,80	137.133,85	116.737,10	22.707,05	139.444,15
Septiembre	136.578,04	29.832,02	166.410,06	137.071,25	33.492,03	170.563,28
Octubre	126.257,71	32.066,19	158.323,90	126.713,67	36.167,32	162.880,99
Noviembre	103.718,75	20.093,08	123.811,83	104.093,30	21.851,61	125.944,91
Diciembre	68.745,31	35.034,10	103.779,41	68.993,57	39.723,59	108.717,16
TOTAL	1.095.191,73	280.402,42	1.375.594,15	1.099.146,77	309.024,29	1.408.171,06

Nota. Programa de Salidas de Efectivo con base a los ventas proyectadas 2022-2026, empresa AUTO SHOPPING.

Tabla 78*Resumen del Programa de Salida de Efectivo, Compras + Gastos, empresa AUTO**SHOPPING, año 2022 - 2026*

MESES	2022	2023	2024	2025	2026
Enero	108.981,14	131.298,89	133.028,60	135.050,15	137.424,19
Febrero	93.133,36	96.459,18	97.629,87	99.005,75	100.630,71
Marzo	101.122,80	96.787,13	98.569,22	100.678,58	103.183,05
Abril	101.002,22	102.244,39	103.201,81	104.318,38	105.628,97
Mayo	60.414,08	61.464,55	62.221,03	63.125,70	64.211,49
Junio	74.900,19	76.310,61	77.488,88	78.889,33	80.559,32
Julio	96.272,37	99.016,90	101.780,67	105.067,21	108.982,85
Agosto	131.616,51	133.481,82	135.166,16	137.133,85	139.444,15
Septiembre	156.924,49	159.896,13	162.889,98	166.410,06	170.563,28
Octubre	148.015,68	151.207,69	154.472,41	158.323,90	162.880,99
Noviembre	118.713,76	120.455,02	122.000,53	123.811,83	125.944,91
Diciembre	92.845,59	96.174,69	99.643,52	103.779,41	108.717,16
TOTAL	1.283.942,21	1.324.796,99	1.348.092,67	1.375.594,15	1.408.171,06

Nota. Programa de Salida de Efectivo, Compras + Gastos con base a los ventas proyectadas 2022-2026, empresa AUTO SHOPPING.

PRESUPUESTO DE EFECTIVO AUTO SHOPPING

Se considera al presupuesto de efectivo como un pronóstico de las entradas y salidas de efectivo que la empresa AUTO SHOPPING obtendrá durante los cinco años proyectados; por lo tanto, diagnostica la existencia futuros de faltantes o excedentes de efectivo y, en consecuencia, obliga a planear la inversión de los sobrantes y la recuperación u obtención de los faltantes.

Para determinar el presupuesto de efectivo se consideró el total de entradas de efectivo de cada año proyectado presentados en los programa de entradas de efectivo menos el total de salidas de efectivo de cada año proyectado presentados en el resumen de compras más gastos.

A la diferencia obtenida se le suma el efectivo inicial con el que cuenta la empresa para obtener el efectivo final, el cuál pasa a ser el efectivo inicial para el siguiente período y por último se procede a restar el saldo mínimo requerido, que se calcula mediante la siguiente fórmula:

$$\% \text{ Saldo mínimo requerido} = \frac{\text{Efectivo y equivalente al efectivo}}{\text{Ventas 2021}} \times 100\%$$

$$\% \text{ Saldo mínimo requerido} = \frac{37.371,20}{1.236.076,95} \times 100\%$$

$$\% \text{ Saldo mínimo requerido} = 3,02\%$$

$$\text{Efectivo mínimo} = \text{Ventas 2022} \times \% \text{ Saldo mínimo requerido}$$

$$\text{Efectivo mínimo} = 1.438.643,69 \times 3,02\%$$

$$\text{Efectivo mínimo} = \$43.495,55$$

Tabla 79*Presupuesto de Efectivo año 2022 – 2026, empresa AUTO SHOPPING*

Denominación	2022	2023	2024	2025	2026
Total Ventas (entradas de efectivo)	1.438.643,69	1.761.427,88	2.106.559,56	2.519.315,92	3.012.947,24
(-) Total Compras y Gastos (salida de efectivo)	1.283.942,21	1.324.796,99	1.348.092,67	1.375.594,15	1.408.171,06
(-) 15% Participación a Trabajadores	17.968,25	57.747,32	106.183,36	164.163,71	233.583,42
(-) Impuesto a la Renta por Pagar	24.052,43	106.959,60	208.513,82	330.079,29	475.629,30
(=) Total de Efectivo Neto	112.680,80	271.923,96	443.769,71	649.478,77	895.563,46
(+) Efectivo Inicial	37.371,20	150.052,00	421.975,96	865.745,67	1.515.224,44
(=) Efectivo Final	150.052,00	421.975,96	865.745,67	1.515.224,44	2.410.787,91
(-) SALDO MÍNIMO REQUERIDO	43.495,55	53.254,51	63.689,12	76.168,28	91.092,59
(=) FINANCIAMIENTO TOTAL REQUERIDO (DOCUMENTOS)					
(=) SALDO DE EFECTIVO DÉFICIT/ EXCEDENTE	106.556,46	368.721,45	802.056,55	1.439.056,16	2.319.695,31

Nota. Programa de Salida de Efectivo, Compras + Gastos con base a los ventas proyectadas 2022-2026, empresa AUTO SHOPPING.

Interpretación.

Durante los años de proyección se observa que la empresa AUTOSHOPPING obtiene ingresos significativos sobre las ventas de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios de vehículos automotores, generando una liquidez adecuada para cubrir sus obligaciones futuras contraídas con terceras personas. Por lo tanto, las variaciones que refleja el presupuesto de efectivo son positivas para la empresa ya que se muestra la existencia de excedentes de efectivo durante los cinco años de proyección.

Considerándose necesario realizar inversiones en adquisición en productos con mayor demanda y preferencia de sus clientes a fin de conseguir un rédito económico que ayude a mantener la solvencia y liquidez en un largo plazo.

Tabla 80*Flujo de Caja año 2022 – 2026, empresa AUTO SHOPPING*

	AÑO	2022	2023	2024	2025	2026
RESUMEN DEL EFECTIVO						
	SALDO INICIAL	37.371,20	150.052,00	421.975,96	865.745,67	1.515.224,44
DETALLE DE INGRESOS						
(+)	Ventas en efectivo	1.256.531,33	1.502.734,34	1.797.178,01	2.149.314,56	2.570.448,30
(+)	Ventas a créditos	179.421,03	254.870,47	304.809,41	364.533,35	435.959,55
(+)	Intereses por ventas a créditos	2.691,33	3.823,07	4.572,14	5.468,01	6.539,39
A	TOTAL DE INGRESOS RECIBIDOS	1.438.643,69	1.761.427,88	2.106.559,56	2.519.315,92	3.012.947,24
DETALLE DE EGRESOS						
(-)	Compras en efectivo	433.436,63	435.001,88	436.572,80	438.149,36	439.731,64
(-)	Compras a créditos	633.913,77	652.322,43	654.678,15	657.042,37	659.415,13
(-)	Sueldos y salarios	57.434,52	60.734,52	60.734,52	60.734,52	60.734,52
(-)	Beneficios sociales e indemnizaciones	13.941,27	14.946,27	14.946,27	14.946,27	14.946,27
	Décimo tercer sueldo	5.130,83	5.440,83	5.440,83	5.440,83	5.440,83
	Décimo cuarto sueldo	4.675,00	4.950,00	4.950,00	4.950,00	4.950,00
	Bonificación por alimentos	4.135,44	4.555,44	4.555,44	4.555,44	4.555,44
(-)	Aportes a la seguridad social	11.762,59	12.438,43	12.438,43	12.438,43	12.438,43
	Aporte patronal	6.978,29	7.379,24	7.379,24	7.379,24	7.379,24
	Fondo de reserva	4.784,30	5.059,19	5.059,19	5.059,19	5.059,19
(-)	Mantenimiento y reparación	68.072,85	81.410,95	97.362,50	116.439,57	139.254,58
(-)	Combustibles	1.512,54	1.808,90	2.163,34	2.587,22	3.094,16
(-)	Promoción y publicidad	300,07	300,15	300,22	300,29	300,36
(-)	Suministros y materiales	13.851,03	16.564,98	19.810,70	23.692,38	28.334,63
(-)	Transporte	10.335,74	12.360,92	14.782,90	17.679,44	21.143,52
(-)	Gastos de viaje	149,91	179,28	214,41	256,42	306,67
(-)	Otras pérdidas	616,64	737,46	881,96	1.054,77	1.261,44

(-)	Gastos de gestión	425,16	508,46	608,09	727,24	869,73
(-)	Impuestos, contribuciones y otros	352,80	421,93	504,60	603,47	721,72
(-)	Servicios públicos	2.745,05	3.282,91	3.926,16	4.695,45	5.615,47
(-)	Pagos otros servicios	352,38	421,43	504,00	602,76	720,86
(-)	Cuentas incobrables	4.054,88	4.849,39	5.799,57	6.935,93	8.294,95
(-)	Depreciación propiedad, planta y equipo	56.936,89	56.936,89	56.936,89	56.936,89	56.725,02
	Edificios	35.025,46	35.025,46	35.025,46	35.025,46	35.025,46
	Muebles y enseres	1.527,40	1.527,40	1.527,40	1.527,40	1.527,40
	Maquinaria, Equipo e Instalación	4.435,97	4.435,97	4.435,97	4.435,97	4.435,97
	Equipo de Computación y Software	1.362,05	1.362,05	1.362,05	1.362,05	1.150,18
	Vehículos, equipos de transporte	14.532,59	14.532,59	14.532,59	14.532,59	14.532,59
	Equipo de oficina	53,43	53,43	53,43	53,43	53,43
(-)	Intereses bancarios	27.281,68	22.437,30	16.997,29	10.887,92	4.026,21
(-)	Comisiones bancarias	7.457,57	8.918,80	10.666,34	12.756,29	15.255,73
B	Total de Egresos o Efectivos Pagados	1.344.933,98	1.386.583,27	1.410.829,13	1.439.466,97	1.473.191,02
A-B	FLUJO NETO DE EFECTIVO	131.080,91	524.896,61	1.117.706,39	1.945.594,62	3.054.980,66
(-)	15% Participación a trabajadores	17.968,25	57.747,32	106.183,36	164.163,71	233.583,42
(-)	Impuesto a la renta por pagar	24.052,43	106.959,60	208.513,82	330.079,29	475.629,30
(+)	Cuentas incobrables	4.054,88	4.849,39	5.799,57	6.935,93	8.294,95
(+)	Depreciación propiedad, planta y equipo	56.936,89	56.936,89	56.936,89	56.936,89	56.725,02
	Edificios	35.025,46	35.025,46	35.025,46	35.025,46	35.025,46
	Muebles y enseres	1.527,40	1.527,40	1.527,40	1.527,40	1.527,40
	Maquinaria, Equipo e Instalación	4.435,97	4.435,97	4.435,97	4.435,97	4.435,97
	Equipo de Computación y Software	1.362,05	1.362,05	1.362,05	1.362,05	1.150,18
	Vehículos, equipos de transporte	14.532,59	14.532,59	14.532,59	14.532,59	14.532,59
	Equipo de oficina	53,43	53,43	53,43	53,43	53,43
(=)	EFECTIVO FINAL	150.052,00	421.975,96	865.745,67	1.515.224,44	2.410.787,91

Nota. Programa de Salida de Efectivo por Gastos en función de las Ventas Proyectadas, AUTO SHOPPING.

ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA AUTO SHOPPING

Estados 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 éstos acontecieran.

ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA AUTO SHOPPING

Para elaborar las proyecciones de Estado de Resultados Proforma, se consideró, las proyecciones de las ventas calculadas por el método de índice de estacionalidad, considerando un promedio de las variaciones que existieron meses a meses de las ventas durante el año 2021; así como también, las salidas por los costos y gastos proyectados en base a la proyecciones de los ingresos que se esperan obtener durante los periodos del 2022 al 2026.

Tabla 81*Estado de Resultados Proforma empresa AUTO SHOPPING, del 01 de enero al 31 de diciembre de 2022 - 2026*

CÓDIGO	CUENTA	2021	2022	2023	2024	2025	2026
4	INGRESOS						
4.1	INGRESOS POR ACTIVIDADES ORDINARIAS						
4.1.01	VENTA DE BIENES	1.236.076,95	1.478.272,15	1.767.922,74	2.114.327,07	2.528.605,38	3.024.056,81
	TOTAL DE VENTA DE BIENES	1.236.076,95	1.478.272,15	1.767.922,74	2.114.327,07	2.528.605,38	3.024.056,81
4.2	INTERESES						
4.2.01	INTERESES GENERADOS POR VENTAS A CRÉDITO	4.562,72	2.691,33	3.823,07	4.572,14	5.468,01	6.539,39
	TOTAL DE INTERESES GENERADOS POR VENTAS A CRÉDITO	4.562,72	2.691,33	3.823,07	4.572,14	5.468,01	6.539,39
	TOTAL DE INGRESOS	1.240.639,67	1.480.963,48	1.771.745,81	2.118.899,21	2.534.073,39	3.030.596,20
5	COSTOS Y GASTOS						
5.1	COSTOS DIRECTOS						
5.1.01	COSTOS DE VENTAS	1.079.692,51	1.083.591,57	1.087.504,71	1.091.431,98	1.095.373,43	1.099.329,12
	TOTAL DE COSTOS DIRECTOS	1.079.692,51	1.083.591,57	1.087.504,71	1.091.431,98	1.095.373,43	1.099.329,12
	TOTAL DE COSTOS	1.079.692,51	1.083.591,57	1.087.504,71	1.091.431,98	1.095.373,43	1.099.329,12
5.2	GASTOS						
5.2.01	GASTOS DE PERSONAL						
5.2.01.01	Sueldos y salarios	38.380,94	57.434,52	60.734,52	60.734,52	60.734,52	60.734,52
5.2.01.02	Beneficios sociales e indemnizaciones	7.193,62	13.941,27	14.946,27	14.946,27	14.946,27	14.946,27
5.2.01.02.03	Décimo tercer sueldo	2.641,58	5.130,83	5.440,83	5.440,83	5.440,83	5.440,83
5.2.01.02.04	Décimo cuarto sueldo	2.220,18	4.675,00	4.950,00	4.950,00	4.950,00	4.950,00
5.2.01.02.05	Vacaciones	125,02					
5.2.01.02.06	Bonificación por alimentos	1.547,22	4.135,44	4.555,44	4.555,44	4.555,44	4.555,44
5.2.01.02.08	Bonificación e indemnización empleados	659,62					
5.2.01.03	Aportes a la seguridad social	5.981,35	11.762,59	12.438,43	12.438,43	12.438,43	12.438,43
5.2.01.03.01	Aporte patronal	4.648,39	6.978,29	7.379,24	7.379,24	7.379,24	7.379,24
5.2.01.03.02	Fondo de reserva	1.332,96	4.784,30	5.059,19	5.059,19	5.059,19	5.059,19
	TOTAL GASTOS DE PERSONAL	51.555,91	83.138,38	88.119,22	88.119,22	88.119,22	88.119,22
5.2.02	GASTO DE VENTAS						
5.2.02.03	Mantenimiento y reparación	56.920,02	68.072,85	81.410,95	97.362,50	116.439,57	139.254,58
5.2.02.04	Combustibles	1.264,73	1.512,54	1.808,90	2.163,34	2.587,22	3.094,16
5.2.02.05	Promoción y publicidad	300,00	300,07	300,15	300,22	300,29	300,36

5.2.02.06	Suministros y materiales	11.581,72	13.851,03	16.564,98	19.810,70	23.692,38	28.334,63
5.2.02.07	Transporte	8.642,37	10.335,74	12.360,92	14.782,90	17.679,44	21.143,52
5.2.02.08	Gastos de viaje	125,35	149,91	179,28	214,41	256,42	306,67
5.2.02.10	Otras pérdidas	515,61	616,64	737,46	881,96	1.054,77	1.261,44
	TOTAL GASTOS DE VENTAS	79.349,80	94.838,78	113.362,64	135.516,02	162.010,09	193.695,35
5.2.03	GASTOS GENERALES						
5.2.03.02	Gastos de gestión	355,50	425,16	508,46	608,09	727,24	869,73
5.2.03.03	Impuestos, contribuciones y otros	295,00	352,80	421,93	504,60	603,47	721,72
5.2.03.06	Servicios públicos	2.295,31	2.745,05	3.282,91	3.926,16	4.695,45	5.615,47
5.2.03.07	Pagos otros servicios	294,65	352,38	421,43	504,00	602,76	720,86
5.2.03.98	Cuentas incobrables	-	4.054,88	4.849,39	5.799,57	6.935,93	8.294,95
5.2.03.99	Depreciación propiedad, planta y equipo	-	56.936,89	56.936,89	56.936,89	56.936,89	56.725,02
5.2.03.99.01	Edificios	-	35.025,46	35.025,46	35.025,46	35.025,46	35.025,46
5.2.03.99.02	Muebles y enseres	-	1.527,40	1.527,40	1.527,40	1.527,40	1.527,40
5.2.03.99.03	Maquinaria, Equipo e Instalación	-	4.435,97	4.435,97	4.435,97	4.435,97	4.435,97
5.2.03.99.04	Equipo de Computación y Software	-	1.362,05	1.362,05	1.362,05	1.362,05	1.150,18
5.2.03.99.05	Vehículos, equipos de transporte	-	14.532,59	14.532,59	14.532,59	14.532,59	14.532,59
5.2.03.99.07	Equipo de oficina	-	53,43	53,43	53,43	53,43	53,43
	TOTAL GASTOS GENERALES	3.240,46	64.867,16	66.421,01	68.279,31	70.501,73	72.947,73
5.2.04	GASTOS FINANCIEROS						
5.2.04.01	Intereses bancarios	18.644,39	27.281,68	22.437,30	16.997,29	10.887,92	4.026,21
5.2.04.02	Comisiones bancarias	6.235,75	7.457,57	8.918,80	10.666,34	12.756,29	15.255,73
	GASTOS FINANCIEROS	24.880,14	34.739,26	31.356,10	27.663,63	23.644,20	19.281,95
	TOTAL DE GASTOS	159.026,31	277.583,58	299.258,96	319.578,18	344.275,24	374.044,25
	TOTAL DE COSTOS Y GASTOS	1.238.718,82	1.361.175,15	1.386.763,67	1.411.010,16	1.439.648,67	1.473.373,37
	UTILIDAD OPERATIVA	1.920,85	119.788,33	384.982,14	707.889,05	1.094.424,72	1.557.222,83
	15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES		17.968,25	57.747,32	106.183,36	164.163,71	233.583,42
	IMPUESTO A LA RENTA DEL EJERCICIO		24.052,43	106.959,60	208.513,82	330.079,29	475.629,30
	UTILIDAD DEL EJERCICIO		77.767,66	220.275,22	393.191,87	600.181,72	848.010,11

GERENTE

JUAN A. ECHEVERRIA CUADROS

CONTADOR(A)

MG. EVELIN TORRES

Nota. Estado de Resultados de la empresa AUTO SHOPPING.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA AUTO SHOPPING

Bajo la información que proporciona en el Estado de Situación Financiera 2021 se elabora el Estado de Situación Financiera Proforma para los períodos 2022 – 2026; mediante el cálculo de porcentajes con base a las ventas obtenidas en dicho período, para luego proceder a realizar las proyecciones en base a las ventas proyectas.

Fórmula:

$$\% = \frac{\text{Cuenta}}{\text{Ventas reales 2021}}$$

$$\% = \frac{\text{Inversiones Financieras}}{\text{Ventas reales 2021}}$$

$$\% = \frac{26.973,90}{1.236.076,95} = 2,18\%$$

Para la proyección de la Propiedad, Planta y Equipo se registran los costos históricos, menos la depreciación acumulada, mientras que, los préstamos a largo plazo que posee la empresa irán disminuyendo de acuerdo a los pagos que se pretenden efectuar durante el tiempo restante a su vencimiento.

Tabla 82*Estado de Situación Financiera Proforma empresa AUTO SHOPPING, del 01 de enero al 31 de diciembre de 2022 - 2026*

CÓDIGO	CUENTA	2021	%	2022	2023	2024	2025	2026
	TOTAL DE VENTAS	1.236.076,95		1.478.272,15	1.767.922,74	2.114.327,07	2.528.605,38	3.024.056,81
1	ACTIVO							
1.1	ACTIVO CORRIENTE							
1.1.01	EFFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFFECTIVO	37.371,20		150.052,00	421.975,96	865.745,67	1.515.224,44	2.410.787,91
1.1.01.02	Bancos	37.371,20		150.052,00	421.975,96	865.745,67	1.515.224,44	2.410.787,91
1.1.02	INVERSIONES FINANCIERAS	26.973,90		32.259,13	38.579,94	46.139,24	55.179,69	65.991,53
1.1.02.01	Inversiones Financieras	26.973,90	2,18%	32.259,13	38.579,94	46.139,24	55.179,69	65.991,53
1.1.03	ACTIVOS FINANCIEROS	313.670,04		376.048,99	450.650,38	539.869,06	646.569,12	774.175,85
1.1.03.02	Cuentas por cobrar clientes no relacionados	339.054,29	27,43%	405.488,12	484.938,90	579.957,15	693.593,15	829.494,83
1.1.03.03	(-)Provisión cuentas incobrables	-25.384,25		-29.439,13	-34.288,52	-40.088,09	-47.024,02	-55.318,97
1.1.04	OTRAS CUENTAS POR COBRAR	825,00		747,46	893,92	1.069,07	1.278,54	1.529,06
1.1.04.02	Otras cuentas por cobrar no relacionadas.	825,00		747,46	893,92	1.069,07	1.278,54	1.529,06
1.1.04.02.01	Préstamos a empleados	200,00		-	-	-	-	-
1.1.04.02.04	Otras cuentas por cobrar no relacionadas.	25,00	0,00%	29,90	35,76	42,76	51,14	61,16
1.1.04.02.05	Cuentas por cobrar NC compras	600,00	0,05%	717,56	858,16	1.026,31	1.227,40	1.467,90
1.1.05	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	35.166,62		42.057,12	50.297,73	60.153,00	71.939,30	86.034,98
1.1.05.01	Crédito tributario a favor de la emp. (IVA)	9.582,32	0,78%	11.459,87	13.705,30	16.390,69	19.602,26	23.443,10
1.1.05.02	Crédito tributario impuesto a la renta	25.584,30	2,07%	30.597,25	36.592,44	43.762,31	52.337,03	62.591,88
1.1.06	IMPUESTO A FAVOR DE LA EMPRESA AÑO ACTUAL	5.841,31		6.985,85	8.354,65	9.991,64	11.949,39	14.290,74
1.1.06.03	Retenciones al impuesto a la renta ventas	5.841,31	0,47%	6.985,85	8.354,65	9.991,64	11.949,39	14.290,74
1.1.07	INVENTARIOS	975.719,56		1.166.900,70	1.395.541,60	1.668.982,08	1.996.000,11	2.387.093,60
1.1.07.01	Inventarios de mercadería en almacén	975.719,56	78,94%	1.166.900,70	1.395.541,60	1.668.982,08	1.996.000,11	2.387.093,60
	TOTAL ACTIVO CORRIENTE	1.395.567,63		1.775.051,24	2.366.294,17	3.191.949,76	4.298.140,60	5.739.903,67
1.2	ACTIVO NO CORRIENTES							
1.2.01	PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	779.915,01		786.651,43	729.714,54	672.777,65	615.840,76	559.115,74
1.2.01.01	Propiedad, planta y equipo	915.537,30		915.537,30	915.537,30	915.537,30	915.537,30	915.537,30
1.2.01.01.01	Edificios	700.509,10		700.509,10	700.509,10	700.509,10	700.509,10	700.509,10
1.2.01.01.02	Muebles y enseres	15.274,00		15.274,00	15.274,00	15.274,00	15.274,00	15.274,00
1.2.01.01.03	Maquinaria, Equipo e Instalación	44.359,71		44.359,71	44.359,71	44.359,71	44.359,71	44.359,71

1.2.01.01.04	Equipo de Computación y Software	9.534,35		9.534,35	9.534,35	9.534,35	9.534,35	9.534,35
1.2.01.01.05	Vehículos, equipos de transporte	145.325,89		145.325,89	145.325,89	145.325,89	145.325,89	145.325,89
1.2.01.01.07	Equipo de oficina	534,25		534,25	534,25	534,25	534,25	534,25
1.2.01.02	(-)Depreciación acumulada propiedad, planta y equipo	-135.622,29		-128.885,87	-185.822,76	-242.759,65	-299.696,54	-356.421,56
1.2.01.02.01	Depreciación Edificios	0,00		-35.025,46	-70.050,91	-105.076,37	-140.101,82	-175.127,28
1.2.01.02.02	Depreciación Muebles y enseres	-1.658,60		-3.186,00	-4.713,40	-6.240,80	-7.768,20	-9.295,60
1.2.01.02.03	Depreciación Maquinaria, Equipo e Instalación	-9.224,05		-13.660,02	-18.095,99	-22.531,96	-26.967,93	-31.403,91
1.2.01.02.04	Depreciación Equipo de Computación y Software	-6.873,84		-4.298,02	-5.660,07	-7.022,12	-8.384,17	-9.534,35
1.2.01.02.05	Depreciación Vehículos, equipos de transporte	-117.865,80		-72.662,95	-87.195,53	-101.728,12	-116.260,71	-130.793,30
1.2.01.02.07	Depreciación Equipo de oficina	0,00		-53,43	-106,85	-160,28	-213,70	-267,13
	TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	779.915,01		786.651,43	729.714,54	672.777,65	615.840,76	559.115,74
1.3	OTROS ACTIVOS							
1.3.02	SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS	153.543,00		183.628,00	219.607,82	262.637,47	314.098,29	375.642,27
1.3.02.01	Anticipos a proveedores	153.543,00	12,42%	183.628,00	219.607,82	262.637,47	314.098,29	375.642,27
	TOTAL OTROS ACTIVOS	153.543,00		183.628,00	219.607,82	262.637,47	314.098,29	375.642,27
	TOTAL ACTIVOS	<u>2.329.025,64</u>		<u>2.745.330,67</u>	<u>3.315.616,53</u>	<u>4.127.364,88</u>	<u>5.228.079,65</u>	<u>6.674.661,69</u>
2	PASIVOS							
2.1	PASIVO CORRIENTE							
2.1.01	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	665.280,14		795.634,21	951.529,67	1.137.971,07	1.360.943,54	1.627.604,93
2.1.01.02	Cuentas por pagar proveedores no relacionados	665.280,14	53,82%	795.634,21	951.529,67	1.137.971,07	1.360.943,54	1.627.604,93
2.1.04	OTRAS CUENTAS POR PAGAR NO RELACIONADAS	1.612,88		1.928,91	2.306,85	2.758,85	3.299,42	3.945,90
2.1.04.01	Otras cuentas por pagar no relacionadas	1.612,88	0,13%	1.928,91	2.306,85	2.758,85	3.299,42	3.945,90
2.1.07	CON LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA	21.408,61		49.655,81	137.579,68	245.133,55	373.874,24	528.005,37
2.1.07.01	Retenciones en la fuente por pagar	3.652,14	0,30%	4.367,74	5.223,54	6.247,04	7.471,07	8.934,94
2.1.07.02	Retenciones IVA por pagar	2.390,62	0,19%	2.859,03	3.419,23	4.089,19	4.890,42	5.848,64
2.1.07.03	I.V.A VENTAS	15.365,85	1,24%	18.376,61	21.977,30	26.283,50	31.433,46	37.592,48
2.1.07.99	Impuesto a la renta por pagar	-		24.052,43	106.959,60	208.513,82	330.079,29	475.629,30
2.1.08	CON EL IESE	4.182,58		26.382,11	66.648,49	115.084,53	173.064,88	242.484,60
2.1.08.04	Obligaciones con el IESE	1.528,56		1.252,16	1.324,06	1.324,06	1.324,06	1.324,06
2.1.08.04.01	Aporte IESE por pagar	1.528,56		1.033,82	1.093,22	1.093,22	1.093,22	1.093,22
2.1.08.04.02	Fondos de reserva por pagar	50,00		218,34	230,84	230,84	230,84	230,84
2.1.08.05	Obligaciones con empleados	2.654,02		25.129,95	65.324,43	113.760,47	171.740,82	241.160,54

2.1.08.05.01	Sueldo unificado por pagar	2.654,02		4.786,21	5.061,21	5.061,21	5.061,21	5.061,21
2.1.08.05.98	Beneficios sociales por pagar	-		2.375,49	2.515,90	2.515,90	2.515,90	2.515,90
2.1.08.05.99	Participación a trabajadores por pagar	-		17.968,25	57.747,32	106.183,36	164.163,71	233.583,42
	TOTAL PASIVO CORRIENTE	692.484,21		873.601,03	1.158.064,69	1.500.948,01	1.911.182,08	2.402.040,79
2.2	PASIVO NO CORRIENTE							
2.2.02	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	253.097,52		192.081,52	152.050,02	107.109,46	56.653,41	-
2.2.02.01	Obligaciones con instituciones financieras	253.097,52		192.081,52	152.050,02	107.109,46	56.653,41	-
2.2.03	PRÉSTAMOS A TERCEROS	200.000,00		150.000,00	100.000,00	50.000,00	-	-
2.2.03.01	Préstamos a terceros	200.000,00		150.000,00	100.000,00	50.000,00	-	-
	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	453.097,52		342.081,52	252.050,02	157.109,46	56.653,41	-
2.3	OTROS PASIVOS							
2.3.01	ANTICIPO DE CLIENTES	985.859,62		1.179.027,58	1.410.044,61	1.686.326,80	2.016.743,33	2.411.901,21
2.3.01.01	Anticipos de clientes recibidos	985.859,62	79,76%	1.179.027,58	1.410.044,61	1.686.326,80	2.016.743,33	2.411.901,21
	TOTAL OTROS PASIVOS	985.859,62		1.179.027,58	1.410.044,61	1.686.326,80	2.016.743,33	2.411.901,21
	TOTAL PASIVOS	2.131.441,35		2.394.710,14	2.820.159,33	3.344.384,26	3.984.578,82	4.813.942,01
3	PATRIMONIO							
3.1	CAPITAL							
3.1.01	CAPITAL	195.663,44		272.852,88	275.181,98	389.788,75	643.319,11	1.012.709,57
3.1.01.01	Aporte propietario	195.663,44		209.179,57	275.181,98	389.788,75	643.319,11	1.012.709,57
3.1.01.02	Revalorización de los activos fijos			63.673,31				
	TOTAL CAPITAL	195.663,44		272.852,88	275.181,98	389.788,75	643.319,11	1.012.709,57
3.3	RESULTADOS							
3.3.02	UTILIDADES DEL EJERCICIO ACTUAL	1.920,85		77.767,66	220.275,22	393.191,87	600.181,72	848.010,11
3.3.02.01	Utilidad del ejercicio actual	1.920,85		77.767,66	220.275,22	393.191,87	600.181,72	848.010,11
	TOTAL RESULTADOS	1.920,85		77.767,66	220.275,22	393.191,87	600.181,72	848.010,11
	TOTAL PATRIMONIO	197.584,29		350.620,54	495.457,20	782.980,62	1.243.500,83	1.860.719,68
	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	<u>2.329.025,64</u>		<u>2.745.330,67</u>	<u>3.315.616,53</u>	<u>4.127.364,88</u>	<u>5.228.079,65</u>	<u>6.674.661,69</u>

GERENTE

JUAN A. ECHEVERRIA CUADROS

CONTADOR(A)

MG. EVELIN TORRES

Nota. Estado de Situación Financiera de la empresa AUTO SHOPPING.

EMPRESA AUTO SHOPPING
ECHEVERRIA CUADROS JUAN ANDRES
ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2022

4	INGRESOS		
4.1	INGRESOS POR ACTIVIDADES ORDINARIAS		
4.1.01	VENTA DE BIENES	1.478.272,15	
	TOTAL DE VENTA DE BIENES	1.478.272,15	
4.2	INTERESES		
4.2.01	INTERESES GENERADOS POR VENTAS A CRÉDITO	2.691,33	
	TOTAL DE INTERESES GENERADOS POR VENTAS A CRÉDITO	2.691,33	
	TOTAL DE INGRESOS		1.480.963,48
5	COSTOS Y GASTOS		
5.1	COSTOS DIRECTOS		
5.1.01	COSTOS DE VENTAS	1.083.591,57	
	TOTAL DE COSTOS DIRECTOS	1.083.591,57	
	TOTAL DE COSTOS	1.083.591,57	
5.2	GASTOS		
5.2.01	GASTOS DE PERSONAL		
5.2.01.01	Sueldos y salarios	57.434,52	
5.2.01.02	Beneficios sociales e indemnizaciones	13.941,27	
5.2.01.02.03	Décimo tercer sueldo	5.130,83	
5.2.01.02.04	Décimo cuarto sueldo	4.675,00	
5.2.01.02.06	Bonificación por alimentos	4.135,44	
5.2.01.03	Aportes a la seguridad social	11.762,59	
5.2.01.03.01	Aporte patronal	6.978,29	
5.2.01.03.02	Fondo de reserva	4.784,30	
	TOTAL GASTOS DE PERSONAL	83.138,38	
5.2.02	GASTO DE VENTAS		
5.2.02.03	Mantenimiento y reparación	68.072,85	
5.2.02.04	Combustibles	1.512,54	
5.2.02.05	Promoción y publicidad	300,07	
5.2.02.06	Suministros y materiales	13.851,03	
5.2.02.07	Transporte	10.335,74	
5.2.02.08	Gastos de viaje	149,91	
5.2.02.10	Otras pérdidas	616,64	
	TOTAL GASTOS DE VENTAS	94.838,78	
5.2.03	GASTOS GENERALES		
5.2.03.02	Gastos de gestión	425,16	
5.2.03.03	Impuestos, contribuciones y otros	352,80	
5.2.03.06	Servicios públicos	2.745,05	
5.2.03.07	Pagos otros servicios	352,38	
5.2.03.98	Cuentas incobrables	4.054,88	
5.2.03.99	Depreciación propiedad, planta y equipo	56.936,89	
5.2.03.99.01	Edificios	35.025,46	
5.2.03.99.02	Muebles y enseres	1.527,40	
5.2.03.99.03	Maquinaria, Equipo e Instalación	4.435,97	

5.2.03.99.04	Equipo de Computación y Software	1.362,05	
5.2.03.99.05	Vehículos, equipos de transporte	14.532,59	
5.2.03.99.07	Equipo de oficina	53,43	
	TOTAL GASTOS GENERALES	64.867,16	
5.2.04	GASTOS FINANCIEROS		
5.2.04.01	Intereses bancarios	27.281,68	
5.2.04.02	Comisiones bancarias	7.457,57	
	GASTOS FINANCIEROS	34.739,26	
	TOTAL DE GASTOS	277.583,58	
	TOTAL DE COSTOS Y GASTOS		1.361.175,15
	UTILIDAD OPERATIVA		119.788,33
	15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES		17.968,25
	IMPUESTO A LA RENTA DEL EJERCICIO		24.052,43
	UTILIDAD DEL EJERCICIO		77.767,66

GERENTE
JUAN A. ECHEVERRIA CUADROS

CONTADOR(A)
MG. EVELIN TORRES

EMPRESA AUTO SHOPPING
ECHVERRIA CUADROS JUAN ANDRES
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2022

1	ACTIVO	
1.1	ACTIVO CORRIENTE	
1.1.01	EFFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFFECTIVO	150.052,00
1.1.01.02	Bancos	150.052,00
1.1.02	INVERSIONES FINANCIERAS	32.259,13
1.1.02.01	Inversiones Financieras	32.259,13
1.1.03	ACTIVOS FINANCIEROS	376.048,99
1.1.03.02	Cuentas por cobrar clientes no relacionados	405.488,12
1.1.03.03	(-)Provisión cuentas incobrables	(29.439,13)
1.1.04	OTRAS CUENTAS POR COBRAR	747,46
1.1.04.02	Otras cuentas por cobrar no relacionadas.	747,46
1.1.04.02.04	Otras cuentas por cobrar no relacionadas.	29,90
1.1.04.02.05	Cuentas por cobrar NC compras	717,56
1.1.05	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	42.057,12
1.1.05.01	Crédito tributario a favor de la emp. (IVA)	11.459,87
1.1.05.02	Crédito tributario impuesto a la renta	30.597,25
1.1.06	IMPUESTO A FAVOR DE LA EMPRESA AÑO ACTUAL	6.985,85
1.1.06.03	Retenciones al impuesto a la renta ventas	6.985,85
1.1.07	INVENTARIOS	1.166.900,70
1.1.07.01	Inventarios de mercadería en almacén	1.166.900,70
	TOTAL ACTIVO CORRIENTE	1.775.051,24
1.2	ACTIVO NO CORRIENTES	
1.2.01	PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	786.651,43
1.2.01.01	Propiedad, planta y equipo	915.537,30
1.2.01.01.01	Edificios	700.509,10
1.2.01.01.02	Muebles y enseres	15.274,00
1.2.01.01.03	Maquinaria, Equipo e Instalación	44.359,71
1.2.01.01.04	Equipo de Computación y Software	9.534,35
1.2.01.01.05	Vehículos, equipos de transporte	145.325,89
1.2.01.01.07	Equipo de oficina	534,25
1.2.01.02	(-)Depreciación acumulada propiedad, planta y equipo	-128.885,87
1.2.01.02.01	Depreciación Edificios	-35.025,46
1.2.01.02.02	Depreciación Muebles y enseres	-3.186,00
1.2.01.02.03	Depreciación Maquinaria, Equipo e Instalación	-13.660,02
1.2.01.02.04	Depreciación Equipo de Computación y Software	-4.298,02
1.2.01.02.05	Depreciación Vehículos, equipos de transporte	-72.662,95
1.2.01.02.07	Depreciación Equipo de oficina	-53,43
	TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	786.651,43
1.3	OTROS ACTIVOS	
1.3.02	SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS	183.628,00
1.3.02.01	Anticipos a proveedores	183.628,00
	TOTAL OTROS ACTIVOS	183.628,00
	TOTAL ACTIVOS	<u>2.745.330,67</u>

2	PASIVOS		
2.1	PASIVO CORRIENTE		
2.1.01	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	795.634,21	
2.1.01.02	Cuentas por pagar proveedores no relacionados	795.634,21	
2.1.04	OTRAS CUENTAS POR PAGAR NO RELACIONADAS	1.928,91	
2.1.04.01	Otras cuentas por pagar no relacionadas	1.928,91	
2.1.07	CON LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA	49.655,81	
2.1.07.01	Retenciones en la fuente por pagar	4.367,74	
2.1.07.02	Retenciones IVA por pagar	2.859,03	
2.1.07.03	I.V.A VENTAS	18.376,61	
2.1.07.99	Impuesto a la renta por pagar	24.052,43	
2.1.08	CON EL IEES	26.382,11	
2.1.08.04	Obligaciones con el IEES	1.252,16	
2.1.08.04.01	Aporte IEES por pagar	1.033,82	
2.1.08.04.02	Fondos de reserva por pagar	218,34	
2.1.08.05	Obligaciones con empleados	25.129,95	
2.1.08.05.01	Sueldo unificado por pagar	4.786,21	
2.1.08.05.98	Beneficios sociales por pagar	2.375,49	
2.1.08.05.99	Participación a trabajadores por pagar	17.968,25	
	TOTAL PASIVO CORRIENTE	873.601,03	
2.2	PASIVO NO CORRIENTE		
2.2.02	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	192.081,52	
2.2.02.01	Obligaciones con instituciones financieras	192.081,52	
2.2.03	PRÉSTAMOS A TERCEROS	150.000,00	
2.2.03.01	Préstamos a terceros	150.000,00	
	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	342.081,52	
2.3	OTROS PASIVOS		
2.3.01	ANTICIPO DE CLIENTES	1.179.027,58	
2.3.01.01	Anticipos de clientes recibidos	1.179.027,58	
	TOTAL OTROS PASIVOS	1.179.027,58	
	TOTAL PASIVOS		2.394.710,14
3	PATRIMONIO		
3.1	CAPITAL		
3.1.01	CAPITAL	272.852,88	
3.1.01.01	Aporte propietario	209.179,57	
3.1.01.02	Revalorización de los activos fijos	63.673,31	
	TOTAL CAPITAL	272.852,88	
3.3	RESULTADOS		
3.3.02	UTILIDADES DEL EJERCICIO ACTUAL	77.767,66	
3.3.02.01	Utilidad del ejercicio actual	77.767,66	
	TOTAL RESULTADOS	77.767,66	
	TOTAL PATRIMONIO		350.620,54
	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		<u>2.745.330,67</u>

GERENTE
JUAN A. ECHEVERRIA CUADROS

CONTADOR(A)
MG. EVELIN TORRES

EMPRESA AUTO SHOPPING
ECHEVERRIA CUADROS JUAN ANDRES
ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2023

4	INGRESOS		
4.1	INGRESOS POR ACTIVIDADES ORDINARIAS		
4.1.01	VENTA DE BIENES	1.767.922,74	
	TOTAL DE VENTA DE BIENES	1.767.922,74	
4.2	INTERESES		
4.2.01	INTERESES GENERADOS POR VENTAS A CRÉDITO	3.823,07	
	TOTAL DE INTERESES GENERADOS POR VENTAS A CRÉDITO	3.823,07	
	TOTAL DE INGRESOS		1.771.745,81
5	COSTOS Y GASTOS		
5.1	COSTOS DIRECTOS		
5.1.01	COSTOS DE VENTAS	1.087.504,71	
	TOTAL DE COSTOS DIRECTOS	1.087.504,71	
	TOTAL DE COSTOS	1.087.504,71	
5.2	GASTOS		
5.2.01	GASTOS DE PERSONAL		
5.2.01.01	Sueldos y salarios	60.734,52	
5.2.01.02	Beneficios sociales e indemnizaciones	14.946,27	
5.2.01.02.03	Décimo tercer sueldo	5.440,83	
5.2.01.02.04	Décimo cuarto sueldo	4.950,00	
5.2.01.02.06	Bonificación por alimentos	4.555,44	
5.2.01.03	Aportes a la seguridad social	12.438,43	
5.2.01.03.01	Aporte patronal	7.379,24	
5.2.01.03.02	Fondo de reserva	5.059,19	
	TOTAL GASTOS DE PERSONAL	88.119,22	
5.2.02	GASTO DE VENTAS		
5.2.02.03	Mantenimiento y reparación	81.410,95	
5.2.02.04	Combustibles	1.808,90	
5.2.02.05	Promoción y publicidad	300,15	
5.2.02.06	Suministros y materiales	16.564,98	
5.2.02.07	Transporte	12.360,92	
5.2.02.08	Gastos de viaje	179,28	
5.2.02.10	Otras pérdidas	737,46	
	TOTAL GASTOS DE VENTAS	113.362,64	
5.2.03	GASTOS GENERALES		
5.2.03.02	Gastos de gestión	508,46	
5.2.03.03	Impuestos, contribuciones y otros	421,93	
5.2.03.06	Servicios públicos	3.282,91	
5.2.03.07	Pagos otros servicios	421,43	
5.2.03.98	Cuentas incobrables	4.849,39	
5.2.03.99	Depreciación propiedad, planta y equipo	56.936,89	
5.2.03.99.01	Edificios	35.025,46	
5.2.03.99.02	Muebles y enseres	1.527,40	
5.2.03.99.03	Maquinaria, Equipo e Instalación	4.435,97	

5.2.03.99.04	Equipo de Computación y Software	1.362,05	
5.2.03.99.05	Vehículos, equipos de transporte	14.532,59	
5.2.03.99.07	Equipo de oficina	53,43	
	TOTAL GASTOS GENERALES	66.421,01	
5.2.04	GASTOS FINANCIEROS		
5.2.04.01	Intereses bancarios	22.437,30	
5.2.04.02	Comisiones bancarias	8.918,80	
	GASTOS FINANCIEROS	31.356,10	
	TOTAL DE GASTOS	299.258,96	
	TOTAL DE COSTOS Y GASTOS		1.386.763,67
	UTILIDAD OPERATIVA		384.982,14
	15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES		57.747,32
	IMPUESTO A LA RENTA DEL EJERCICIO		106.959,60
	UTILIDAD DEL EJERCICIO		220.275,22

GERENTE
JUAN A. ECHEVERRIA CUADROS

CONTADOR(A)
MG. EVELIN TORRES

EMPRESA AUTO SHOPPING
ECHVERRIA CUADROS JUAN ANDRES
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2023

1	ACTIVO	
1.1	ACTIVO CORRIENTE	
1.1.01	EFFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFFECTIVO	421.975,96
1.1.01.02	Bancos	421.975,96
1.1.02	INVERSIONES FINANCIERAS	38.579,94
1.1.02.01	Inversiones Financieras	38.579,94
1.1.03	ACTIVOS FINANCIEROS	450.650,38
1.1.03.02	Cuentas por cobrar clientes no relacionados	484.938,90
1.1.03.03	(-)Provisión cuentas incobrables	-34.288,52
1.1.04	OTRAS CUENTAS POR COBRAR	893,92
1.1.04.02	Otras cuentas por cobrar no relacionadas.	893,92
1.1.04.02.04	Otras cuentas por cobrar no relacionadas.	35,76
1.1.04.02.05	Cuentas por cobrar NC compras	858,16
1.1.05	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	50.297,73
1.1.05.01	Crédito tributario a favor de la emp. (IVA)	13.705,30
1.1.05.02	Crédito tributario impuesto a la renta	36.592,44
1.1.06	IMPUESTO A FAVOR DE LA EMPRESA AÑO ACTUAL	8.354,65
1.1.06.03	Retenciones al impuesto a la renta ventas	8.354,65
1.1.07	INVENTARIOS	1.395.541,60
1.1.07.01	Inventarios de mercadería en almacén	1.395.541,60
	TOTAL ACTIVO CORRIENTE	2.366.294,17
1.2	ACTIVO NO CORRIENTES	
1.2.01	PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	729.714,54
1.2.01.01	Propiedad, planta y equipo	915.537,30
1.2.01.01.01	Edificios	700.509,10
1.2.01.01.02	Muebles y enseres	15.274,00
1.2.01.01.03	Maquinaria, Equipo e Instalación	44.359,71
1.2.01.01.04	Equipo de Computación y Software	9.534,35
1.2.01.01.05	Vehículos, equipos de transporte	145.325,89
1.2.01.01.07	Equipo de oficina	534,25
1.2.01.02	(-)Depreciación acumulada propiedad, planta y equipo	-185.822,76
1.2.01.02.01	Depreciación Edificios	-70.050,91
1.2.01.02.02	Depreciación Muebles y enseres	-4.713,40
1.2.01.02.03	Depreciación Maquinaria, Equipo e Instalación	-18.095,99
1.2.01.02.04	Depreciación Equipo de Computación y Software	-5.660,07
1.2.01.02.05	Depreciación Vehículos, equipos de transporte	-87.195,53
1.2.01.02.07	Depreciación Equipo de oficina	-106,85
	TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	729.714,54
1.3	OTROS ACTIVOS	
1.3.02	SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS	219.607,82
1.3.02.01	Anticipos a proveedores	219.607,82
	TOTAL OTROS ACTIVOS	219.607,82
	TOTAL ACTIVOS	<u>3.315.616,53</u>

2	PASIVOS	
2.1	PASIVO CORRIENTE	
2.1.01	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	951.529,67
2.1.01.02	Cuentas por pagar proveedores no relacionados	951.529,67
2.1.04	OTRAS CUENTAS POR PAGAR NO RELACIONADAS	2.306,85
2.1.04.01	Otras cuentas por pagar no relacionadas	2.306,85
2.1.07	CON LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA	137.579,68
2.1.07.01	Retenciones en la fuente por pagar	5.223,54
2.1.07.02	Retenciones IVA por pagar	3.419,23
2.1.07.03	I.V.A VENTAS	21.977,30
2.1.07.99	Impuesto a la renta por pagar	106.959,60
2.1.08	CON EL IEES	66.648,49
2.1.08.04	Obligaciones con el IEES	1.324,06
2.1.08.04.01	Aporte IEES por pagar	1.093,22
2.1.08.04.02	Fondos de reserva por pagar	230,84
2.1.08.05	Obligaciones con empleados	65.324,43
2.1.08.05.01	Sueldo unificado por pagar	5.061,21
2.1.08.05.98	Beneficios sociales por pagar	2.515,90
2.1.08.05.99	Participación a trabajadores por pagar	57.747,32
	TOTAL PASIVO CORRIENTE	1.158.064,69
2.2	PASIVO NO CORRIENTE	
2.2.02	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	152.050,02
2.2.02.01	Obligaciones con instituciones financieras	152.050,02
2.2.03	PRÉSTAMOS A TERCEROS	100.000,00
2.2.03.01	Préstamos a terceros	100.000,00
	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	252.050,02
2.3	OTROS PASIVOS	
2.3.01	ANTICIPO DE CLIENTES	1.410.044,61
2.3.01.01	Anticipos de clientes recibidos	1.410.044,61
	TOTAL OTROS PASIVOS	1.410.044,61
	TOTAL PASIVOS	2.820.159,33
3	PATRIMONIO	
3.1	CAPITAL	
3.1.01	CAPITAL	275.181,98
3.1.01.01	Aporte propietario	275.181,98
	TOTAL CAPITAL	275.181,98
3.3	RESULTADOS	
3.3.02	UTILIDADES DEL EJERCICIO ACTUAL	220.275,22
3.3.02.01	Utilidad del ejercicio actual	220.275,22
	TOTAL RESULTADOS	220.275,22
	TOTAL PATRIMONIO	495.457,20
	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	<u>3.315.616,53</u>

GERENTE
JUAN A. ECHEVERRIA CUADROS

CON TADOR(A)
MG. EVELIN TORRES

EMPRESA AUTO SHOPPING
ECHEVERRIA CUADROS JUAN ANDRES
ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2024

4	INGRESOS	
4.1	INGRESOS POR ACTIVIDADES ORDINARIAS	
4.1.01	VENTA DE BIENES	2.114.327,07
	TOTAL DE VENTA DE BIENES	2.114.327,07
4.2	INTERESES	
4.2.01	INTERESES GENERADOS POR VENTAS A CRÉDITO	4.572,14
	TOTAL DE INTERESES GENERADOS POR VENTAS A CRÉDITO	4.572,14
	TOTAL DE INGRESOS	2.118.899,21
5	COSTOS Y GASTOS	
5.1	COSTOS DIRECTOS	
5.1.01	COSTOS DE VENTAS	1.091.431,98
	TOTAL DE COSTOS DIRECTOS	1.091.431,98
	TOTAL DE COSTOS	1.091.431,98
5.2	GASTOS	
5.2.01	GASTOS DE PERSONAL	
5.2.01.01	Sueldos y salarios	60.734,52
5.2.01.02	Beneficios sociales e indemnizaciones	14.946,27
5.2.01.02.03	Décimo tercer sueldo	5.440,83
5.2.01.02.04	Décimo cuarto sueldo	4.950,00
5.2.01.02.06	Bonificación por alimentos	4.555,44
5.2.01.03	Aportes a la seguridad social	12.438,43
5.2.01.03.01	Aporte patronal	7.379,24
5.2.01.03.02	Fondo de reserva	5.059,19
	TOTAL GASTOS DE PERSONAL	88.119,22
5.2.02	GASTO DE VENTAS	
5.2.02.03	Mantenimiento y reparación	97.362,50
5.2.02.04	Combustibles	2.163,34
5.2.02.05	Promoción y publicidad	300,22
5.2.02.06	Suministros y materiales	19.810,70
5.2.02.07	Transporte	14.782,90
5.2.02.08	Gastos de viaje	214,41
5.2.02.10	Otras pérdidas	881,96
	TOTAL GASTOS DE VENTAS	135.516,02
5.2.03	GASTOS GENERALES	
5.2.03.02	Gastos de gestión	608,09
5.2.03.03	Impuestos, contribuciones y otros	504,60
5.2.03.06	Servicios públicos	3.926,16
5.2.03.07	Pagos otros servicios	504,00
5.2.03.98	Cuentas incobrables	5.799,57
5.2.03.99	Depreciación propiedad, planta y equipo	56.936,89
5.2.03.99.01	Edificios	35.025,46
5.2.03.99.02	Muebles y enseres	1.527,40
5.2.03.99.03	Maquinaria, Equipo e Instalación	4.435,97

5.2.03.99.04	Equipo de Computación y Software	1.362,05
5.2.03.99.05	Vehículos, equipos de transporte	14.532,59
5.2.03.99.07	Equipo de oficina	53,43
	TOTAL GASTOS GENERALES	68.279,31
5.2.04	GASTOS FINANCIEROS	
5.2.04.01	Intereses bancarios	16.997,29
5.2.04.02	Comisiones bancarias	10.666,34
	GASTOS FINANCIEROS	27.663,63
	TOTAL DE GASTOS	319.578,18
	TOTAL DE COSTOS Y GASTOS	1.411.010,16
	UTILIDAD DEL EJERCICIO	707.889,05
	15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	106.183,36
	IMPUESTO A LA RENTA DEL EJERCICIO	208.513,82
	UTILIDAD DEL EJERCICIO	393.191,87

GERENTE
JUAN A. ECHEVERRIA CUADROS

CONTADOR(A)
MG. EVELIN TORRES

EMPRESA AUTO SHOPPING
ECHVERRIA CUADROS JUAN ANDRES
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2024

1	ACTIVO	
1.1	ACTIVO CORRIENTE	
1.1.01	EFFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFFECTIVO	865.745,67
1.1.01.02	Bancos	865.745,67
1.1.02	INVERSIONES FINANCIERAS	46.139,24
1.1.02.01	Inversiones Financieras	46.139,24
1.1.03	ACTIVOS FINANCIEROS	539.869,06
1.1.03.02	Cuentas por cobrar clientes no relacionados	579.957,15
1.1.03.03	(-)Provisión cuentas incobrables	-40.088,09
1.1.04	OTRAS CUENTAS POR COBRAR	1.069,07
1.1.04.02	Otras cuentas por cobrar no relacionadas.	1.069,07
1.1.04.02.04	Otras cuentas por cobrar no relacionadas.	42,76
1.1.04.02.05	Cuentas por cobrar NC compras	1.026,31
1.1.05	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	60.153,00
1.1.05.01	Crédito tributario a favor de la emp. (IVA)	16.390,69
1.1.05.02	Crédito tributario impuesto a la renta	43.762,31
1.1.06	IMPUESTO A FAVOR DE LA EMPRESA AÑO ACTUAL	9.991,64
1.1.06.03	Retenciones al impuesto a la renta ventas	9.991,64
1.1.07	INVENTARIOS	1.668.982,08
1.1.07.01	Inventarios de mercadería en almacén	1.668.982,08
	TOTAL ACTIVO CORRIENTE	3.191.949,76
1.2	ACTIVO NO CORRIENTES	
1.2.01	PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	672.777,65
1.2.01.01	Propiedad, planta y equipo	915.537,30
1.2.01.01.01	Edificios	700.509,10
1.2.01.01.02	Muebles y enseres	15.274,00
1.2.01.01.03	Maquinaria, Equipo e Instalación	44.359,71
1.2.01.01.04	Equipo de Computación y Software	9.534,35
1.2.01.01.05	Vehículos, equipos de transporte	145.325,89
1.2.01.01.07	Equipo de oficina	534,25
1.2.01.02	(-)Depreciación acumulada propiedad, planta y equipo	-242.759,65
1.2.01.02.01	Depreciación Edificios	-105.076,37
1.2.01.02.02	Depreciación Muebles y enseres	-6.240,80
1.2.01.02.03	Depreciación Maquinaria, Equipo e Instalación	-22.531,96
1.2.01.02.04	Depreciación Equipo de Computación y Software	-7.022,12
1.2.01.02.05	Depreciación Vehículos, equipos de transporte	-101.728,12
1.2.01.02.07	Depreciación Equipo de oficina	-160,28
	TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	672.777,65
1.3	OTROS ACTIVOS	
1.3.02	SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS	262.637,47
1.3.02.01	Anticipos a proveedores	262.637,47
	TOTAL OTROS ACTIVOS	262.637,47
	TOTAL ACTIVOS	<u>4.127.364,88</u>

2	PASIVOS	
2.1	PASIVO CORRIENTE	
2.1.01	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	1.137.971,07
2.1.01.02	Cuentas por pagar proveedores no relacionados	1.137.971,07
2.1.04	OTRAS CUENTAS POR PAGAR NO RELACIONADAS	2.758,85
2.1.04.01	Otras cuentas por pagar no relacionadas	2.758,85
2.1.07	CON LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA	245.133,55
2.1.07.01	Retenciones en la fuente por pagar	6.247,04
2.1.07.02	Retenciones IVA por pagar	4.089,19
2.1.07.03	I.V.A VENTAS	26.283,50
2.1.07.99	Impuesto a la renta por pagar	208.513,82
2.1.08	CON EL IESS	115.084,53
2.1.08.04	Obligaciones con el IESS	1.324,06
2.1.08.04.01	Aporte IESS por pagar	1.093,22
2.1.08.04.02	Fondos de reserva por pagar	230,84
2.1.08.05	Obligaciones con empleados	113.760,47
2.1.08.05.01	Sueldo unificado por pagar	5.061,21
2.1.08.05.98	Beneficios sociales por pagar	2.515,90
2.1.08.05.99	Participación a trabajadores por pagar	106.183,36
	TOTAL PASIVO CORRIENTE	1.500.948,01
2.2	PASIVO NO CORRIENTE	
2.2.02	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	107.109,46
2.2.02.01	Obligaciones con instituciones financieras	107.109,46
2.2.03	PRÉSTAMOS A TERCEROS	50.000,00
2.2.03.01	Préstamos a terceros	50.000,00
	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	157.109,46
2.3	OTROS PASIVOS	
2.3.01	ANTICIPO DE CLIENTES	1.686.326,80
2.3.01.01	Anticipos de clientes recibidos	1.686.326,80
	TOTAL OTROS PASIVOS	1.686.326,80
	TOTAL PASIVOS	3.344.384,26
3	PATRIMONIO	
3.1	CAPITAL	
3.1.01	CAPITAL	389.788,75
3.1.01.01	Aporte propietario	389.788,75
	TOTAL CAPITAL	389.788,75
3.3	RESULTADOS	
3.3.02	UTILIDADES DEL EJERCICIO ACTUAL	393.191,87
3.3.02.01	Utilidad del ejercicio actual	393.191,87
	TOTAL RESULTADOS	393.191,87
	TOTAL PATRIMONIO	782.980,62
	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	<u>4.127.364,88</u>

GERENTE
JUAN A. ECHEVERRIA CUADROS

CONTADOR(A)
MG. EVELIN TORRES

EMPRESA AUTO SHOPPING
ECHEVERRIA CUADROS JUAN ANDRES
ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2025

4	INGRESOS	
4.1	INGRESOS POR ACTIVIDADES ORDINARIAS	
4.1.01	VENTA DE BIENES	2.528.605,38
	TOTAL DE VENTA DE BIENES	2.528.605,38
4.2	INTERESES	
4.2.01	INTERESES GENERADOS POR VENTAS A CRÉDITO	5.468,01
	TOTAL DE INTERESES GENERADOS POR VENTAS A CRÉDITO	5.468,01
	TOTAL DE INGRESOS	2.534.073,39
5	COSTOS Y GASTOS	
5.1	COSTOS DIRECTOS	
5.1.01	COSTOS DE VENTAS	1.095.373,43
	TOTAL DE COSTOS DIRECTOS	1.095.373,43
	TOTAL DE COSTOS	1.095.373,43
5.2	GASTOS	
5.2.01	GASTOS DE PERSONAL	
5.2.01.01	Sueldos y salarios	60.734,52
5.2.01.02	Beneficios sociales e indemnizaciones	14.946,27
5.2.01.02.03	Décimo tercer sueldo	5.440,83
5.2.01.02.04	Décimo cuarto sueldo	4.950,00
5.2.01.02.06	Bonificación por alimentos	4.555,44
5.2.01.03	Aportes a la seguridad social	12.438,43
5.2.01.03.01	Aporte patronal	7.379,24
5.2.01.03.02	Fondo de reserva	5.059,19
	TOTAL GASTOS DE PERSONAL	88.119,22
5.2.02	GASTO DE VENTAS	
5.2.02.03	Mantenimiento y reparación	116.439,57
5.2.02.04	Combustibles	2.587,22
5.2.02.05	Promoción y publicidad	300,29
5.2.02.06	Suministros y materiales	23.692,38
5.2.02.07	Transporte	17.679,44
5.2.02.08	Gastos de viaje	256,42
5.2.02.10	Otras pérdidas	1.054,77
	TOTAL GASTOS DE VENTAS	162.010,09
5.2.03	GASTOS GENERALES	
5.2.03.02	Gastos de gestión	727,24
5.2.03.03	Impuestos, contribuciones y otros	603,47
5.2.03.06	Servicios públicos	4.695,45
5.2.03.07	Pagos otros servicios	602,76
5.2.03.98	Cuentas incobrables	6.935,93
5.2.03.99	Depreciación propiedad, planta y equipo	56.936,89
5.2.03.99.01	Edificios	35.025,46
5.2.03.99.02	Muebles y enseres	1.527,40
5.2.03.99.03	Maquinaria, Equipo e Instalación	4.435,97

5.2.03.99.04	Equipo de Computación y Software	1.362,05	
5.2.03.99.05	Vehículos, equipos de transporte	14.532,59	
5.2.03.99.07	Equipo de oficina	53,43	
	GASTOS GENERALES	70.501,73	
5.2.04	GASTOS FINANCIEROS		
5.2.04.01	Intereses bancarios	10.887,92	
5.2.04.02	Comisiones bancarias	12.756,29	
	GASTOS FINANCIEROS	23.644,20	
	TOTAL DE GASTOS	344.275,24	
	TOTAL DE COSTOS Y GASTOS		1.439.648,67
	UTILIDAD DEL EJERCICIO		1.094.424,72
	15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES		164.163,71
	IMPUESTO A LA RENTA DEL EJERCICIO		330.079,29
	UTILIDAD DEL EJERCICIO		600.181,72

GERENTE
JUAN A. ECHEVERRIA CUADROS

CONTADOR(A)
MG. EVELIN TORRES

EMPRESA AUTO SHOPPING
ECHVERRIA CUADROS JUAN ANDRES
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2025

1	ACTIVO	
1.1	ACTIVO CORRIENTE	
1.1.01	EFFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFFECTIVO	1.515.224,44
1.1.01.02	Bancos	1.515.224,44
1.1.02	INVERSIONES FINANCIERAS	55.179,69
1.1.02.01	Inversiones Financieras	55.179,69
1.1.03	ACTIVOS FINANCIEROS	646.569,12
1.1.03.02	Cuentas por cobrar clientes no relacionados	693.593,15
1.1.03.03	(-)Provisión cuentas incobrables	-47.024,02
1.1.04	OTRAS CUENTAS POR COBRAR	1.278,54
1.1.04.02	Otras cuentas por cobrar no relacionadas.	1.278,54
1.1.04.02.04	Otras cuentas por cobrar no relacionadas.	51,14
1.1.04.02.05	Cuentas por cobrar NC compras	1.227,40
1.1.05	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	71.939,30
1.1.05.01	Crédito tributario a favor de la emp. (IVA)	19.602,26
1.1.05.02	Crédito tributario impuesto a la renta	52.337,03
1.1.06	IMPUESTO A FAVOR DE LA EMPRESA AÑO ACTUAL	11.949,39
1.1.06.03	Retenciones al impuesto a la renta ventas	11.949,39
1.1.07	INVENTARIOS	1.996.000,11
1.1.07.01	Inventarios de mercadería en almacén	1.996.000,11
	TOTAL ACTIVO CORRIENTE	4.298.140,60
1.2	ACTIVO NO CORRIENTES	
1.2.01	PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	615.840,76
1.2.01.01	Propiedad, planta y equipo	915.537,30
1.2.01.01.01	Edificios	700.509,10
1.2.01.01.02	Muebles y enseres	15.274,00
1.2.01.01.03	Maquinaria, Equipo e Instalación	44.359,71
1.2.01.01.04	Equipo de Computación y Software	9.534,35
1.2.01.01.05	Vehículos, equipos de transporte	145.325,89
1.2.01.01.07	Equipo de oficina	534,25
1.2.01.02	(-)Depreciación acumulada propiedad, planta y equipo	-299.696,54
1.2.01.02.01	Depreciación Edificios	-140.101,82
1.2.01.02.02	Depreciación Muebles y enseres	-7.768,20
1.2.01.02.03	Depreciación Maquinaria, Equipo e Instalación	-26.967,93
1.2.01.02.04	Depreciación Equipo de Computación y Software	-8.384,17
1.2.01.02.05	Depreciación Vehículos, equipos de transporte	-116.260,71
1.2.01.02.07	Depreciación Equipo de oficina	-213,70
	TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	615.840,76
1.3	OTROS ACTIVOS	
1.3.02	SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS	314.098,29
1.3.02.01	Anticipos a proveedores	314.098,29
	TOTAL OTROS ACTIVOS	314.098,29
	TOTAL ACTIVOS	<u>5.228.079,65</u>

2	PASIVOS	
2.1	PASIVO CORRIENTE	
2.1.01	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	1.360.943,54
2.1.01.02	Cuentas por pagar proveedores no relacionados	1.360.943,54
2.1.04	OTRAS CUENTAS POR PAGAR NO RELACIONADAS	3.299,42
2.1.04.01	Otras cuentas por pagar no relacionadas	3.299,42
2.1.07	CON LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA	373.874,24
2.1.07.01	Retenciones en la fuente por pagar	7.471,07
2.1.07.02	Retenciones IVA por pagar	4.890,42
2.1.07.03	I.V.A VENTAS	31.433,46
2.1.07.99	Impuesto a la renta por pagar	330.079,29
2.1.08	CON EL IEISS	173.064,88
2.1.08.04	Obligaciones con el IEISS	1.324,06
2.1.08.04.01	Aporte IEISS por pagar	1.093,22
2.1.08.04.02	Fondos de reserva por pagar	230,84
2.1.08.05	Obligaciones con empleados	171.740,82
2.1.08.05.01	Sueldo unificado por pagar	5.061,21
2.1.08.05.98	Beneficios sociales por pagar	2.515,90
2.1.08.05.99	Participación a trabajadores por pagar	164.163,71
	TOTAL PASIVO CORRIENTE	1.911.182,08
2.2	PASIVO NO CORRIENTE	
2.2.02	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	56.653,41
2.2.02.01	Obligaciones con instituciones financieras	56.653,41
	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	56.653,41
2.3	OTROS PASIVOS	
2.3.01	ANTICIPO DE CLIENTES	2.016.743,33
2.3.01.01	Anticipos de clientes recibidos	2.016.743,33
	TOTAL OTROS PASIVOS	2.016.743,33
	TOTAL PASIVOS	3.984.578,82
3	PATRIMONIO	
3.1	CAPITAL	
3.1.01	CAPITAL	643.319,11
3.1.01.01	Aporte propietario	643.319,11
	TOTAL CAPITAL	643.319,11
3.3	RESULTADOS	
3.3.02	UTILIDADES DEL EJERCICIO ACTUAL	600.181,72
3.3.02.01	Utilidad del ejercicio actual	600.181,72
	TOTAL RESULTADOS	600.181,72
	TOTAL PATRIMONIO	1.243.500,83
	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	<u>5.228.079,65</u>

GERENTE
JUAN A. ECHEVERRIA CUADROS

CONTADOR(A)
MG. EVELIN TORRES

EMPRESA AUTO SHOPPING
ECHEVERRIA CUADROS JUAN ANDRES
ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2026

4	INGRESOS	
4.1	INGRESOS POR ACTIVIDADES ORDINARIAS	
4.1.01	VENTA DE BIENES	3.024.056,81
	TOTAL DE VENTA DE BIENES	3.024.056,81
4.2	INTERESES	
4.2.01	INTERESES GENERADOS POR VENTAS A CRÉDITO	6.539,39
	TOTAL DE INTERESES GENERADOS POR VENTAS A CRÉDITO	6.539,39
	TOTAL DE INGRESOS	3.030.596,20
5	COSTOS Y GASTOS	
5.1	COSTOS DIRECTOS	
5.1.01	COSTOS DE VENTAS	1.099.329,12
	TOTAL DE COSTOS DIRECTOS	1.099.329,12
	TOTAL DE COSTOS	1.099.329,12
5.2	GASTOS	
5.2.01	GASTOS DE PERSONAL	
5.2.01.01	Sueldos y salarios	60.734,52
5.2.01.02	Beneficios sociales e indemnizaciones	14.946,27
5.2.01.02.03	Décimo tercer sueldo	5.440,83
5.2.01.02.04	Décimo cuarto sueldo	4.950,00
5.2.01.02.06	Bonificación por alimentos	4.555,44
5.2.01.03	Aportes a la seguridad social	12.438,43
5.2.01.03.01	Aporte patronal	7.379,24
5.2.01.03.02	Fondo de reserva	5.059,19
	TOTAL GASTOS DE PERSONAL	88.119,22
5.2.02	GASTO DE VENTAS	
5.2.02.03	Mantenimiento y reparación	139.254,58
5.2.02.04	Combustibles	3.094,16
5.2.02.05	Promoción y publicidad	300,36
5.2.02.06	Suministros y materiales	28.334,63
5.2.02.07	Transporte	21.143,52
5.2.02.08	Gastos de viaje	306,67
5.2.02.10	Otras pérdidas	1.261,44
	TOTAL GASTOS DE VENTAS	193.695,35
5.2.03	GASTOS GENERALES	
5.2.03.02	Gastos de gestión	869,73
5.2.03.03	Impuestos, contribuciones y otros	721,72
5.2.03.06	Servicios públicos	5.615,47
5.2.03.07	Pagos otros servicios	720,86
5.2.03.98	Cuentas incobrables	8.294,95
5.2.03.99	Depreciación propiedad, planta y equipo	56.725,02
5.2.03.99.01	Edificios	35.025,46
5.2.03.99.02	Muebles y enseres	1.527,40
5.2.03.99.03	Maquinaria, Equipo e Instalación	4.435,97

5.2.03.99.04	Equipo de Computación y Software	1.150,18	
5.2.03.99.05	Vehículos, equipos de transporte	14.532,59	
5.2.03.99.07	Equipo de oficina	53,43	
	GASTOS GENERALES	72.947,73	
5.2.04	GASTOS FINANCIEROS		
5.2.04.01	Intereses bancarios	4.026,21	
5.2.04.02	Comisiones bancarias	15.255,73	
	GASTOS FINANCIEROS	19.281,95	
	TOTAL DE GASTOS	374.044,25	
	TOTAL DE COSTOS Y GASTOS		1.473.373,37
	UTILIDAD DEL EJERCICIO		1.557.222,83
	15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES		233.583,42
	IMPUESTO A LA RENTA DEL EJERCICIO		475.629,30
	UTILIDAD DEL EJERCICIO		848.010,11

GERENTE
JUAN A. ECHEVERRIA CUADROS

CONTADOR(A)
MG. EVELIN TORRES

EMPRESA AUTO SHOPPING
ECHEVERRIA CUADROS JUAN ANDRES
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2026

1	ACTIVO	
1.1	ACTIVO CORRIENTE	
1.1.01	EFFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFFECTIVO	2.410.787,91
1.1.01.02	Bancos	2.410.787,91
1.1.02	INVERSIONES FINANCIERAS	65.991,53
1.1.02.01	Inversiones Financieras	65.991,53
1.1.03	ACTIVOS FINANCIEROS	774.175,85
1.1.03.02	Cuentas por cobrar clientes no relacionados	829.494,83
1.1.03.03	(-)Provisión cuentas incobrables	-55.318,97
1.1.04	OTRAS CUENTAS POR COBRAR	1.529,06
1.1.04.02	Otras cuentas por cobrar no relacionadas.	1.529,06
1.1.04.02.04	Otras cuentas por cobrar no relacionadas.	61,16
1.1.04.02.05	Cuentas por cobrar NC compras	1.467,90
1.1.05	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	86.034,98
1.1.05.01	Crédito tributario a favor de la emp. (IVA)	23.443,10
1.1.05.02	Crédito tributario impuesto a la renta	62.591,88
1.1.06	IMPUESTO A FAVOR DE LA EMPRESA AÑO ACTUAL	14.290,74
1.1.06.03	Retenciones al impuesto a la renta ventas	14.290,74
1.1.07	INVENTARIOS	2.387.093,60
1.1.07.01	Inventarios de mercadería en almacén	2.387.093,60
	TOTAL ACTIVO CORRIENTE	5.739.903,67
1.2	ACTIVO NO CORRIENTES	
1.2.01	PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	559.115,74
1.2.01.01	Propiedad, planta y equipo	915.537,30
1.2.01.01.01	Edificios	700.509,10
1.2.01.01.02	Muebles y enseres	15.274,00
1.2.01.01.03	Maquinaria, Equipo e Instalación	44.359,71
1.2.01.01.04	Equipo de Computación y Software	9.534,35
1.2.01.01.05	Vehículos, equipos de transporte	145.325,89
1.2.01.01.07	Equipo de oficina	534,25
1.2.01.02	(-)Depreciación acumulada propiedad, planta y equipo	-356.421,56
1.2.01.02.01	Depreciación Edificios	-175.127,28
1.2.01.02.02	Depreciación Muebles y enseres	-9.295,60
1.2.01.02.03	Depreciación Maquinaria, Equipo e Instalación	-31.403,91
1.2.01.02.04	Depreciación Equipo de Computación y Software	-9.534,35
1.2.01.02.05	Depreciación Vehículos, equipos de transporte	-130.793,30
1.2.01.02.07	Depreciación Equipo de oficina	-267,13
	TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	559.115,74
1.3	OTROS ACTIVOS	
1.3.02	SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS	375.642,27
1.3.02.01	Anticipos a proveedores	375.642,27
	TOTAL OTROS ACTIVOS	375.642,27
	TOTAL ACTIVOS	<u>6.674.661,69</u>

2	PASIVOS	
2.1	PASIVO CORRIENTE	
2.1.01	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	1.627.604,93
2.1.01.02	Cuentas por pagar proveedores no relacionados	1.627.604,93
2.1.04	OTRAS CUENTAS POR PAGAR NO RELACIONADAS	3.945,90
2.1.04.01	Otras cuentas por pagar no relacionadas	3.945,90
2.1.07	CON LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA	528.005,37
2.1.07.01	Retenciones en la fuente por pagar	8.934,94
2.1.07.02	Retenciones IVA por pagar	5.848,64
2.1.07.03	I.V.A VENTAS	37.592,48
2.1.07.99	Impuesto a la renta por pagar	475.629,30
2.1.08	CON EL IEISS	242.484,60
2.1.08.04	Obligaciones con el IEISS	1.324,06
2.1.08.04.01	Aporte IEISS por pagar	1.093,22
2.1.08.04.02	Fondos de reserva por pagar	230,84
2.1.08.05	Obligaciones con empleados	241.160,54
2.1.08.05.01	Sueldo unificado por pagar	5.061,21
2.1.08.05.98	Beneficios sociales por pagar	2.515,90
2.1.08.05.99	Participación a trabajadores por pagar	233.583,42
	TOTAL PASIVO CORRIENTE	2.402.040,79
2.3	OTROS PASIVOS	
2.3.01	ANTICIPO DE CLIENTES	2.411.901,21
2.3.01.01	Anticipos de clientes recibidos	2.411.901,21
	TOTAL OTROS PASIVOS	2.411.901,21
	TOTAL PASIVOS	4.813.942,01
3	PATRIMONIO	
3.1	CAPITAL	
3.1.01	CAPITAL	1.012.709,57
3.1.01.01	Aporte propietario	1.012.709,57
	TOTAL CAPITAL	1.012.709,57
3.3	RESULTADOS	
3.3.02	UTILIDADES DEL EJERCICIO ACTUAL	848.010,11
3.3.02.01	Utilidad del ejercicio actual	848.010,11
	TOTAL RESULTADOS	848.010,11
	TOTAL PATRIMONIO	1.860.719,68
	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	<u>6.674.661,69</u>

GERENTE
JUAN A. ECHEVERRIA CUADROS

CONTADOR(A)
MG. EVELIN TORRES

EMPRESA AUTO SHOPPING

NOTAS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

- **Estados de Resultados.**

Venta de Bienes: Sus valores corresponde a las proyecciones de las ventas realizadas a través del método de índice de estacionalidad tomando como base las ventas reales del 2021, considerando un crecimiento del 19,59%.

Intereses Generados por las Ventas a Créditos: Su proyección se genera en el programa de entradas de efectivo; como política de aplicación del 15% de intereses sobre el 15% de las ventas a créditos.

Costos de Ventas: Sus valores provienen de las proyecciones de las compras realizadas a través del método de índice de estacionalidad tomando como base las compras reales del 2021, considerando un crecimiento del 0,36%.

Gastos de Personal: La proyección de los sueldos y salarios, beneficios sociales e indemnizaciones y el aporte a la seguridad social se realizó bajo los Salarios Básicos Unificados establecidos por el Ministerio de Trabajo en los años 2022 – 2023 de \$425,00 y \$450,00 dólares respectivamente. Por lo que considera pertinente mantener la proyección realizada en el año 2023 de dichos gastos para proyectar los periodos 2024 - 2026.

Sueldos y Salarios: Se proyectó mediante roles de pago donde consta el valor del salario mínimo sectorial de acuerdo a las funciones que desempeñan.

Beneficios Sociales e Indemnización: El décimo tercero se calcula acumulando la doceava parte del salario durante un año; el décimo cuarto se calcula acumulando la doceava parte del Salario Básico Unificado durante un año; y la bonificación por alimentos corresponde aquellos valores designados para alimentación según como consta en el rol de pagos.

Aporte a la Seguridad Social: El aporte patronal corresponde al 12,15% del sueldo; y el fondo de reserva al 8,33% del sueldo.

Gastos de Ventas: Para la proyección de los gastos de ventas se utilizó la fórmula $(\text{Rubro} / \text{Ventas totales}) * 100\%$, es decir, el valor que se muestra en el estado base dividido para el valor de dicho año por 100%.

Gastos Generales: Para su proyección se utilizó la ecuación de $(\text{Rubro} / \text{Ventas totales}) * 100\%$. Además se reconoció y se proyectó las cuentas incobrables y la depreciación

de propiedad, planta y equipo de acuerdo a la NIC 37 Provisiones y la NIC 16 Propiedad, planta y equipo, respectivamente (revisar las partidas de activo, provisión de cuentas incobrables y depreciación acumulada).

Gastos Financieros: Para los intereses bancarios se toman los valores obtenidos de las tablas de amortización.; y para la proyección de las comisiones bancarias se hizo de la fórmula $\text{Rubro} / \text{Ventas totales} * 100\%$.

Impuesto a la Renta del Ejercicio: Se realizó la conciliación tributaria para determinar la base imponible del impuesto a la renta, haciendo uso de las tablas del impuesto a la renta para personas naturales y sucesiones indivisas del año 2022 y 2023 respectivamente; para los años del 2024 al 2026 se utiliza la tabla del año 2023.

- **Estado de Situación Financiera**

Efectivo y Equivalente al efectivo: Su monto corresponde al efectivo final obtenido en el presupuesto de efectivo anual.

Provisión de las Cuentas Incobrables: Se verificó que el saldo acumulado de la provisión de cuentas incobrables no supere el 10% de la cartera total de cuentas por cobrar del periodo; en ninguno de los años proyectados se superó dicha base por lo que el saldo de la provisión corresponde al saldo acumulado del periodo anterior más el 1% de la cartera final del periodo, procedimiento que se dispone en la Ley de Régimen Tributario Interno.

Propiedad, Planta y Equipo: Para su proyección se considera el valor de adquisición el cual se muestra en estado de Situación Financiera base.

Depreciación Acumulada de Propiedad, Planta y Equipo: Se utilizó el método de depreciación en línea recta con el valor de adquisición histórico sin valor residual considerando el tiempo de vida útil que establece la Ley de Régimen Tributario Interno para cada una de las naturales de activos fijos.

Edificios: Su periodo de depreciación inicia en el año 2022, considerando una vida útil de 20 años que representa el 5% de la depreciación deducible por año.

Muebles y enseres: Se considera una vida útil de 10 años; al iniciar la proyección el bien tiene un uso de 1 año y un 1 mes por lo que cada año se acumula el 10% de la depreciación.

Maquinaria, equipo e instalación: Se considera una vida útil de 10 años; al iniciar la proyección el bien tiene un uso de 2 años y 28 días por lo que cada año se acumula el 10% de la depreciación.

Equipo de computación y Software: El estado base considera una vida útil de 3 años de los cuales la depreciación acumulada se ha realizado durante 2 años, 2 meses y 6 días. Para inicial la proyección se revaloriza el valor de la depreciación incrementado los años de vida útil a 7, calculando el valor de ajuste por depreciación en exceso y obteniendo un nuevo valor de depreciación para los años de la proyección.

Vehículo, equipo de transporte: El estado base considera una vida útil de 5 años de los cuales la depreciación acumulada se ha realizado durante 4 años y 19 días. Para inicial la proyección se revaloriza el valor de la depreciación incrementado los años de vida útil a 10, calculando el valor de ajuste por depreciación en exceso y obteniendo un nuevo valor de depreciación para los años de la proyección.

Equipo de Oficina: Su periodo de depreciación inicia en el año 2022, considerando una vida útil de 10 años que representa el 10% de la depreciación deducible por año.

Obligaciones con el IESS: Los aportes al IESS por pagar y los fondos de reserva pagar corresponde aquellos valores que se deben pagar en los primeros 15 días del año siguiente.

Obligaciones con Empleados: Corresponde a los valores que se encuentran pendientes de pago, los cuales serán cancelados en los primeros días del año siguiente.

Obligaciones con Instituciones Financieras a Largo Plazo: Sus valores fueron tomados de las tablas de amortización recreadas de cada uno de los préstamos bajo la información proporcionada por su propietario, considerando como monto de dichos préstamos los valores restantes que se muestran en el estado de situación financiera del año 2021.

Préstamo a Terceros: Bajo la información proporcionada por su propietario se planteó una tabla de amortización de la cual se obtuvo los valores para proyectar, considerando como monto de dicho préstamo el valor restante que muestra el estado de situación financiera del año 2021.

Revalorización del Activo Fijo: está cuenta afecta al patrimonio al reconocer el ajuste por depreciación en exceso, el caso de la depreciación de equipo de computación y Software, y vehículo, equipo de transporte.

PUNTO DE EQUILIBRIO

Tabla 83

Costos Fijos y Variables empresa AUTO SHOPPING, año 2022

CUENTA	VALOR 2022	COSTO	
		FIJO	VARIABLES
INGRESOS POR ACTIVIDADES ORDINARIAS	1.480.963,48		
COSTOS DIRECTOS			
COSTOS DE VENTAS	1.083.591,57		1.083.591,57
GASTOS DE PERSONAL			
Sueldos y salarios	57.434,52	57.434,52	
Beneficios sociales e indemnizaciones	13.941,27	13.941,27	
Aportes a la seguridad social	11.762,59	11.762,59	
GASTO DE VENTAS			
Mantenimiento y reparación	68.072,85		68.072,85
Combustibles	1.512,54		1.512,54
Promoción y publicidad	300,07	300,07	
Suministros y materiales	13.851,03		13.851,03
Transporte	10.335,74		10.335,74
Gastos de viaje	149,91		149,91
Otras pérdidas	616,64		616,64
GASTOS GENERALES			
Gastos de gestión	425,16		425,16
Impuestos, contribuciones y otros	352,80		352,80
Servicios públicos	2.745,05		2.745,05
Pagos otros servicios	352,38		352,38
Cuentas incobrables	4.054,88	4.054,88	
Depreciación propiedad, planta y equipo	56.936,89	56.936,89	
GASTOS FINANCIEROS			
Intereses bancarios	27.281,68	27.281,68	
Comisiones bancarias	7.457,57		7.457,57
TOTAL DE COSTOS Y GASTOS	1.361.175,15	171.711,91	1.189.463,24

Nota. Estado de Resultados Proforma 2022, empresa AUTO SHOPPING.

Tabla 84

Punto de equilibrio año 2022

PUNTO DE EQUILIBRIO	
DATOS 2022	
Costos Variables	1.189.463,24
Costos Fijos	171.711,91
Costos Totales	1.361.175,15
Ventas Totales	1.480.963,48

Nota. Estado de Resultados Proforma 2022.

Fórmulas:

- Punto de Equilibrio de acuerdo a las Ventas

$$PE = \frac{\text{Costos fijos}}{1 - \frac{\text{Costos variables}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$PE = \frac{171.711,91}{1 - \frac{1.189.463,24}{1.480.963,48}}$$

$$PE = \frac{171.711,91}{1 - 0,8031685}$$

$$PE = 872.380,39$$

Figura 4

Punto de Equilibrio año 2022, empresa AUTO SHOPPING



Interpretación.

Los resultados del punto de equilibrio aplicado a la empresa AUTO SHOPPING durante el año 2022, exponen que la empresa requiere de ingresos de \$872.380,39 dólares, para cubrir la totalidad de los costos y gastos incurridos en el desarrollo de sus actividades. Por lo tanto, las proyecciones de los ingresos se encuentran por encima del punto de equilibrio, generando una utilidad significativa que ayuda a mantener la solidez financiera dentro del mercado para desarrollar sus operaciones.

Tabla 85*Costos Fijos y Variables empresa AUTO SHOPPING, año 2023*

CUENTA	VALOR 2023	COSTO	
		FIJO	VARIABLES
INGRESOS POR ACTIVIDADES ORDINARIAS	1.771.745,81		
COSTOS Y GASTOS			
COSTOS DIRECTOS			
COSTOS DE VENTAS	1.087.504,71		1.087.504,71
GASTOS DE PERSONAL			
Sueldos y salarios	60.734,52	60.734,52	
Beneficios sociales e indemnizaciones	14.946,27	14.946,27	
Aportes a la seguridad social	12.438,43	12.438,43	
GASTO DE VENTAS			
Mantenimiento y reparación	81.410,95		81.410,95
Combustibles	1.808,90		1.808,90
Promoción y publicidad	300,15	300,15	
Suministros y materiales	16.564,98		16.564,98
Transporte	12.360,92		12.360,92
Gastos de viaje	179,28		179,28
Otras pérdidas	737,46		737,46
GASTOS GENERALES			
Gastos de gestión	508,46		508,46
Impuestos, contribuciones y otros	421,93		421,93
Servicios públicos	3.282,91		3.282,91
Pagos otros servicios	421,43		421,43
Cuentas incobrables	4.849,39	4.849,39	
Depreciación propiedad, planta y equipo	56.936,89	56.936,89	
GASTOS FINANCIEROS			
Intereses bancarios	22.437,30	22.437,30	
Comisiones bancarias	8.918,80		8.918,80
TOTAL DE COSTOS Y GASTOS	1.386.763,67	172.642,94	1.214.120,73

Nota. Estado de Resultados Proforma 2023, empresa AUTO SHOPPING.**Tabla 86***Punto de equilibrio año 2023*

PUNTO DE EQUILIBRIO	
DATOS 2023	
Costos Variables	1.214.120,73
Costos Fijos	172.642,94
Costos Totales	1.386.763,67
Ventas Totales	1.771.745,81

Nota. Estado de Resultados Proforma 2023.

Fórmulas:

- **Punto de Equilibrio de acuerdo a las Ventas**

$$PE = \frac{\text{Costos fijos}}{1 - \frac{\text{Costos variables}}{\text{Ventas totales}}}$$

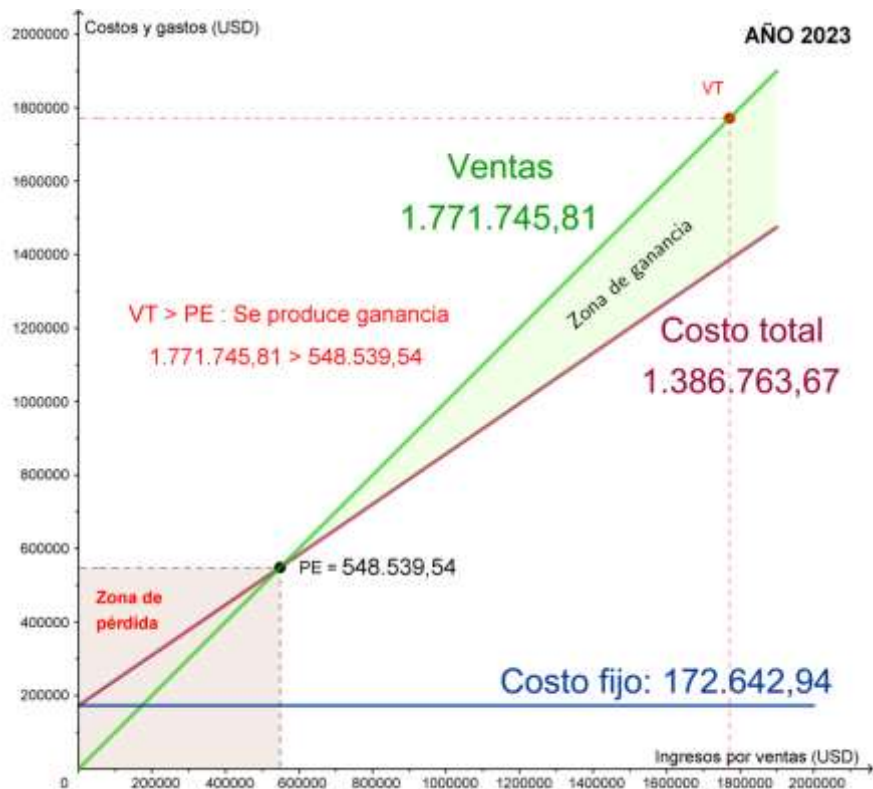
$$PE = \frac{172.642,94}{1 - \frac{1.214.120,73}{1.771.745,81}}$$

$$PE = \frac{172.642,94}{1 - 0,6852680}$$

$$PE = 548.539,54$$

Figura 5

Punto de Equilibrio año 2023, empresa AUTO SHOPPING



Interpretación.

El análisis del punto de equilibrio aplicado a la empresa AUTO SHOPPING para el año proyectado 2023, muestra que, la empresa necesitará de ingresos de \$548.539,54 dólares para cubrir la totalidad de sus costos y gastos incurridos en el desarrollo de sus actividades. En base a esto, los ingresos proyectados son superiores al punto de equilibrio, generando una utilidad significativa que ayuda a mantener la solidez financiera dentro del mercado para desarrollar sus operaciones.

Tabla 87*Costos Fijos y Variables empresa AUTO SHOPPING, año 2024*

CUENTA	VALOR 2024	COSTO	
		FIJO	VARIABLES
INGRESOS POR ACTIVIDADES ORDINARIAS	2.118.899,21		
COSTOS Y GASTOS			
COSTOS DIRECTOS			
COSTOS DE VENTAS	1.091.431,98		1.091.431,98
GASTOS DE PERSONAL			
Sueldos y salarios	60.734,52	60.734,52	
Beneficios sociales e indemnizaciones	14.946,27	14.946,27	
Aportes a la seguridad social	12.438,43	12.438,43	
GASTO DE VENTAS			
Mantenimiento y reparación	97.362,50		97.362,50
Combustibles	2.163,34		2.163,34
Promoción y publicidad	300,22	300,22	
Suministros y materiales	19.810,70		19.810,70
Transporte	14.782,90		14.782,90
Gastos de viaje	214,41		214,41
Otras pérdidas	881,96		881,96
GASTOS GENERALES			
Gastos de gestión	608,09		608,09
Impuestos, contribuciones y otros	504,60		504,60
Servicios públicos	3.926,16		3.926,16
Pagos otros servicios	504,00		504,00
Cuentas incobrables	5.799,57	5.799,57	
Depreciación propiedad, planta y equipo	56.936,89	56.936,89	
GASTOS FINANCIEROS			
Intereses bancarios	16.997,29	16.997,29	
Comisiones bancarias	10.666,34		10.666,34
TOTAL DE COSTOS Y GASTOS	1.411.010,16	168.153,19	1.242.856,97

Nota. Estado de Resultados Proforma 2024, empresa AUTO SHOPPING.**Tabla 88***Punto de equilibrio año 2024*

PUNTO DE EQUILIBRIO	
DATOS 2024	
Costos Variables	1.242.856,97
Costos Fijos	168.153,19
Costos Totales	1.411.010,16
Ventas Totales	2.118.899,21

Nota. Estado de Resultados Proforma 2024.

Fórmulas:

- **Punto de Equilibrio de acuerdo a las Ventas**

$$PE = \frac{\text{Costos fijos}}{1 - \frac{\text{Costos variables}}{\text{Ventas totales}}}$$

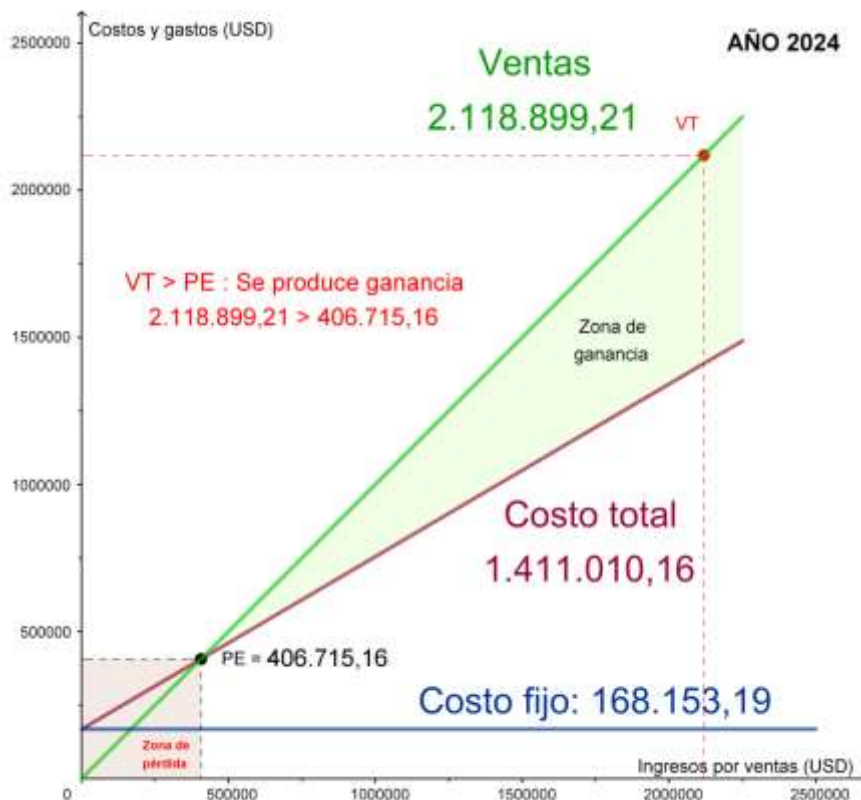
$$PE = \frac{168.153,19}{1 - \frac{1.242.856,97}{2.118.899,21}}$$

$$PE = \frac{168.153,19}{1 - 0,5865579}$$

$$PE = 406.715,16$$

Figura 6

Punto de Equilibrio año 2024, empresa AUTO SHOPPING



Interpretación.

De la aplicación del punto de equilibrio en la empresa AUTO SHOPPING en el año 2024, se obtiene como resultado que, la empresa necesita captar mayores ingresos a \$406.715,16 dólares para cubrir con la totalidad de los costos y gastos incurridos en el desarrollo de sus actividades. Por ende, los ingresos que se esperan obtener son superiores al punto de equilibrio calculado, generando una ganancia significativa para su propietario.

Tabla 89*Costos Fijos y Variables empresa AUTO SHOPPING, año 2025*

Cuenta	Valor 2025	Costo	
		Fijo	Variables
INGRESOS POR ACTIVIDADES ORDINARIAS	2.534.073,39		
COSTOS Y GASTOS			
COSTOS DIRECTOS			
COSTOS DE VENTAS	1.095.373,43		1.095.373,43
GASTOS DE PERSONAL			
Sueldos y salarios	60.734,52	60.734,52	
Beneficios sociales e indemnizaciones	14.946,27	14.946,27	
Aportes a la seguridad social	12.438,43	12.438,43	
GASTO DE VENTAS			
Mantenimiento y reparación	116.439,57		116.439,57
Combustibles	2.587,22		2.587,22
Promoción y publicidad	300,29	300,29	
Suministros y materiales	23.692,38		23.692,38
Transporte	17.679,44		17.679,44
Gastos de viaje	256,42		256,42
Otras pérdidas	1.054,77		1.054,77
GASTOS GENERALES			
Gastos de gestión	727,24		727,24
Impuestos, contribuciones y otros	603,47		603,47
Servicios públicos	4.695,45		4.695,45
Pagos otros servicios	602,76		602,76
Cuentas incobrables	6.935,93	6.935,93	
Depreciación propiedad, planta y equipo	56.936,89	56.936,89	
GASTOS FINANCIEROS			
Intereses bancarios	10.887,92	10.887,92	
Comisiones bancarias	12.756,29		12.756,29
TOTAL DE COSTOS Y GASTOS	1.439.648,67	163.180,25	1.276.468,42

Nota. Estado de Resultados Proforma 2025, empresa AUTO SHOPPING.**Tabla 90***Punto de equilibrio año 2025*

PUNTO DE EQUILIBRIO	
DATOS 2025	
Costos Variables	1.276.468,42
Costos Fijos	163.180,25
Costos Totales	1.439.648,67
Ventas Totales	2.534.073,39

Nota. Estado de Resultados Proforma 2025.

Fórmulas:

- **Punto de Equilibrio de acuerdo a las Ventas**

$$PE = \frac{\text{Costos fijos}}{1 - \frac{\text{Costos variables}}{\text{Ventas totales}}}$$

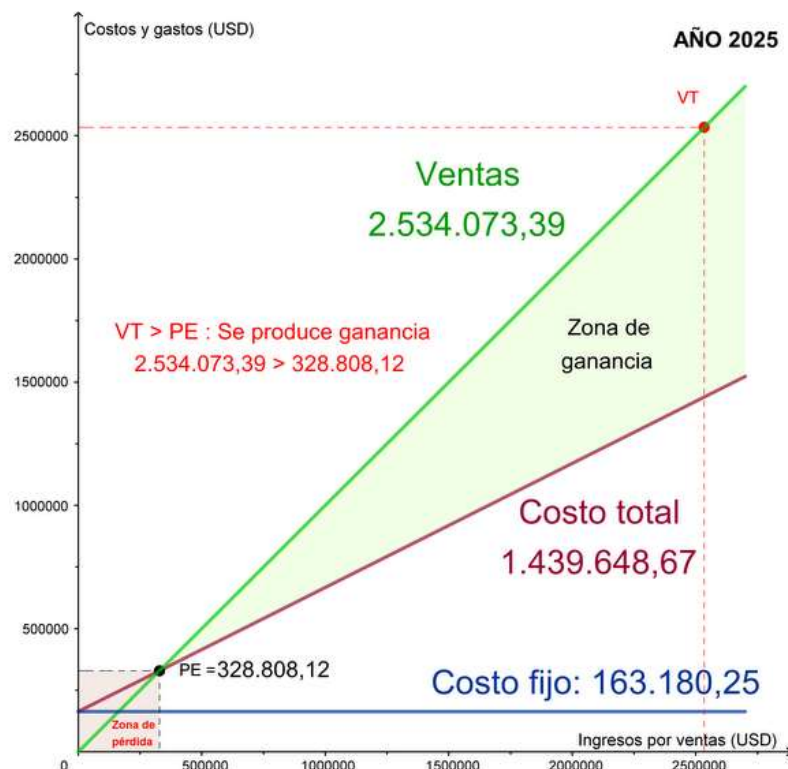
$$PE = \frac{163.180,25}{1 - \frac{1.276.468,42}{2.534.073,39}}$$

$$PE = \frac{163.180,25}{1 - 0,5037220}$$

$$PE = 328.808,12$$

Figura 7

Punto de Equilibrio año 2025, empresa AUTO SHOPPING



Interpretación.

Los resultados obtenidos del cálculo punto de equilibrio en la empresa AUTO SHOPPING para el año 2025, muestran que la empresa requiere de ingresos de \$328.808,12 dólares para cubrir la totalidad de los costos y gastos incurridos en el giro normal del negocio. Por lo tanto, los ingresos proyectados durante este año sobrepasan el punto de equilibrio calculado, generando una utilidad significativa que le permitirá mantener su estabilidad financiera y seguir desarrollando con normalidad sus operaciones de comercialización.

Tabla 91*Costos Fijos y Variables empresa AUTO SHOPPING, año 2026*

CUENTA	VALOR 2026	COSTO	
		FIJO	VARIABLES
INGRESOS POR ACTIVIDADES ORDINARIAS	3.030.596,20		
COSTOS Y GASTOS			
COSTOS DIRECTOS			
COSTOS DE VENTAS	1.099.329,12		1.099.329,12
GASTOS DE PERSONAL			
Sueldos y salarios	60.734,52	60.734,52	
Beneficios sociales e indemnizaciones	14.946,27	14.946,27	
Aportes a la seguridad social	12.438,43	12.438,43	
GASTO DE VENTAS			
Mantenimiento y reparación	139.254,58		139.254,58
Combustibles	3.094,16		3.094,16
Promoción y publicidad	300,36	300,36	
Suministros y materiales	28.334,63		28.334,63
Transporte	21.143,52		21.143,52
Gastos de viaje	306,67		306,67
Otras pérdidas	1.261,44		1.261,44
GASTOS GENERALES			
Gastos de gestión	869,73		869,73
Impuestos, contribuciones y otros	721,72		721,72
Servicios públicos	5.615,47		5.615,47
Pagos otros servicios	720,86		720,86
Cuentas incobrables	8.294,95	8.294,95	
Depreciación propiedad, planta y equipo	56.725,02	56.725,02	
GASTOS FINANCIEROS			
Intereses bancarios	4.026,21	4.026,21	
Comisiones bancarias	15.255,73		15.255,73
TOTAL DE COSTOS Y GASTOS	1.473.373,37	157.465,76	1.315.907,61

Nota. Estado de Resultados Proforma 2026, empresa AUTO SHOPPING.**Tabla 92***Punto de equilibrio año 2026*

PUNTO DE EQUILIBRIO	
DATOS 2026	
Costos Variables	1.315.907,61
Costos Fijos	157.465,76
Costos Totales	1.473.373,37
Ventas Totales	3.030.596,20

Nota. Estado de Resultados Proforma 2026.

Fórmulas:

- **Punto de Equilibrio de acuerdo a las Ventas**

$$PE = \frac{\text{Costos fijos}}{1 - \frac{\text{Costos variables}}{\text{Ventas totales}}}$$

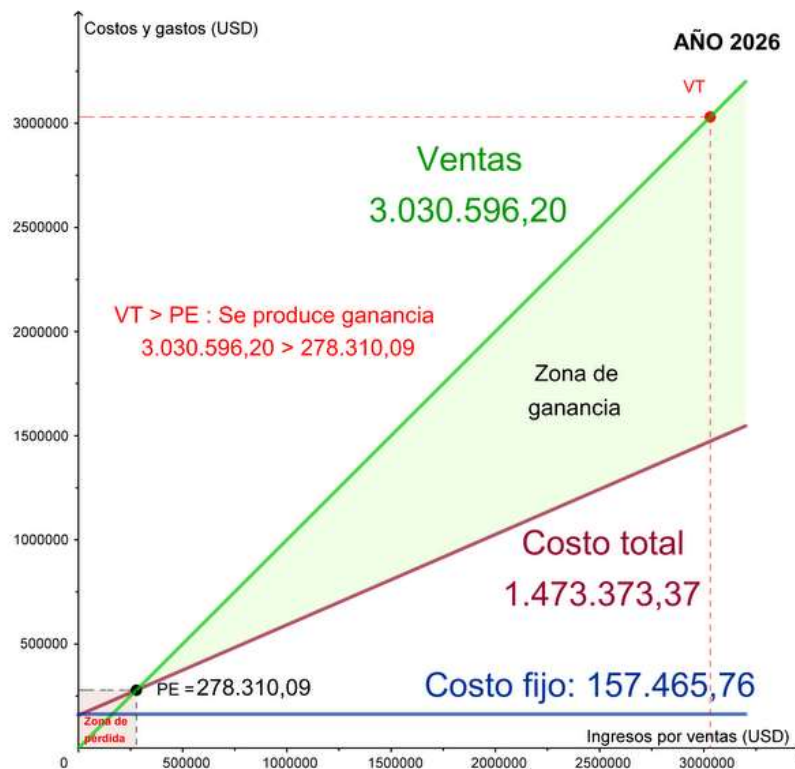
$$PE = \frac{157.465,76}{1 - \frac{1.315.907,61}{3.030.596,20}}$$

$$PE = \frac{157.465,76}{1 - 0,4342075}$$

$$PE = 278.310,09$$

Figura 8

Punto de Equilibrio año 2026, empresa AUTO SHOPPING



Interpretación.

El análisis del punto de equilibrio aplicado a la empresa AUTO SHOPPING para el año proyectado 2026, muestra que, la empresa necesitará obtener ingresos por sus ventas de \$278.310,09 dólares para llegar a cubrir la totalidad de los costos y gastos incurridos en el desarrollo de sus actividades. En base a esto, los ingresos proyectados son superiores al punto de equilibrio, generando una utilidad significativa que ayuda a mantener la solidez financiera dentro del mercado para desarrollar sus operaciones.

7. Discusión

La empresa AUTO SHOPPING dedicada a la compra y venta al por menor de todo tipo de partes, componentes, suministros, herramientas y accesorios para vehículos automotores, mediante diálogos constantes con su propietario se determinó que, existen falencia para conocer su posición económica y financiera por la carencia de un diagnóstico financiero que englobe temas de liquidez, actividad, endeudamiento y rentabilidad durante el año 2021; así como también, que sus decisiones se basan en proyecciones y deducciones empíricas sobre los flujos del efectivo, que comprende sus ingresos, costos y gastos, alejándola de un estado adecuado de competitividad.

A fin de mejorar lo expuesto anteriormente, se realizó un diagnóstico financiero al año 2021 de la empresa, en el cual se logra identificar que, dentro de su estructura financiera el activo corriente representa el 59,92% de la captación de recursos invertidos, y que el pasivo total representa el 91,52% de la relación con el activo total; la aplicación de los indicadores financieros evidenció problemas para contar con efectivo líquido, como consecuencia de la baja rotar del inventario y la lenta recuperar la cartera de crédito, por lo tanto, con la elaboración de la matriz FODA se plantea el aprovechamiento de plataformas digitales para la creación de una tienda online que permita incrementar el alcance del mercado con la misma infraestructura e inventarios, logrando incrementar las ventas y manteniendo los costos de ventas y los gastos.

Bajo este nuevo enfoque y con la aplicación cabal de políticas administrativas y financieras reestructuradas, se desarrolla la planeación financiera con base en los historiales de ventas y compras para elaborar los pronósticos de ventas y compras, mismo que permiten la generación de los flujos de entradas y salidas del efectivo para determinar el presupuesto de efectivo y el flujo de caja, y posteriormente obtener los estados financieros proforma para los periodos de proyección, en los cuales queda demostrado la efectividad de la estrategia ya que durante período 2022-2026 se obtiene un total \$2.139.426,58 en utilidades, cuya afectación se observa en la cuenta del efectivo y equivalentes del efectivo, consiguiendo que el capital del propietario incremente al contar con un total de \$5.036.085,94 en excedentes de efectivo y cuyo destino es el flujo interno de la empresa, permitiéndole mejorar su ratio de apalancamiento total al incrementar el patrimonio y disminuir la participación del pasivo en la estructura económica de la empresa.

8. Conclusiones

Con el desarrollo del trabajo de titulación se concluye que:

- Los resultados del diagnóstico financiero indican una situación económica y financiera desfavorable para la empresa, ya que la mayor parte de sus recursos se encuentran invertidos en el activo corriente, específicamente en el Inventario con un valor de \$975.719,56 que representa un 69,92% y en los Activos Financieros con un valor de \$313.670,04 que equivale al 22,48% del total de dicho grupo, mientras que sus Cuentas y Documentos por pagar presenta un monto de \$665.280,14 que equivale al 96,07% del pasivo corriente, determinando dificultad para generar efectivo debido a la existencia de problemas para rotar el inventario y la recuperación de la cartera; situación que genera retrasos en la cancelación de las obligaciones y un desbalance entre pasivo y patrimonio como fuentes de financiamiento, evidenciando una errada organización interna.
- Para elaborar el presupuesto de efectivo y el flujo de caja durante los años de proyección, es necesario desarrollar los programas de entradas y salidas de efectivo mediante los pronósticos de ventas y compras a fin de controlar dichos flujos, bajo esta percepción se estima que la empresa contará con excedentes de efectivo que crecerán de manera proporcional a sus ventas llegando alcanzar un valor de total de \$5.036.085,94 y flujo neto total de \$5.363.785,99.
- Los Estados Financieros Proforma muestran la modificación benéfica que podría llegar a suceder si se considera la estrategia, dado a que dentro de los estados de resultados proforma se observan utilidades durante los cinco periodos de la planeación financiera, reconociéndose los gastos por depreciación de propiedad, planta y equipo y las cuentas incobrables tal como lo establecen la NIC 16 y la NIC 37, así como también se mantiene un crecimiento moderado de los costos y gastos; por otro lado, la estructura del estado de situación financiera proforma muestra el incremento del patrimonio como fuente de financiamiento del activo, disminuyendo la dependencia de dinero de terceros en las operaciones de la empresa.
- El presente trabajo busca mejorar los niveles de captación del efectivo a través de la adopción de una estrategia basada en el diseño y la creación de una tienda online, misma que conlleva a la aplicación de políticas administrativas y financieras adecuadas para que desde esta manera ampliar el alcance dentro del mercado y aprovechar el auge del parque automotor sin necesidad de incrementar su capacidad operativa.

9. Recomendaciones

Con base a las conclusiones establecidas se propone las siguientes recomendaciones al propietario de la empresa:

- Realizar diagnósticos financieros periódicamente, con la finalidad de mejorar el control de la administración de la empresa, ya a que a través de la emisión de informes permite conocer la situación financiera–económica real en la se encuentra, abarcando temas de liquidez, actividad, endeudamiento y rentabilidad, así como también sobre el entorno interno y externo que la rodea, proponiendo siempre alternativas de solución a los problemas encontrados para la toma decisiones acertadas.
- Considerar la información que proporciona tanto el presupuesto de efectivo como el flujo de caja, pues que estiman los futuros ingresos y salidas de efectivo por el desarrollo normal de sus operaciones bajo políticas financieras adecuadas, además de mostrar en todos los años de proyección excedentes de efectivo que podrán ser invertidos a fin de disminuir la necesidad de financiamiento y fortalecer la sostenibilidad financiera.
- Tomar en cuenta los estados financieros proforma presentados, dado a que recolectan los resultados benéficos de la puesta en marcha de la estrategia, para cumplir con el objetivo de maximizar la captación de efectivo a través del incremento de las ventas, y la toma de decisiones correctas.
- Usar las plataformas digitales para diseñar e implementar la tienda online, que permita reducir los tiempo de permanencia del inventario en perchas y bodega, con la aplicación de políticas administrativas y financieras eficientes que ayuden a la recuperación de su inversión, buscando constantemente incrementar los niveles de efectivo.

10. Bibliografía

- Arguello Pazmiño, A. M., Llumiguano Poma, M. E., Gavilánez Cárdenas, C. V., & Torres Ordoñez, L. H. (2020). *Administración de Empresas. Elementos Básicos*. Bolívar: Infinite Study.
- Baena Toro, D. (2014). *Análisis financiero: Enfoque y proyecciones financieras*. Colombia: Eco Ediciones.
- Besley, S., & Brigham, E. (2016). *Fundamentos de la Administración Financiera*. México: Cengage Learning Editores S.A de C.V.
- Blandez Ricalde, M. d. (2020). *Proceso Administrativo*. México: Editorial Digital UNID.
- Bueno Blanco, R., Ramos Sámano, M., & Berrelleza Gaxiola, C. F. (2018). *Elementos Básicos de la Administración*. México.
- Carrasco Fernández, S. (2017). *Servicios de Atención Comercial*. España: Ediciones Paraninfo S.A.
- Cartuche Durán, M. d. (2016). *Planeación Financiera al Comercial el Palacio Del Niño de la Ciudad de Loja, Período 2016 - 2020 [Tesis de Grado, Universidad Nacional de Loja]*.
- Castrillón Ortega, A. M. (2014). *Fundamentos Generales de la Administración*. Medellín: Centro Editorial Esumer.
- Chagolla Farías, M. A., Campos Delgado, P., & González Santoyo, F. (2017). El Presupuesto de Efectivo en las Pymes. *Revista del Claustro de Profesores de la Facultad de Contaduría y Ciencias Administrativas de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo*.
- Codina Jiménez, A. (2011). Diferencias en el uso del FODA Causas y Sugerencias. *Revista Ciencias Estratégicas*.
- Córdova Padilla, M. (2014). *Análisis Financiero*. Bogotá: Eco Ediciones.
- David, Fred R. (2013). *Conceptos de administración estratégica*. México: Pearson Educación.
- Díaz, M. C., Parra, R., & López, L. M. (2012). *Presupuestos Enfoque para la Planeación Financiera*. Colombia: Pearson Educación.

- Enrique, L. (2015). *Administración: Fundamentos del Proceso Administrativo*. Buenos Aires: Cengage Learning.
- Espejo Jaramillo, L., & López, G. (2018). *Contabilidad General. Enfoque con Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF)*. Loja: Ediloja Cía. Ltda.
- Estupiñán Gaitán, R. (2020). *Análisis Financiero y de Gestión*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- García Pardo, E. (2020). *Empresa y administración*. España: Paraninfo.
- Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2016). *Principios de Administración Financiera*. México: Pearson Educación.
- Gobierno de la República del Ecuador. (2018). *Reglamento de Inversiones del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones*.
- Godas, L. (2007). La distribución: comercio mayorista y minorista. Instrumentos para el diseño de estrategias de marketing en la oficina de farmacia VIII. *Offarm: farmacia y sociedad*, 26(3), pp. 110-114.
- Gutiérrez González, D. F., & Gutiérrez, J. (2018). *Planeación Financiera y Gestión del Valor*. Bogotá: Eco Ediciones.
- IFRS Foundation. (2018). *NIC 1 Presentación de los estados financieros*.
- IFRS Foundation. (2018). *NIC 7 Estado de flujo de efectivo*.
- Jaramillo, F. (2009). *Cómo hacer Análisis Financiero*. Bogotá: Editorial Alfaomega.
- Loayza Asanza, K. E. (2021). *Planeación financiera en la “Distribuidora Ariza” del cantón Pasaje, provincia del Oro, período 2021-2025 [Tesis de Grado, Universidad Nacional de Loja]*.
- Luna González, A. C. (2015). *Proceso Administrativo*. México: Grupo Editorial Patria, S.A. DE C.V.
- Marco, F., & Loguzzo, H. A. (2016). *Introducción a la Gestión y Administración en las Organizaciones*. Argentina: Universidad Nacional Arturo Jauretche.
- Mejía Cabrera, Y. I. (2021). *Diagnóstico y Planeación Financiera a la Empresa Constructora “VIPACAS CÍA. LTDA” de la ciudad de Loja, período 2019-2023 [Tesis de Grado, Universidad Nacional de Loja]*.

- Mendoza Roca, C., & Ortiz, O. (2016). *Contabilidad Financiera para Contaduría y Administración*. Barranquilla: Editorial Universidad del Norte. Colombia ECOE.
- Mires Hurtado, D. (2018). *Planeación financiera y su influencia en la rentabilidad de la empresa comercial Dent Import S.A del Distrito Lince*. Lima: Universidad Peruana de las Américas.
- Molinillo Jiménez S. (2014). *Distribución comercial aplicada*. Madrid: Esic Editorial.
- Mondragón Puerto, D. (2017). *Administración de Empresas*. Bogotá: Fundación Universitaria del Área Andina.
- Morales Castro, A., & Morales Castro, J. A. (2014). *Planeación Financiera*. México: Grupo Editorial Patria, S.A. DE C.V.
- Münch Lourdes. (2010). *Administración, Gestión Organizacional, Enfoques y Proceso administrativo*. México: Pearson Educación.
- Olades Ramos, M. T. (2018). *Administración del Diseño*. México: Universidad Autónoma Metropolitana.
- Ortiz Anaya, H. (2018). *Análisis Financiero Aplicado, Bajo NIIF*. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.
- Pérez Barbeito, J. (2020). *Como Hacer un Diagnóstico Financiero*. Chile: Universidad de Santiago de Chile.
- Plata Cano, C. A. (2017). *La Administración y el Proceso Administrativo*. Bogotá.
- Ponce Talacón, H. (2007). La matriz foda: alternativa de diagnóstico y determinación de estrategias de intervención en diversas. *Enseñanza e Investigación en Psicología*.
- Pozo, G. Q., & Palacios Ramírez, P. (2020). Importancia de la implementación de manuales de funciones en empresas. *Revista de Investigación Formativa: Innovación y Aplicaciones Técnico-Tecnológicas*.
- Puente Riofrío, M. I., Viñán Villagrán, J. A., & Aguilar Poaquiza, J. B. (2017). *Planeación Financiera y Presupuestaria*. Chimborazo: Editorial Politécnica ESPOCH.
- Rivadeneira Unda, M. (2014). *La Elaboración de Presupuestos en Empresas Manufactureras*.

España: Fundación Universitaria Andaluza Inca Garcilaso.

Sánchez Huerta, D. (2020). *Análisis FODA o DAFO*. Madrid: Bubok Publishing S.L.

Stanton, W. J., Etzel, M. J., & Walker, B. J. (2006). *Fundamentos de Marketing*. Estados Unidos: Editorial McGraw-Hill.

Tello Ayala, I. A., Tul Tipantuña, L. M., Vaca Zarate, A. G., & Villavicencio Armijos, N. E. (2018). *Contabilidad General*. Guayaquil: Ediciones Grupo Compás.

Zapata Sánchez, P. (2017). *Contabilidad General. Con base en Normas Internacionales de Información Financiera*. Bogotá: Alfaomega Colombia SA.

11. Anexos

Anexo 1. Estados Financieros Empresa AUTO SHOPPING

ECHEVERRIA CUADROS JUAN ANDRES

JOSE FELIX 15-48 SUCRE Y 18 NOVIEMBRE

RUC: 1102813506001

BALANCE GENERAL

DESDE 01/01/2020 - HASTA 31/12/2020

Pag. 1 de 3

Código	Cuenta	Subtotales	Totales
1	ACTIVOS		2.226.283,42
1.1	ACTIVO CORRIENTE		1.446.592,25
1.1.01	CAJA BANCOS	22.486,39	
1.1.01.02	BANCOS	22.486,39	
1.1.01.02.01	BANCO CTA. CTE. 2900215534	21.006,29	
1.1.01.02.04	BANCO BOLIVARIANO CTA. CTE. 1405003364	128,43	
1.1.01.02.05	BANCO SOLIDARIO 2627000320218	265,53	
1.1.01.02.06	BANCO DE GUAYAQUIL 23601320	0,14	
1.1.01.02.07	BANCO INTERNACIONAL CTA CTE 8500604065	0,01	
1.1.01.02.09	BANCO PICHINCHA CTA. CTE. 3099383904 v	975,72	
1.1.01.02.10	BANCO CTA. CTE. BANCO DE PACIFICO 08035199	110,28	
1.1.02	INVERSIONES CORRIENTES	26.445,00	
1.1.02.01	INVERSIONES CORRIENTES	26.445,00	
1.1.02.01.01	INVERSIONES EN BANCOS	26.445,00	
1.1.03	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	606.441,69	
1.1.03.02	CUENTAS X COBRAR CUENTES NO RELACIONADOS	630.830,73	
1.1.03.02.01	CUENTAS X COBRAR CUENTES NO RELACIONADOS	219.120,75	
1.1.03.02.02	CHEQUES RECIBIDOS X COBRAR CLIENT. NO RELAC.	31.236,28	
1.1.03.02.03	CUENTAS X COBRAR TARJETAS DE CREDITO	38.991,40	
1.1.03.02.04	CUENTAS X COBRAR CUENTES AÑOS ANTERIORES	335.237,60	
1.1.03.02.05	SALDOS POR LIQUIDAR TARJETAS DE CRÉDITO	6.244,70	
1.1.03.03	(-) PROVISION CUENTAS INCOBRABLES	- 24.389,04	
1.1.03.03.01	(-) PROVISION CUENTAS INCOBRABLES	- 24.389,04	
1.1.04	OTRAS CUENTAS POR COBRAR	1.041,97	
1.1.04.02	OTRAS CTAS. X COBRAR NO RELACIONADOS	1.041,97	
1.1.04.02.01	PRESTAMOS A EMPLEADOS	304,13	
1.1.04.02.04	OTRAS CUENTAS POR COBRAR NO RELAC.	31,38	
1.1.04.02.05	CUENTAS POR COBRAR NC COMPRAS	706,46	
1.1.05	CREDITO TRIBUTARIO	30.630,76	
1.1.05.01	CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMP. (IVA)	8.665,85	
1.1.05.01.02	CREDITO TRIBUTARIO IVA RETENCIONES 617	8.665,85	
1.1.05.02	CREDITO TRIBUTARIO IMPUESTO A LA RENTA	21.964,91	
1.1.05.02.01	CREDITO TRIBUTARIO I.R. AÑOS ANTERIORES	21.964,91	
1.1.06	IMPUESTOS A FAVOR DE LA EMPRESA AÑO ACTUAL	7.356,21	
1.1.06.03	RETENCIONES AL IMPUESTO A LA RENTA EN VENTAS	7.356,21	
1.1.06.03.01	RETENCIONES RECIBIDAS EN VENTAS DEL I.R.	7.356,21	
1.1.07	INVENTARIOS	752.190,24	
1.1.07.01	INVENTARIOS DE MERCADERIAS EN ALMACEN	752.190,24	
1.1.07.01.01	INV. DE MERCADERIAS EN ALMACEN 12%	610.292,85	
1.1.07.01.02	INV. DE MERCADERIAS EN ALMACEN 0%	141.897,38	
1.2	ACTIVO FIJO		752.460,16
1.2.01	ACTIVO FIJO DEPRECIABLE	752.460,16	
1.2.01.01	ACTIVO FIJO DEPRECIABLE	888.694,44	
1.2.01.01.01	EDIFICIOS	667.151,53	
1.2.01.01.02	MUEBLES Y ENSERES	16.077,89	
1.2.01.01.03	MAQUINARIA, EQUIPO E INSTALACION	46.694,51	
1.2.01.01.04	EQUIPO DE COMPUTACION Y SOFTWARE	10.535,81	
1.2.01.01.05	VEHICULOS, EQUIPO DE TRANSPORTE	147.599,76	
1.2.01.01.07	EQUIPOS DE OFICINA	634,94	
1.2.01.02	(-)DEPRECIACION ACUMULADA ACTIVO FIJO	- 136.234,28	
1.2.01.02.02	DEPRECIACION DE MUEBLES Y ENSERES	- 1.784,60	

Código	Cuenta	Subtotales	Totales
1.2.01.02.03	DEPRECIACION MAQUINARIA, EQUIPO E INSTALACION	- 9.263,05	
1.2.01.02.04	DEPRECIACION DE EQ. DE COMP. Y SOFTWARE	- 6.553,84	
1.2.01.02.05	DEPRECIACION DE VEHICULOS, EQ. DE TRANSP.	- 118.632,80	
1.3	ACTIVO FIJO DIFERIDO		27.231,01
1.3.02	OTROS ACTIVOS DIFERIDOS	27.231,01	
1.3.02.01	OTROS ACTIVOS DIFERIDOS	27.231,01	
1.3.02.01.01	ANTICIPOS A PROVEEDORES	27.231,01	
	TOTAL ACTIVOS:		2.226.283,42
2	PASIVO		1.784.604,15
2.1	PASIVO CORRIENTE		992.154,99
2.1.01	CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES	963.529,61	
2.1.01.02	CUENTAS X PAGAR PROVEEDORES NO RELACIONADOS	963.529,61	
2.1.01.02.01	CUENTAS X PAGAR PROV. NO RELACIONADOS	403.840,78	
2.1.01.02.02	CHEQUES ENTREGADOS X PAGAR PROV.	559.688,84	
2.1.04	OTRAS CUENTAS POR PAGAR NO RELACIONADAS	1.434,69	
2.1.04.01	OTRAS CUENTAS POR PAGAR NO RELACIONADAS	1.434,69	
2.1.04.01.01	OTRAS CUENTAS POR PAGAR NO RELACIONADAS	31,56	
2.1.04.01.03	CUENTAS POR PAGAR NC VENTAS	1.403,13	
2.1.07	OBLIGACIONES EMITIDAS A CORTO PLAZO	27.190,69	
2.1.07.01	RETENCIONES EN LA FUENTE POR PAGAR	4.013,87	
2.1.07.01.01	RETENCION 1% I.R X PAGAR	3,30	
2.1.07.01.06	RETENCION 1.75% I.R X PAGAR	3.812,61	
2.1.07.01.07	RETENCION 2.75% IR X PAGAR	197,97	
2.1.07.02	RETENCIONES I.V.A. POR PAGAR	2.127,03	
2.1.07.02.01	RETENCIONES 30% I.V.A POR COMP. DE BIENES X PAGAR	1.714,12	
2.1.07.02.02	RETENCIONES 70% I.V.A POR PREST. DE SERVICIOS X PA	412,91	
2.1.07.03	I.V.A. VENTAS	17.457,58	
2.1.07.03.01	I.V.A VENTAS 12%	17.457,58	
2.1.07.04	OBLIGACIONES CON EL IESS	1.142,19	
2.1.07.04.01	APORTE IESS POR PAGAR	1.081,97	
2.1.07.04.02	FONDOS DE RESERVA POR PAGAR	60,22	
2.1.07.05	OBLIGACIONES CON EMPLEADOS	2.450,01	
2.1.07.05.01	SUELDO UNIFICADO POR PAGAR	2.450,01	
2.2	PASIVO LARGO PLAZO		576.929,64
2.2.02	OBLIGACIONES CON INST. FINANCIERAS LARGO PLAZO	332.805,16	
2.2.02.01	OBLIGACIONES CON INST. FINANCIERAS LARGO PLAZO	332.805,16	
2.2.02.01.01	OBLIGACIONES POR P. L/P 1010205698	37.380,56	
2.2.02.01.02	OBLIGACIONES POR P. L/P P#P40246267	88.150,00	
2.2.02.01.03	OBLIGACIONES POR P. L/P P#1010199237	157.870,25	
2.2.02.01.04	OBLIGACIONES POR P. L/P P#1010217511	49.404,35	
2.2.03	PRESTAMOS A LARGO PLAZO DE ACCIONISTAS	244.124,48	
2.2.03.01	PRESTAMOS A LARGO PLAZO DE ACCIONISTAS	244.124,48	
2.2.03.01.01	PRESTAMOS A LARGO PLAZO SRA NINA CUEVA DE ECHEVERR	244.124,48	
2.3	PASIVO DIFERIDO		215.519,53
2.3.01	ANTICIPO DE CLIENTES	215.519,53	
2.3.01.01	ANTICIPO DE CLIENTES RECIBIDOS	215.519,53	
2.3.01.01.01	ANTICIPO DE CLIENTES RECIBIDOS	111.418,37	
2.3.01.01.03	DEPOSITOS POR IDENTIFICAR	104.101,16	
	TOTAL PASIVOS:		1.784.604,15
3	PATRIMONIO		194.299,83
3.1	CAPITAL		194.981,64
3.1.01	CAPITAL	194.981,64	
3.1.01.01	CAPITAL SUSCRITO Y/O ASIGNADO	194.981,64	
3.1.01.01.01	CAPITAL SUSCRITO Y/O ASIGNADO	194.981,64	
3.3	RESULTADOS	-	681,80

Código	Cuenta	Subtotales	Totales
3.3.01.01.01	UTILIDADES NO DISTRIBUIDAS DE EJERCICIOS ANTERIORE	291.870,36	
3.3.01.02	(-) PERDIDA ACUMULADA DE EJERCICIOS ANTERIORES	- 44.490,93	
3.3.01.02.01	(-) PERDIDA ACUMULADA DE EJERCICIOS ANTERIORES	- 44.490,93	
3.3.02	UTILIDADES DEL EJECICIO ACTUAL	- 681,80	
3.3.02.01	UTILIDADES DEL EJECICIO ACTUAL	- 681,80	
3.3.02.01.01	UTILIDAD O PERDIDA DEL EJECICIO ACTUAL	- 681,80	
TOTAL PATRIMONIO			194.299,83
TOTAL PATRIMONIO Y PASIVO			1.978.903,99


 GERENTE
 JUAN A. ECHEVERRÍA CUADROS


 CONTADOR(A)
 MG. EVELIN TORRES

ECHEVERRIA CUADROS JUAN ANDRES

JOSE FELIX 15-48 SUCRE Y 18 NOVIEMBRE

RUC: 1102813506001

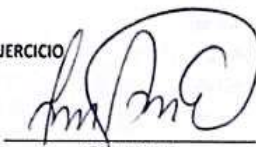
BALANCE DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

DESDE 01/01/2020 - HASTA 31/12/2020

Pag. 1 de 2

Código	Cuenta	Subtotales	Totales
4	INGRESOS		1.132.872,78
4.1	VENTAS		1.129.205,05
4.1.01	VENTAS	1.129.205,05	
4.1.01.01	VENTAS NETAS	1.159.808,64	
4.1.01.01.01	VENTAS DE BIENES	1.134.747,59	
4.1.01.01.02	VENTAS DE SERVICIOS	25.061,05	
4.1.01.02	(-) DEVOLUCIONES EN VENTAS	- 29.792,37	
4.1.01.02.01	(-) DEVOLUCIONES EN VENTAS	- 29.792,37	
4.1.01.03	(-) DESCUENTOS EN VENTAS	- 811,22	
4.1.01.03.01	(-) DESCUENTO EN VENTAS	- 811,22	
4.2	INGRESOS GRAVADOS		3.667,73
4.2.01	RENDIMIENTOS FINANCIEROS	3.667,73	
4.2.01.01	INGRESOS POR RENDIMIENTOS FINANCIEROS	3.667,73	
4.2.01.01.04	INTERESES GANADOS X CLIENTES	3.667,73	
	TOTAL INGRESOS		1.132.872,78
5	COSTOS Y GASTOS		1.133.554,58
5.1	COSTOS DIRECTOS		917.869,60
5.1.01	COSTOS	917.869,60	
5.1.01.01	COSTOS DE VENTAS	917.869,60	
5.1.01.01.01	COSTO DE VENTA	939.292,32	
5.1.01.01.02	(-) DESCUENTOS EN COMPRAS	- 21.422,72	
5.2	GASTOS		215.684,98
5.2.01	GASTOS DE PERSONAL	55.356,65	
5.2.01.01	SUELDOS Y SALARIOS	38.914,94	
5.2.01.01.01	SUELDOS PERSONAL	38.914,94	
5.2.01.02	BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	9.392,36	
5.2.01.02.03	DECIMO TERCER SUELDO	3.175,58	
5.2.01.02.04	DECIMO CUARTO SUELDO	2.754,18	
5.2.01.02.05	VACACIONES	187,76	
5.2.01.02.06	BONIFICACION POR ALIMENTACION	2.081,22	
5.2.01.02.08	BONIFICACION E INDEMNIZACIONES EMPLEADOS	1.193,62	
5.2.01.03	APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL	7.049,35	
5.2.01.03.01	APORTE PATRONAL	5.182,39	
5.2.01.03.02	FONDOS DE RESERVA	1.866,96	
5.2.02	GASTO DE VENTAS	112.204,55	
5.2.02.03	MANTENIMIENTO Y REPARACION	61.665,70	
5.2.02.03.01	MANTENIMIENTO A OFICINAS	16.436,96	
5.2.02.03.02	MANTENIMIENTO Y REP. DE EQUIPO DE COMP.	133,11	
5.2.02.03.04	MANTENIMIENTO Y REPARACION DE MUEBLES	4.376,55	
5.2.02.03.05	MANTENIMIENTO E INSTALACIONES ELECTRICAS	20.520,47	
5.2.02.03.06	MANTENIMIENTO Y REP. MAQUINARIA Y EQ. DE OF.	54,30	
5.2.02.03.07	MANTENIMIENTO Y REP. TRAILER	20.144,31	
5.2.02.04	COMBUSTIBLES	1.428,69	
5.2.02.04.01	COMBUSTIBLES	1.369,45	
5.2.02.04.02	ACEITES, LUBRICANTES, ADITIVOS, OTROS	59,24	
5.2.02.05	PROMOCION Y PUBLICIDAD	754,00	

Código	Cuenta	Subtotales	Totales
5.2.02.05.04	PROMOCION Y PUBLICIDAD EN OTROS	754,00	
5.2.02.06	SUMINISTRO Y MATERIALES	36.388,35	
5.2.02.06.01	SUMINISTROS DE LIMPIEZA	304,06	
5.2.02.06.02	SUMINISTROS Y MATERIAL DE OFICINA	656,59	
5.2.02.06.06	MATERIAES DE COMPUTACION	66,90	
5.2.02.06.07	MATERIAL ELECTRICO	5.128,88	
5.2.02.06.08	REPUESTOS Y ACCESORIOS	30.231,92	
5.2.02.07	TRANSPORTE	11.147,01	
5.2.02.07.01	TRANSPORTE	4.627,37	
5.2.02.07.02	MENSAJERÍA Y CURIER	1.266,35	
5.2.02.07.03	PEAJES	1,76	
5.2.02.07.04	ECOVALOR	5.251,53	
5.2.02.08	GASTOS DE VIAJE	224,24	
5.2.02.08.03	ALIMENTACION PERSONAL VIAJES	224,24	
5.2.02.10	OTRAS PERDIDAS	596,56	
5.2.02.10.01	DIFERENCIA DE IVA	-0,06	
5.2.02.10.04	IVA QUE SE CARGA AL COSTO O GASTO	579,76	
5.2.02.10.05	INTERESES Y MULTAS SRI	16,86	
5.2.03	GASTOS GENERALES		7.211,01
5.2.03.01	SEGUROS Y REASEGUROS	4,76	
5.2.03.01.02	SEGURO DE TRANSPORTE	4,76	
5.2.03.02	GASTOS DE GESTION	656,74	
5.2.03.02.01	GASTO E AGASAJOS AL PERSONAL	423,98	
5.2.03.02.02	GASTOS DE AGAZAJOS A CLIENTES	222,67	
5.2.03.02.03	GASTO E AGASAJOS A LOS SOCIOS	10,08	
5.2.03.03	IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	344,05	
5.2.03.03.03	CAMARA DE COMERCIO	84,62	
5.2.03.03.04	NOTARIOS, REGISTRADORES Y MERCANTILES	216,85	
5.2.03.03.05	IMPUESTOS DE RODAJE, AMBIENTAL, FISCALES	42,58	
5.2.03.06	SERVICIOS PUBLICOS	3.261,80	
5.2.03.06.01	LUZ ELECTRICA	719,10	
5.2.03.06.03	TELEFONO	1.684,48	
5.2.03.06.04	INTERNET	858,22	
5.2.03.07	PAGOS OTROS SERVICIOS	2.888,23	
5.2.03.07.05	REEMBOLSO DE GASTOS	876,93	
5.2.03.07.06	GASTOS DE ALIMENTACION PERSONAL	294,65	
5.2.03.07.08	RECARGOS ICE	3,72	
5.2.03.07.13	MANTENIMIENTO DE SOFTWARE	1.712,93	
5.2.03.08	PAGOS POR OTROS BIENES	55,43	
5.2.03.08.01	UNIFORME DEL PERSONAL	55,43	
5.2.04	GASTOS FINANCIEROS		40.912,78
5.2.04.01	INTERESES BANCARIOS	30.576,43	
5.2.04.01.01	INTERESES BANCARIAS	30.576,43	
5.2.04.02	COMISIONES BANCARIAS	10.336,35	
5.2.04.02.01	COMISIONES BANCARIAS	2.795,43	
5.2.04.02.02	COMISION CHEQUES PROTESTADOS	83,62	
5.2.04.02.03	COMISION TARJETAS DE CREDITO	7.457,30	
			1.133.554,58
PERDIDA / GANANCIA DEL EJERCICIO			681,80


 GERENTE
 JUAN A. ECHEVERRÍA CUADROS


 CONTADOR(A)
 MG EVELIN TORRES

ECHEVERRIA CUADROS JUAN ANDRES
 JOSE FELIX 15-48 SUCRE Y 18 DE NOVIEMBRE
 RUC: 1102813506001

BALANCE GENERAL

DESDE 01/01/2021-HASTA 31/12/2021

Pag. 1 de 2

Código	Cuenta	Subtotales	Totales
1	ACTIVO		\$ 2.329.025,64
1.1	ACTIVO CORRIENTE		\$ 1.395.567,63
1.1.01	CAJA BANCOS	\$ 37.371,20	
1.1.01.02	BANCOS	\$ 37.371,20	
1.1.01.02.01	BANCO CTA. CTE. 2900215534	\$ 34.534,23	
1.1.01.02.04	BANCO BOLIVARIANO CTA. CTE. 1405003364	\$ 143,23	
1.1.01.02.05	BANCO SOLIDARIO 2627000320218	\$ 384,21	
1.1.01.02.06	BANCO DE GUAYAQUIL 23601320	\$ 200,98	
1.1.01.02.07	BANCO INTERNACIONAL CTA. CTE. 8500604065	\$ 50,00	
1.1.01.02.09	BANCO PICHINCHA CTA. CTE. 3099383904 v	\$ 1.876,35	
1.1.01.02.10	BANCO CTA. CTE. BANCO DE PACIFICO 08035199	\$ 182,20	
1.1.02	INVERSIONES CORRIENTES	\$ 26.973,90	
1.1.02.01	INVERSIONES CORRIENTES	\$ 26.973,90	
1.1.02.01.01	INVERSIONES EN BANCOS	\$ 26.973,90	
1.1.03	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	\$ 313.670,04	
1.1.03.02	CUENTAS X COBRAR CLIENTES NO RELACIONADOS	\$ 339.054,29	
1.1.03.02.01	CUENTAS X COBRAR CLIENTES NO RELACIONADOS	\$ 66.586,94	
1.1.03.02.02	CHEQUES RECIBIDOS X COBRAR CUENT. NO RELAC	\$ 28.354,30	
1.1.03.02.03	CUENTAS X COBRAR TARJETAS DE CREDITO	\$ 13.325,00	
1.1.03.02.04	CUENTAS X COBRAR CLIENTES AÑOS ANTERIORES	\$ 225.354,30	
1.1.03.02.05	SALDOS POR LIQUIDAR TARJETAS DE CREDITO	\$ 5.433,75	
1.1.03.03	(-) PROVISION CUENTAS INCOBRABLES	\$ -25.384,25	
1.1.03.03.01	(-) PROVISION CUENTAS INCOBRABLES	\$ -25.384,25	
1.1.04	OTRAS CUENTAS POR COBRAR	\$ 825,00	
1.1.04.02	OTRAS CTAS X COBRAR NO RELACIONADOS	\$ 825,00	
1.1.04.02.01	PRESTAMOS A EMPLEADOS	\$ 200,00	
1.04.02.04	OTRAS CUENTAS POR COBRAR NO RELAC	\$ 25,00	
1.1.04.02.05	CUENTAS POR COBRAR NC COMPRAS	\$ 600,00	
1.1.05	CREDITO TRIBUTARIO	\$ 35.166,62	
1.1.05.01	CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMP (IVA)	\$ 9.582,32	
1.1.05.01.02	CREDITO TRIBUTARIO IVA RETENCIONES 617	\$ 9.582,32	
1.1.05.02	CREDITO TRIBUTARIO IMPUESTO A LA RENTA	\$ 25.584,30	
1.1.05.02.01	CREDITO TRIBUTARIO I.R AÑOS ANTERIORES	\$ 25.584,30	
1.1.06	IMPUESTOS A FAVOR DE LA EMORESA AÑO ACTUAL	\$ 5.841,31	
1.1.06.03	RETENCIONES AL IMPUESTO A LA RENTA VENTAS	\$ 5.841,31	
1.1.06.03.01	RETENCIONES RECIBIDAS EN VENTAS DEL I.R	\$ 5.841,31	
1.1.07	INVENTARIOS	\$ 975.719,56	
1.1.07.01	INVENTARIOS DE MERCADERIA EN ALMACEN	\$ 975.719,56	
1.1.07.01.01	INV DE MERCADERIAS EN ALMACEN 12%	\$ 854.365,36	
1.1.07.01.02	INV DE MERCADERIAS EN ALMACEN 0%	\$ 121.354,20	
1.2	ACTIVO FIJO		\$ 779.915,01
1.2.01	ACTIVO FIJO DEPRECIABLE	\$ 779.915,01	
1.2.01.01	ACTIVO FIJO DEPRECIABLE	\$ 915.537,30	
1.2.01.01.01	EDIFICIOS	\$ 700.509,10	
1.2.01.01.02	MUEBLES Y ENSERES	\$ 15.274,00	
1.2.01.01.03	MAQUINARIA DE COMPUTACION Y SOFTWARE	\$ 44.359,71	
1.2.01.01.04	EQUIPO DE COMPUTACION Y SOFTWARE	\$ 9.534,35	
1.2.01.01.05	VEHICULOS, EQUIPO DE TRANSPORTE	\$ 145.325,89	
1.2.01.01.07	EQUIPOS DE OFICIA	\$ 534,25	
1.2.01.02	(-) DEPRECIACION ACUMULADA ACTIVO FIJO	\$ -135.622,29	
1.2.01.02.01	DEPRECIACION DE MUEBLES Y ENSERES	\$ -1.658,60	
1.2.01.02.03	DEPRECIACION MAQUINARIA, EQUIPO E INSTALACIO	\$ -9.224,05	
1.2.01.02.04	DEPRECIACION DE EQ. DE COMP. Y SOFTWARE	\$ -6.873,84	
1.2.01.02.05	DEPRECIACION DE VEHICULOS, EQ. DE TRANSP	\$ -117.865,80	
1.3	ACTIVO FIJO DIFERIDO		\$ 153.543,00
1.3.02	OTROS ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 153.543,00	
1.3.02.01	OTROS ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 153.543,00	
1.3.02.01.01	ANTICIPOS A PROVEEDORES	\$ 153.543,00	
	TOTAL ACTIVOS		\$ 2.329.025,64

Código	Cuenta	Subtotales	Totales
2	PASIVOS		\$ 2.131.441,35
2.1	PASIVO CORRIENTE		\$ 692.484,21
2.1.01	CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES	\$ 665.280,14	
2.1.01.02	CUENTAS X PAGAR PROVEEDORES NO RELACIONAD	\$ 665.280,14	
2.1.01.02.01	CUENTAS X PAGAR PROV NO RELACIONADOS	\$ 354.845,25	
2.1.01.02.02	CHEQUES ENTREGADOS X PAGAR PROV	\$ 310.434,89	
2.1.04	OTRAS CUENTAS POR PAGAR NO RELACIONADAS	\$ 1.612,88	
2.1.04.01	OTRAS CUENTAS POR PAGAR NO RELACIONADAS	\$ 1.612,88	
2.1.04.01.01	OTRAS CUENTAS POR PAGAR NO RELACIONADAS	\$ 25,36	
2.1.04.01.03	CUENTAS POR PAGAR NO VENTAS	\$ 1.587,52	
2.1.07	OBLIGACIONES EMITIDAS A CORTO PLAZO	\$ 25.591,19	
2.1.07.01	RETENCIONES EN LA FUENTE POR PAGAR	\$ 3.652,14	
2.1.07.01.01	RETENCION 1% I.R X PAGAR	\$ 2,54	
2.1.07.01.06	RETENCION 1,75% I.R X PAGAR	\$ 3.524,25	
2.1.07.01.07	RETENCION 2,75% I.R X PAGAR	\$ 125,35	
2.1.07.02	RETENCIONES I.V.A POR PAGAR	\$ 2.390,62	
2.1.07.02.01	RETENCIONES 30% I.V.A POR COMP DE BIENES X PA	\$ 1.842,32	
2.1.07.02.01	RETENCIONES 70% I.V.A POR COMP DE BIENES X PA	\$ 548,30	
2.1.07.03	I.V.A VENTAS	\$ 15.365,85	
2.1.07.03.01	I.V.A VENTAS 12%	\$ 15.365,85	
2.1.07.04	OBLIGACIONES CON EL IEES	\$ 1.528,56	
2.1.07.04.01	APORTE IEES POR PAGAR	\$ 1.478,56	
2.1.07.04.02	FONDOS DE RESERVA POR PAGAR	\$ 50,00	
2.1.07.05	OBLIGACIONES CON EMPLEADOS	\$ 2.654,02	
2.1.07.05.01	SUELDO UNIFICADO POR PAGAR	\$ 2.654,02	
2.2	PASIVO LARGO PLAZO		\$ 453.097,52
2.2.02	OBLIGACIONES CON INST. FINANCIERAS LARGO PLAZO	\$ 253.097,52	
2.2.02.01	OBLIGACIONES CON INST. FINANCIERAS LARGO PLA	\$ 253.097,52	
2.2.02.01.01	OBLIGACIONES POR P. L/P 1010205698	\$ 25.354,25	
2.2.02.01.02	OBLIGACIONES POR P. L/P P#P40246267	\$ 65.135,02	
2.2.01.01.03	OBLIGACIONES POR P. L/P P#1010199237	\$ 132.354,25	
2.2.02.01.04	OBLIGACIONES POR P. L/P P#1010217511	\$ 30.254,00	
2.2.03	PRESTAMO A LARGO PLAZO DE ACCIONISTAS	\$ 200.000,00	
2.2.03.01	PRESTAMO A LARGO PLAZO DE ACCIONISTAS	\$ 200.000,00	
2.2.03.01.01	PRESTAMO A LARGO PLAZO SRA NINA CUEVA DE EC	\$ 200.000,00	
2.3	PASIVO DIFERIDO		\$ 985.859,62
2.3.01	ANTICIPO DE CLIENTES	\$ 985.859,62	
2.3.01.01	ANTICIPO DE CLIENTES RECIBIDOS	\$ 985.859,62	
2.3.01.01.01	ANTICIPO DE CLIENTES RECIBIDOS	\$ 782.175,39	
2.3.01.01.03	DEPOSITOS POR IDENTIFICAR	\$ 203.684,23	
	TOTAL PASIVOS		<u>\$ 2.131.441,35</u>
3	PATRIMONIO		\$ 197.584,29
3.1	CAPITAL		\$ 195.663,44
3.1.01	CAPITAL	\$ 195.663,44	
3.1.01.01	CAPITAL SUSCRITO Y/O ASIGNADO	\$ 195.663,44	
3.1.01.01.01	CAPITAL SUSCRITO Y/O ASIGNADO	\$ 195.663,44	
3.3	RESULTADOS		\$ 1.920,85
3.3.02	UTILIDADES DEL EJERCICIO ACTUAL	\$ 1.920,85	
3.3.02.01	UTILIDADES DEL EJERCICIO ACTUAL	\$ 1.920,85	
3.3.02.01.01	UTILIDAD O PERDIDA DEL EJERCICIO ACTUAL	\$ 1.920,85	
	TOTAL PATRIMONIO		<u>\$ 197.584,29</u>
	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		<u>\$ 2.329.025,64</u>

GERENTE
JUAN A. ECHEVERRÍA CADRÓN

CONTADOR(A)
MIGUELÍN TORRES

ECHEVERRIA CUADROS JUAN ANDRES
JOSE FELIX 15-48 SUCRE Y 18 DE NOVIEMBRE
RUC: 1102813506001

BALANCE DE PERDIDAS Y GANANCIAS
DESDE 01/01/2021-HASTA 31/12/2021

Pag. 1 de 2

Código	Cuenta	Subtotales	Totales
4	INGRESOS		\$ 1.240.639,67
4.1	VENTAS		\$ 1.236.076,95
4.1.01	VENTAS	\$ 1.236.076,95	
4.1.01.01	VENTAS NETAS	\$ 1.266.630,15	
4.1.01.01.01	VENTA DE BIENES	\$ 1.240.290,14	
4.1.01.01.02	VENTAS DE SERVICIOS	\$ 26.340,01	
4.1.01.02	(-) DEVOLUCION EN VENTAS	\$ -29.792,37	
4.1.01.02.01	(-) DEVOLUCION EN VENTAS	\$ -29.792,37	
4.1.01.03	(-) DESCUENTO EN VENTAS	\$ -760,83	
4.1.01.03.01	(-) DESCUENTO EN VENTAS	\$ -760,83	
4.2	INGRESOS GRAVADOS		\$ 4.562,72
4.2.01	RENDIMIENTOS FINANCIEROS	\$ 4.562,72	
4.2.01.01	INGRESOS POR RENDIMIENTOS FINANCIEROS	\$ 4.562,72	
4.2.01.01.04	INTERESES GANADOS X CLIENTES	\$ 4.562,72	
	TOTAL INGRESOS		<u>\$ 1.240.639,67</u>
5	COSTOS Y GASTOS		\$ 1.238.718,82
5.1	COSTOS DIRECTOS		\$ 1.079.692,51
5.1.01	COSTOS	\$ 1.079.692,51	
5.1.01.01	COSTOS DE VENTAS	\$ 1.079.692,51	
5.1.01.01.01	COSTOS DE VENTAS	\$ 1.103.133,71	
5.1.01.01.02	(-) DESCUENTO EN COMPRAS	\$ -23.441,20	
5.2	GASTOS		\$ 159.026,31
5.2.01	GASTOS DE PERSONAL	\$ 51.555,91	
5.2.01.01	SUELDOS Y SALARIOS	\$ 38.380,94	
5.2.01.01.01	SUELDOS PERSONAL	\$ 38.380,94	
5.2.01.02	BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	\$ 7.193,62	
5.2.01.02.03	DECIMO TERCER SUELDO	\$ 2.641,58	
5.2.01.02.04	DECIMO CUARTO SUELDO	\$ 2.220,18	
5.2.01.02.05	VACACIONES	\$ 125,02	
5.2.01.02.06	BONIFICACIÓN POR ALIMENTACION	\$ 1.547,22	
5.2.01.02.08	BONIFICACION E INDEMNIZACION EMPLEADOS	\$ 659,62	
5.2.01.03	APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL	\$ 5.981,35	
5.2.01.03.01	APORTE PATRONAL	\$ 4.648,39	
5.2.01.03.01	FONDOS DE RESERVA	\$ 1.332,96	
5.2.02	GASTO DE VENTAS	\$ 79.349,80	
5.2.02.03	MANTENIMIENTO Y REPARACION	\$ 56.920,02	
5.2.02.03.01	MANTENIMIENTO A OFICINAS	\$ 14.322,00	
5.2.02.03.02	MANTENIMIENTO Y RE. DE EQUIPOS DE COMP	\$ 1.254,00	
5.2.02.03.05	MANTENIMIENTO Y REPARACION DE MUEBLES	\$ 600,00	
5.2.02.03.05	MANTENIMIENTO E INSTALACIONES ELECTRIC	\$ 18.300,00	
5.2.02.03.06	MANTENIMEINTO Y REP. MAQUINARIA Y EQ DE	\$ 100,00	
5.2.02.03.07	MANTENIMIENTO Y REP. TRAILER	\$ 22.344,02	
5.2.02.04	COMBUSTIBLES	\$ 1.264,73	
5.2.02.04.01	COMBUSTIBLES	\$ 1.200,48	
5.2.02.04.02	ACEITES, LUBRICANTES, ADITIVOS, OTROS	\$ 64,25	
5.2.02.05	PROMOCION Y PUBLICIDAD	\$ 300,00	
5.2.02.05.04	PROMOCION Y PUBLICIDAD EN OTROS	\$ 300,00	
5.2.02.06	SUMINISTROS Y MATERIALES	\$ 11.581,72	
5.2.02.06.01	SUMINISTRO DE LIMPIEZA	\$ 203,21	
5.2.02.06.02	SUMINISTROS Y MATERIAL DE OFICINA	\$ 425,31	
5.2.02.06.06	MATERIALES DE COMPUTACION	\$ 65,80	
5.2.02.06.07	MATERIAL ELECTRICO	\$ 2.533,40	
5.2.02.06.08	REPUESTOS Y ACCESORIOS	\$ 8.354,00	
5.2.02.07	TRANSPORTE	\$ 8.642,37	
5.2.02.07.01	TRANSPORTE	\$ 3.285,54	
5.2.02.07.02	MENSAJERÍA Y CURIER	\$ 800,35	
5.2.02.07.03	PEAJES	\$ 5,23	
5.2.02.07.04	ECOVALOR	\$ 4.551,25	
5.2.02.08	GASTOS DE VIAJE	\$ 125,35	

Código	Cuenta	Subtotales	Totales
5.2.02.08.03	ALIMENTACION PERSONAL Y VIAJES	\$ 125,35	
5.2.02.10	OTRAS PERDIDAS	\$ 515,61	
5.2.01.10.04	IVA QUE SE CARGA AL COSTO O GASTO	\$ 500,36	
5.2.02.10.05	INTERESES Y MULTAS SRI	\$ 15,25	
5.2.03	GASTOS GENERALES	\$ 3.240,46	
5.2.03.02	GASTOS DE GESTION	\$ 355,50	
5.2.03.02.01	GASTO E AGASAJOS AL PERSONAL	\$ 200,35	
5.2.03.02.02	GASTOS DE AGASAJOS A CLIENTES	\$ 152,35	
5.2.03.02.03	GASTOS E AGASAJOS A LOS SOCIOS	\$ 2,80	
5.2.03.03	IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	\$ 295,00	
5.2.03.03.03	CAMARA DE COMERCIO	\$ 120,00	
5.2.03.03.04	NOTARIOS, REGISTRADORES Y MERCANTILE	\$ 125,00	
5.2.03.03.05	IMPUESTO DE RODAJE, AMBIENTAL Y FISCALE	\$ 50,00	
5.2.03.06	SERVICIOS PUBLICOS	\$ 2.295,31	
5.2.03.06.01	LUZ ELECTRICA	\$ 512,00	
5.2.03.06.03	TELEFONO	\$ 1.258,00	
5.2.03.06.04	INTERNET	\$ 525,31	
5.2.03.07	PAGOS OTROS SERVICIOS	\$ 294,65	
5.2.03.07.06	GASTOS DE ALIMENTACION PERSONAL	\$ 294,65	
5.2.04	GASTOS FINANCIEROS	\$ 24.880,14	
5.2.04.01	INTERES BANCARIOS	\$ 18.644,39	
5.2.04.01.01	INTERES BANCARIOS	\$ 18.644,39	
5.2.04.02	COMISIONES BANCARIAS	\$ 6.235,75	
5.2.04.02.01	COMISIONES BANCARIAS	\$ 1.874,23	
5.2.04.02.02	COMISION CHEQUES PROTESTADOS	\$ 36,27	
5.2.04.02.03	COMISION TARJETAS DE CREDITO	\$ 4.325,25	

\$ 1.238.718,82

PERDIDA/GANANCIA DEL EJERCICIO

\$ 1.920,85

GERENTE
JUAN A. ECHEVERRÍA CUADROS

CONTADOR(A)
MG. EVILIN TORRES

Anexo 2. RUC de la Empresa AUTO SHOPPING

		Certificado Registro Único de Contribuyentes
Apellidos y nombres ECHEVERRIA CUADROS JUAN ANDRES		Número RUC 1102813506001
Estado ACTIVO	Régimen REGIMEN GENERAL	Artesano No registra
Fecha de registro 16/03/2001	Fecha de actualización 05/06/2020	
Inicio de actividades 16/03/2001	Reinicio de actividades No registra	Cese de actividades No registra
Jurisdicción ZONA 7 / LOJA / LOJA		Obligado a llevar contabilidad SI
Tipo PERSONAS NATURALES	Agente de retención SI	Contribuyente especial NO
Domicilio tributario		
Ubicación geográfica		
Provincia: LOJA Cantón: LOJA Parroquia: EL SAGRARIO		
Dirección		
Calle: JOSE FELIX Número: 154-23 Intersección: 18 DE NOV. ESQ Edificio: EDIFICIO CHARLY Número de piso: 1 Referencia: A DOS CUADRAS DEL PARQUE BOLIVAR		
Medios de contacto		
Email: autoshoppingloja@hotmail.com Celular: 0994566757 Teléfono trabajo: 072563506 Teléfono domicilio: 072560387		
Actividades económicas		
<ul style="list-style-type: none">• H49230101 - TODAS LAS ACTIVIDADES DE TRANSPORTE DE CARGA POR CARRETERA, INCLUIDO EN CAMIONETAS DE: TRONCOS, GANADO, TRANSPORTE REFRIGERADO, CARGA PESADA, CARGA A GRANEL, INCLUIDO EL TRANSPORTE EN CAMIONES CISTERNA, AUTOMÓVILES, DESPERDICIOS Y MATERIALES DE DESECHO, SIN RECOGIDA NI ELIMINACIÓN.• L68200202 - ACTIVIDADES DE ALQUILER DE BIENES INMUEBLES A CAMBIO DE UNA RETRIBUCIÓN O POR CONTRATO (LOCALES COMERCIALES).• G45300002 - VENTA AL POR MENOR DE TODO TIPO DE PARTES, COMPONENTES, SUMINISTROS, HERRAMIENTAS Y ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS AUTOMOTORES COMO: NEUMÁTICOS (LLANTAS), CÁMARAS DE AIRE PARA NEUMÁTICOS (TUBOS). INCLUYE BUJÍAS, BATERÍAS, EQUIPO DE ILUMINACIÓN PARTES Y PIEZAS ELÉCTRICAS.• G45200102 - MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES: CARROCERÍAS, PARTES DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES: PARABRISAS, VENTANAS, ASIENTOS Y TAPICERÍAS. INCLUYE EL TRATAMIENTO ANTI ÓXIDO, PINTURAS A PISTOLA O BROCHA A LOS VEHÍCULOS Y AUTOMOTORES Y CARGA DE BATERÍAS.		
Establecimientos		
Abiertos 3	Cerrados 3	
Obligaciones tributarias		
<ul style="list-style-type: none">• 1011 - DECLARACIÓN DE IMPUESTO A LA RENTA PERSONAS NATURALES		

1/2

www.sri.gob.ec

Apellidos y nombres

ECHEVERRIA CUADROS JUAN ANDRES

Número RUC

1102813506001

- 2011 DECLARACION DE IVA
- 1031 - DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE
- ANEXO TRANSACCIONAL SIMPLIFICADO
- ANEXO DECLARACIÓN PATRIMONIAL
- 4160 CONTRIBUCION TEMPORAL PARA EL IMPULSO ECONOMICO POST COVID DE PERSONA NATURAL

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

Números del RUC anteriores

No registra



Código de verificación:

CATRCR2022001147645

Fecha y hora de emisión:

17 de mayo de 2022 15:02

Dirección IP:

190.96.101.114

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

Anexo 3. Historial de Ventas y Compras de la Empresa AUTO SHOPPING

HISTORIAL DE COMPRAS Y VENTAS AUTO SHOPPING

EHEVERRÍA CUADROS JUAN ANDRÉS

RUC N°1102813506001

Certifico la veracidad de la información proporcionada a la Srta. Josselin Solano, referente al historial de compras y ventas del periodo diciembre 2020 - diciembre 2021, autorizándola como sustento para el desarrollo de su trabajo de tesis, tal y como sigue:

MESES	VENTAS REALES	COMPRAS REALES
Diciembre 2020	68.928,83	56.182,77
Enero 2021	87.267,20	201.451,68
Febrero 2021	65.482,84	65.972,06
Marzo 2021	96.665,06	46.310,78
Abril 2021	54.014,56	60.021,95
Mayo 2021	51.501,49	30.245,22
Junio 2021	70.403,91	80.238,83
Julio 2021	146.935,82	100.263,31
Agosto 2021	86.046,22	181.256,08
Septiembre 2021	147.892,81	155.678,01
Octubre 2021	163.457,88	92.526,96
Noviembre 2021	82.053,17	40.854,35
Diciembre 2021	184.355,99	24.873,28
TOTAL	1.236.076,95	1.079.692,51

Atentamente,



Sr. Juan Andrés Echeverría Cuadros.
GERENTE PROPIETARIO DE LA EMPRESA "AUTOSHOPPING"
CI: 1102813506



Anexo 4. Cálculos del Pronóstico de Ventas

Año 2022

**AUTO SHOPPING
PRONÓSTICO DE LAS VENTAS MENSUALES 2022**

INCREMENTO DEL MES DE ENERO DEL 2022			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.236.076,95}{12}$	IE=	$\frac{87.267,20}{103.006,41}$
VP=	103.006,41	IE=	0,847201624
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$103.006,41 \wedge 1,195938611$	VPR=	$0,847201624 * 123.189,35$
VF=	123.189,35	VPR=	104.366,21

INCREMENTO DEL MES DE FEBRERO DEL 2022			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.236.076,95}{12}$	IE=	$\frac{65.482,84}{103.006,41}$
VP=	103.006,41	IE=	0,63571615
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$103.006,41 \wedge 1,195938611$	VPR=	$0,63571615 * 123.189,35$
VF=	123.189,35	VPR=	78.313,46

INCREMENTO DEL MES DE MARZO DEL 2022			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.236.076,95}{12}$	IE=	$\frac{96.665,06}{103.006,41}$
VP=	103.006,41	IE=	0,938437304
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$103.006,41 \wedge 1,195938611$	VPR=	$0,938437304 * 123.189,35$
VF=	123.189,35	VPR=	115.605,48

INCREMENTO DEL MES DE ABRIL DEL 2022			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.236.076,95}{12}$	IE=	$\frac{54.014,56}{103.006,41}$
VP=	103.006,41	IE=	0,524380557
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	IE*VF
VF=	$103.006,41 \wedge 1,195938611$	VPR=	$0,524380557 * 123.189,35$
VF=	123.189,35	VPR=	64.598,10

INCREMENTO DEL MES DE MAYO DEL 2022			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.236.076,95}{12}$	IE=	$\frac{51.501,49}{103.006,41}$
VP=	103.006,41	IE=	0,499983338
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	IE*VF
VF=	$103.006,41 \wedge 1,195938611$	VPR=	$0,499983338 * 123.189,35$
VF=	123.189,35	VPR=	61.592,62

INCREMENTO DEL MES DE JUNIO DEL 2022			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.236.076,95}{12}$	IE=	$\frac{70.403,91}{103.006,41}$
VP=	103.006,41	IE=	0,683490555
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	IE*VF
VF=	$103.006,41 \wedge 1,195938611$	VPR=	$0,683490555 * 123.189,35$
VF=	123.189,35	VPR=	84.198,75

INCREMENTO DEL MES DE JULIO DEL 2022			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.236.076,95}{12}$	IE=	$\frac{146.935,82}{103.006,41}$
VP=	103.006,41	IE=	1,426472551
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	IE*VF
VF=	$103.006,41 \wedge 1,195938611$	VPR=	$1,426472551 * 123.189,35$
VF=	123.189,35	VPR=	175.726,22

INCREMENTO DEL MES DE AGOSTO DEL 2022			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.236.076,95}{12}$	IE=	$\frac{86.046,22}{103.006,41}$
VP=	103.006,41	IE=	0,835348188
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$103.006,41 \wedge 1,195938611$	VPR=	$0,835348188 * 123.189,35$
VF=	123.189,35	VPR=	102.906,00

INCREMENTO DEL MES DE SEPTIEMBRE DEL 2022			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.236.076,95}{12}$	IE=	$\frac{147.892,81}{103.006,41}$
VP=	103.006,41	IE=	1,435763138
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$103.006,41 \wedge 1,195938611$	VPR=	$1,435763138 * 123.189,35$
VF=	123.189,35	VPR=	176.870,72

INCREMENTO DEL MES DE OCTUBRE DEL 2022			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.236.076,95}{12}$	IE=	$\frac{163.457,88}{103.006,41}$
VP=	103.006,41	IE=	1,586870914
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$103.006,41 \wedge 1,195938611$	VPR=	$1,586870914 * 123.189,35$
VF=	123.189,35	VPR=	195.485,59

INCREMENTO DEL MES DE NOVIEMBRE DEL 2022			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.236.076,95}{12}$	IE=	$\frac{82.053,17}{103.006,41}$
VP=	103.006,41	IE=	0,796583125
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$103.006,41 \wedge 1,195938611$	VPR=	$0,796583125 * 123.189,35$
VF=	123.189,35	VPR=	98.130,55

INCREMENTO DEL MES DE DICIEMBRE DEL 2022			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.236.076,95}{12}$	IE=	$\frac{184.355,99}{103.006,41}$
VP=	103.006,41	IE=	1,789752555
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$103.006,41 \wedge 1,195938611$	VPR=	$1,789752555 * 123.189,35$
VF=	123.189,35	VPR=	220.478,45

Año 2023

AUTO SHOPPING PRONÓSTICO DE LAS VENTAS MENSUALES 2023

INCREMENTO DEL MES DE ENERO DEL 2023			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.478.272,15}{12}$	IE=	$\frac{104.366,21}{123.189,35}$
VP=	123.189,35	IE=	0,84720162
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$123.189,35 \wedge 1,195938611$	VPR=	$0,847201624 * 147.326,90$
VF=	147.326,90	VPR=	124.815,59

INCREMENTO DEL MES DE FEBRERO DEL 2023			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.478.272,15}{12}$	IE=	$\frac{78.313,46}{123.189,35}$
VP=	123.189,35	IE=	0,63571615
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$123.189,35 \wedge 1,195938611$	VPR=	$0,63571615 * 147.326,90$
VF=	147.326,90	VPR=	93.658,09

INCREMENTO DEL MES DE MARZO DEL 2023			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.478.272,15}{12}$	IE=	$\frac{115.605,48}{123.189,35}$
VP=	123.189,35	IE=	0,9384373
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$123.189,35 \wedge 1,195938611$	VPR=	$0,938437304 * 147.326,90$
VF=	147.326,90	VPR=	138.257,05

INCREMENTO DEL MES DE ABRIL DEL 2023			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.478.272,15}{12}$	IE=	$\frac{64.598,10}{123.189,35}$
VP=	123.189,35	IE=	0,52438056
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$123.189,35 \wedge 1,195938611$	VPR=	$0,524380557 * 147.326,90$
VF=	147.326,90	VPR=	77.255,36

INCREMENTO DEL MES DE MAYO DEL 2023			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.478.272,15}{12}$	IE=	$\frac{61.592,62}{123.189,35}$
VP=	123.189,35	IE=	0,49998334
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$123.189,35 \wedge 1,195938611$	VPR=	$0,499983338 * 147.326,90$
VF=	147.326,90	VPR=	73.660,99

INCREMENTO DEL MES DE JUNIO DEL 2023			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.478.272,15}{12}$	IE=	$\frac{84.198,75}{123.189,35}$
VP=	123.189,35	IE=	0,68349055
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$123.189,35 \wedge 1,195938611$	VPR=	$0,683490555 * 147.326,90$
VF=	147.326,90	VPR=	100.696,54

INCREMENTO DEL MES DE JULIO DEL 2023			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.478.272,15}{12}$	IE=	$\frac{175.726,22}{123.189,35}$
VP=	123.189,35	IE=	1,42647255
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$123.189,35 \wedge 1,195938611$	VPR=	$1,426472551 * 147.326,90$
VF=	147.326,90	VPR=	210.157,77

INCREMENTO DEL MES DE AGOSTO DEL 2023			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.478.272,15}{12}$	IE=	$\frac{102.906,00}{123.189,35}$
VP=	123.189,35	IE=	0,83534819
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$123.189,35 \wedge 1,195938611$	VPR=	$0,835348188 * 147.326,90$
VF=	147.326,90	VPR=	123.069,25

INCREMENTO DEL MES DE SEPTIEMBRE DEL 2023			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.478.272,15}{12}$	IE=	$\frac{176.870,72}{123.189,35}$
VP=	123.189,35	IE=	1,43576314
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$123.189,35 \wedge 1,195938611$	VPR=	$1,435763138 * 147.326,90$
VF=	147.326,90	VPR=	211.526,53

INCREMENTO DEL MES DE OCTUBRE DEL 2023			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.478.272,15}{12}$	IE=	$\frac{195.485,59}{123.189,35}$
VP=	123.189,35	IE=	1,58687091
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$123.189,35 \wedge 1,195938611$	VPR=	$1,586870914 * 147.326,90$
VF=	147.326,90	VPR=	233.788,77

INCREMENTO DEL MES DE NOVIEMBRE DEL 2023			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.478.272,15}{12}$	IE=	$\frac{98.130,55}{123.189,35}$
VP=	123.189,35	IE=	0,79658313
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$123.189,35 \wedge 1,195938611$	VPR=	$0,796583125 * 147.326,90$
VF=	147.326,90	VPR=	117.358,12

INCREMENTO DEL MES DE DICIEMBRE DEL 2023			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.478.272,15}{12}$	IE=	$\frac{220.478,45}{123.189,35}$
VP=	123.189,35	IE=	1,78975256
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$123.189,35 \wedge 1,195938611$	VPR=	$1,789752555 * 147.326,90$
VF=	147.326,90	VPR=	263.678,69

Año 2024

AUTO SHOPPING PRONÓSTICO DE LAS VENTAS MENSUALES 2024

INCREMENTO DEL MES DE ENERO DEL 2024			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.767.922,74}{12}$	IE=	$\frac{124.815,59}{147.326,90}$
VP=	147.326,90	IE=	0,847201624
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$147.326,90 \wedge 1,195938611$	VPR=	$0,847201624 * 176.193,92$
VF=	176.193,92	VPR=	149.271,78

INCREMENTO DEL MES DE FEBRERO DEL 2024			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.767.922,74}{12}$	IE=	$\frac{93.658,09}{147.326,90}$
VP=	147.326,90	IE=	0,63571615
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$147.326,90 \wedge 1,195938611$	VPR=	$0,63571615 * 176.193,92$
VF=	176.193,92	VPR=	112.009,32

INCREMENTO DEL MES DE MARZO DEL 2024			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.767.922,74}{12}$	IE=	$\frac{138.257,05}{147.326,90}$
VP=	147.326,90	IE=	0,938437304
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$147.326,90 \wedge 1,195938611$	VPR=	$0,938437304 * 176.193,92$
VF=	176.193,92	VPR=	165.346,95

INCREMENTO DEL MES DE ABRIL DEL 2024			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.767.922,74}{12}$	IE=	$\frac{77.255,36}{147.326,90}$
VP=	147.326,90	IE=	0,524380557
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$147.326,90 \wedge 1,195938611$	VPR=	$0,524380557 * 176.193,92$
VF=	176.193,92	VPR=	92.392,67

INCREMENTO DEL MES DE MAYO DEL 2024			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.767.922,74}{12}$	IE=	$\frac{73.660,99}{147.326,90}$
VP=	147.326,90	IE=	0,499983338
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$147.326,90 \wedge 1,195938611$	VPR=	$0,499983338 * 176.193,92$
VF=	176.193,92	VPR=	88.094,03

INCREMENTO DEL MES DE JUNIO DEL 2024			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.767.922,74}{12}$	IE=	$\frac{100.696,54}{147.326,90}$
VP=	147.326,90	IE=	0,683490555
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$147.326,90 \wedge 1,195938611$	VPR=	$0,683490555 * 176.193,92$
VF=	176.193,92	VPR=	120.426,88

INCREMENTO DEL MES DE JULIO DEL 2024			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.767.922,74}{12}$	IE=	$\frac{210.157,77}{147.326,90}$
VP=	147.326,90	IE=	1,426472551
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$147.326,90 \wedge 1,195938611$	VPR=	$1,426472551 * 176.193,92$
VF=	176.193,92	VPR=	251.335,79

INCREMENTO DEL MES DE AGOSTO DEL 2024			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.767.922,74}{12}$	IE=	$\frac{123.069,25}{147.326,90}$
VP=	147.326,90	IE=	0,835348188
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$147.326,90 \wedge 1,195938611$	VPR=	$0,835348188 * 176.193,92$
VF=	176.193,92	VPR=	147.183,27

INCREMENTO DEL MES DE SEPTIEMBRE DEL 2024			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.767.922,74}{12}$	IE=	$\frac{211.526,53}{147.326,90}$
VP=	147.326,90	IE=	1,435763138
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$147.326,90 \wedge 1,195938611$	VPR=	$1,435763138 * 176.193,92$
VF=	176.193,92	VPR=	252.972,74

INCREMENTO DEL MES DE OCTUBRE DEL 2024			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.767.922,74}{12}$	IE=	$\frac{233.788,77}{147.326,90}$
VP=	147.326,90	IE=	1,586870914
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$147.326,90 \wedge 1,195938611$	VPR=	$1,586870914 * 176.193,92$
VF=	176.193,92	VPR=	279.597,01

INCREMENTO DEL MES DE NOVIEMBRE DEL 2024			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.767.922,74}{12}$	IE=	$\frac{117.358,12}{147.326,90}$
VP=	147.326,90	IE=	0,796583125
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$147.326,90 \wedge 1,195938611$	VPR=	$0,796583125 * 176.193,92$
VF=	176.193,92	VPR=	140.353,11

INCREMENTO DEL MES DE DICIEMBRE DEL 2024			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.767.922,74}{12}$	IE=	$\frac{263.678,69}{147.326,90}$
VP=	147.326,90	IE=	1,789752555
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$147.326,90 \wedge 1,195938611$	VPR=	$1,789752555 * 176.193,92$
VF=	176.193,92	VPR=	315.343,52

Año 2025

AUTO SHOPPING PRONÓSTICO DE LAS VENTAS MENSUALES 2025

INCREMENTO DEL MES DE ENERO DEL 2025			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{2.114.327,07}{12}$	IE=	$\frac{149.271,78}{176.193,92}$
VP=	176.193,92	IE=	0,847201624
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$176.193,92 \wedge 1,195938611$	VPR=	$0,847201624 * 210.717,12$
VF=	210.717,12	VPR=	178.519,88

INCREMENTO DEL MES DE FEBRERO DEL 2025			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{2.114.327,07}{12}$	IE=	$\frac{112.009,32}{176.193,92}$
VP=	176.193,92	IE=	0,63571615
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$176.193,92 \wedge 1,195938611$	VPR=	$0,63571615 * 210.717,12$
VF=	210.717,12	VPR=	133.956,27

INCREMENTO DEL MES DE MARZO DEL 2025			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{2.114.327,07}{12}$	IE=	$\frac{165.346,95}{176.193,92}$
VP=	176.193,92	IE=	0,938437304
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$176.193,92 \wedge 1,195938611$	VPR=	$0,938437304 * 210.717,12$
VF=	210.717,12	VPR=	197.744,80

INCREMENTO DEL MES DE ABRIL DEL 2025			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{2.114.327,07}{12}$	IE=	$\frac{92.392,67}{176.193,92}$
VP=	176.193,92	IE=	0,524380557
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$176.193,92 \wedge 1,195938611$	VPR=	$0,524380557 * 210.717,12$
VF=	210.717,12	VPR=	110.495,96

INCREMENTO DEL MES DE MAYO DEL 2025			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{2.114.327,07}{12}$	IE=	$\frac{88.094,03}{176.193,92}$
VP=	176.193,92	IE=	0,499983338
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$176.193,92 \wedge 1,195938611$	VPR=	$0,499983338 * 210.717,12$
VF=	210.717,12	VPR=	105.355,05

INCREMENTO DEL MES DE JUNIO DEL 2025	
VALOR PRESENTE	INDICE DE ESTACIONALIDAD
VP= $\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE= $\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP= $\frac{2.114.327,07}{12}$	IE= $\frac{120.426,88}{176.193,92}$
VP= 176.193,92	IE= 0,683490555
VALOR FUTURO	PRONÓSTICO DE VENTAS
VF= $VP(1+i)^n$	VPR= $IE*VF$
VF= $176.193,92 \wedge 1,195938611$	VPR= $0,683490555 * 210.717,12$
VF= 210.717,12	VPR= 144.023,16

INCREMENTO DEL MES DE JULIO DEL 2025	
VALOR PRESENTE	INDICE DE ESTACIONALIDAD
VP= $\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE= $\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP= $\frac{2.114.327,07}{12}$	IE= $\frac{251.335,79}{176.193,92}$
VP= 176.193,92	IE= 1,426472551
VALOR FUTURO	PRONÓSTICO DE VENTAS
VF= $VP(1+i)^n$	VPR= $IE*VF$
VF= $176.193,92 \wedge 1,195938611$	VPR= $1,426472551 * 210.717,12$
VF= 210.717,12	VPR= 300.582,18

INCREMENTO DEL MES DE AGOSTO DEL 2025	
VALOR PRESENTE	INDICE DE ESTACIONALIDAD
VP= $\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE= $\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP= $\frac{2.114.327,07}{12}$	IE= $\frac{147.183,27}{176.193,92}$
VP= 176.193,92	IE= 0,835348188
VALOR FUTURO	PRONÓSTICO DE VENTAS
VF= $VP(1+i)^n$	VPR= $IE*VF$
VF= $176.193,92 \wedge 1,195938611$	VPR= $0,835348188 * 210.717,12$
VF= 210.717,12	VPR= 176.022,16

INCREMENTO DEL MES DE SEPTIEMBRE DEL 2025	
VALOR PRESENTE	INDICE DE ESTACIONALIDAD
VP= $\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE= $\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP= $\frac{2.114.327,07}{12}$	IE= $\frac{252.972,74}{176.193,92}$
VP= 176.193,92	IE= 1,435763138
VALOR FUTURO	PRONÓSTICO DE VENTAS
VF= $VP(1+i)^n$	VPR= $IE*VF$
VF= $176.193,92 \wedge 1,195938611$	VPR= $1,435763138 * 210.717,12$
VF= 210.717,12	VPR= 302.539,87

INCREMENTO DEL MES DE OCTUBRE DEL 2025			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{2.114.327,07}{12}$	IE=	$\frac{279.597,01}{176.193,92}$
VP=	176.193,92	IE=	1,586870914
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$176.193,92 \wedge 1,195938611$	VPR=	$1,586870914 * 210.717,12$
VF=	210.717,12	VPR=	334.380,86

INCREMENTO DEL MES DE NOVIEMBRE DEL 2025			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{2.114.327,07}{12}$	IE=	$\frac{140.353,11}{176.193,92}$
VP=	176.193,92	IE=	0,796583125
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$176.193,92 \wedge 1,195938611$	VPR=	$0,796583125 * 210.717,12$
VF=	210.717,12	VPR=	167.853,70

INCREMENTO DEL MES DE DICIEMBRE DEL 2025			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{2.114.327,07}{12}$	IE=	$\frac{315.343,52}{176.193,92}$
VP=	176.193,92	IE=	1,789752555
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$176.193,92 \wedge 1,195938611$	VPR=	$1,789752555 * 210.717,12$
VF=	210.717,12	VPR=	377.131,50

Año 2026

AUTO SHOPPING

PRONÓSTICO DE LAS VENTAS MENSUALES 2026

INCREMENTO DEL MES DE ENERO DEL 2026			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{2.528.605,38}{12}$	IE=	$\frac{178.519,88}{210.717,12}$
VP=	210.717,12	IE=	0,84720162
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$210.717,12 \wedge 1,195938611$	VPR=	$0,847201624 * 252.004,73$
VF=	252.004,73	VPR=	213.498,82

INCREMENTO DEL MES DE FEBRERO DEL 2026			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{2.528.605,38}{12}$	IE=	$\frac{133.956,27}{210.717,12}$
VP=	210.717,12	IE=	0,63571615
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$210.717,12 \wedge 1,195938611$	VPR=	$0,63571615 * 252.004,73$
VF=	252.004,73	VPR=	160.203,48

INCREMENTO DEL MES DE MARZO DEL 2026			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{2.528.605,38}{12}$	IE=	$\frac{197.744,80}{210.717,12}$
VP=	210.717,12	IE=	0,9384373
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$210.717,12 \wedge 1,195938611$	VPR=	$0,938437304 * 252.004,73$
VF=	252.004,73	VPR=	236.490,64

INCREMENTO DEL MES DE ABRIL DEL 2026			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{2.528.605,38}{12}$	IE=	$\frac{110.495,96}{210.717,12}$
VP=	210.717,12	IE=	0,52438056
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$210.717,12 \wedge 1,195938611$	VPR=	$0,524380557 * 252.004,73$
VF=	252.004,73	VPR=	132.146,38

INCREMENTO DEL MES DE MAYO DEL 2026			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{2.528.605,38}{12}$	IE=	$\frac{105.355,05}{210.717,12}$
VP=	210.717,12	IE=	0,49998334
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$210.717,12 \wedge 1,195938611$	VPR=	$0,499983338 * 252.004,73$
VF=	252.004,73	VPR=	125.998,17

INCREMENTO DEL MES DE JUNIO DEL 2026			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{2.528.605,38}{12}$	IE=	$\frac{144.023,16}{210.717,12}$
VP=	210.717,12	IE=	0,68349055
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$210.717,12 \wedge 1,195938611$	VPR=	$0,683490555 * 252.004,73$
VF=	252.004,73	VPR=	172.242,86

INCREMENTO DEL MES DE JULIO DEL 2026			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{2.528.605,38}{12}$	IE=	$\frac{300.582,18}{210.717,12}$
VP=	210.717,12	IE=	1,42647255
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$210.717,12 \wedge 1,195938611$	VPR=	$1,426472551 * 252.004,73$
VF=	252.004,73	VPR=	359.477,84

INCREMENTO DEL MES DE AGOSTO DEL 2026			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{2.528.605,38}{12}$	IE=	$\frac{176.022,16}{210.717,12}$
VP=	210.717,12	IE=	0,83534819
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$210.717,12 \wedge 1,195938611$	VPR=	$0,835348188 * 252.004,73$
VF=	252.004,73	VPR=	210.511,70

INCREMENTO DEL MES DE SEPTIEMBRE DEL 2026			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{2.528.605,38}{12}$	IE=	$\frac{302.539,87}{210.717,12}$
VP=	210.717,12	IE=	1,43576314
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$210.717,12 \wedge 1,195938611$	VPR=	$1,435763138 * 252.004,73$
VF=	252.004,73	VPR=	361.819,11

INCREMENTO DEL MES DE OCTUBRE DEL 2026			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{2.528.605,38}{12}$	IE=	$\frac{334.380,86}{210.717,12}$
VP=	210.717,12	IE=	1,58687091
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$210.717,12 \wedge 1,195938611$	VPR=	$1,586870914 * 252.004,73$
VF=	252.004,73	VPR=	399.898,98

INCREMENTO DEL MES DE NOVIEMBRE DEL 2026			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{2.528.605,38}{12}$	IE=	$\frac{167.853,70}{210.717,12}$
VP=	210.717,12	IE=	0,79658313
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$210.717,12 \wedge 1,195938611$	VPR=	$0,796583125 * 252.004,73$
VF=	252.004,73	VPR=	200.742,72

INCREMENTO DEL MES DE DICIEMBRE DEL 2026			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{2.528.605,38}{12}$	IE=	$\frac{377.131,50}{210.717,12}$
VP=	210.717,12	IE=	1,78975256
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$210.717,12 \wedge 1,195938611$	VPR=	$1,789752555 * 252.004,73$
VF=	252.004,73	VPR=	451.026,12

Anexo 5. Cálculos del Pronóstico de Compras

Año 2022

**AUTO SHOPPING
PRONÓSTICO DE LAS COMPRAS MENSUALES 2022**

INCREMENTO DEL MES DE ENERO DEL 2022			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.079.692,51}{12}$	IE=	$\frac{201.451,68}{89.974,38}$
VP=	89.974,38	IE=	2,238989469
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$89.974,38 \wedge 1,003611267$	VPR=	$2,238989469 * 90.299,30$
VF=	90.299,30	VPR=	202.179,18

INCREMENTO DEL MES DE FEBRERO DEL 2022			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.079.692,51}{12}$	IE=	$\frac{65.972,06}{89.974,38}$
VP=	89.974,38	IE=	0,733231649
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$89.974,38 \wedge 1,003611267$	VPR=	$0,733231649 * 90.299,30$
VF=	90.299,30	VPR=	66.210,30

INCREMENTO DEL MES DE MARZO DEL 2022			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.079.692,51}{12}$	IE=	$\frac{46.310,78}{89.974,38}$
VP=	89.974,38	IE=	0,514710767
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$89.974,38 \wedge 1,003611267$	VPR=	$0,514710767 * 90.299,30$
VF=	90.299,30	VPR=	46.478,02

INCREMENTO DEL MES DE ABRIL DEL 2022			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.079.692,51}{12}$	IE=	$\frac{60.021,95}{89.974,38}$
VP=	89.974,38	IE=	0,667100488
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$89.974,38 \wedge 1,003611267$	VPR=	$0,667100488 * 90.299,30$
VF=	90.299,30	VPR=	60.238,71

INCREMENTO DEL MES DE MAYO DEL 2022			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.079.692,51}{12}$	IE=	$\frac{30.245,22}{89.974,38}$
VP=	89.974,38	IE=	0,336153707
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$89.974,38 \wedge 1,003611267$	VPR=	$0,336153707 * 90.299,30$
VF=	90.299,30	VPR=	30.354,44

INCREMENTO DEL MES DE JUNIO DEL 2022			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.079.692,51}{12}$	IE=	$\frac{80.238,83}{89.974,38}$
VP=	89.974,38	IE=	0,891796462
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$89.974,38 \wedge 1,003611267$	VPR=	$0,891796462 * 90.299,30$
VF=	90.299,30	VPR=	80.528,59

INCREMENTO DEL MES DE JULIO DEL 2022			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.079.692,51}{12}$	IE=	$\frac{100.263,31}{89.974,38}$
VP=	89.974,38	IE=	1,114354049
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$89.974,38 \wedge 1,003611267$	VPR=	$1,114354049 * 90.299,30$
VF=	90.299,30	VPR=	100.625,39

INCREMENTO DEL MES DE AGOSTO DEL 2022			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.079.692,51}{12}$	IE=	$\frac{181.256,08}{89.974,38}$
VP=	89.974,38	IE=	2,014530007
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$89.974,38 \wedge 1,003611267$	VPR=	$2,014530007 * 90.299,30$
VF=	90.299,30	VPR=	181.910,64

INCREMENTO DEL MES DE SEPTIEMBRE DEL 2022			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.079.692,51}{12}$	IE=	$\frac{155.678,01}{89.974,38}$
VP=	89.974,38	IE=	1,730248291
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$89.974,38 \wedge 1,003611267$	VPR=	$1,730248291 * 90.299,30$
VF=	90.299,30	VPR=	156.240,20

INCREMENTO DEL MES DE OCTUBRE DEL 2022			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.079.692,51}{12}$	IE=	$\frac{92.526,96}{89.974,38}$
VP=	89.974,38	IE=	1,028370124
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$89.974,38 \wedge 1,003611267$	VPR=	$1,028370124 * 90.299,30$
VF=	90.299,30	VPR=	92.861,10

INCREMENTO DEL MES DE NOVIEMBRE DEL 2022			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.079.692,51}{12}$	IE=	$\frac{40.854,35}{89.974,38}$
VP=	89.974,38	IE=	0,454066501
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$89.974,38 \wedge 1,003611267$	VPR=	$0,454066501 * 90.299,30$
VF=	90.299,30	VPR=	41.001,89

INCREMENTO DEL MES DE DICIEMBRE DEL 2022			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.079.692,51}{12}$	IE=	$\frac{24.873,28}{89.974,38}$
VP=	89.974,38	IE=	0,276448486
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$89.974,38 \wedge 1,003611267$	VPR=	$0,276448486 * 90.299,30$
VF=	90.299,30	VPR=	24.963,10

Año 2023

AUTO SHOPPING PRONÓSTICO DE LAS COMPRAS MENSUALES 2023

INCREMENTO DEL MES DE ENERO DEL 2023			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.083.591,57}{12}$	IE=	$\frac{202.179,18}{90.299,30}$
VP=	90.299,30	IE=	2,238989469
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$90.299,30 \wedge 1,003611267$	VPR=	$2,238989469 * 90.625,39$
VF=	90.625,39	VPR=	202.909,30

INCREMENTO DEL MES DE FEBRERO DEL 2023			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.083.591,57}{12}$	IE=	$\frac{66.210,30}{90.299,30}$
VP=	90.299,30	IE=	0,733231649
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$90.299,30 \wedge 1,003611267$	VPR=	$0,733231649 * 90.625,39$
VF=	90.625,39	VPR=	66.449,41

INCREMENTO DEL MES DE MARZO DEL 2023			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.083.591,57}{12}$	IE=	$\frac{46.478,02}{90.299,30}$
VP=	90.299,30	IE=	0,514710767
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$90.299,30 \wedge 1,003611267$	VPR=	$0,514710767 \quad 90.625,39$
VF=	90.625,39	VPR=	46.645,87

INCREMENTO DEL MES DE ABRIL DEL 2023			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.083.591,57}{12}$	IE=	$\frac{60.238,71}{90.299,30}$
VP=	90.299,30	IE=	0,667100488
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$90.299,30 \quad 1,003611267$	VPR=	$0,667100488 \quad * \quad 90.625,39$
VF=	90.625,39	VPR=	60.456,24

INCREMENTO DEL MES DE MAYO DEL 2023			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.083.591,57}{12}$	IE=	$\frac{30.354,44}{90.299,30}$
VP=	90.299,30	IE=	0,336153707
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$90.299,30 \quad \wedge 1,003611267$	VPR=	$0,336153707 \quad * \quad 90.625,39$
VF=	90.625,39	VPR=	30.464,06

INCREMENTO DEL MES DE JUNIO DEL 2023			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.083.591,57}{12}$	IE=	$\frac{80.528,59}{90.299,30}$
VP=	90.299,30	IE=	0,891796462
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$90.299,30 \quad \wedge 1,003611267$	VPR=	$0,891796462 \quad * \quad 90.625,39$
VF=	90.625,39	VPR=	80.819,40

INCREMENTO DEL MES DE JULIO DEL 2023			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.083.591,57}{12}$	IE=	$\frac{100.625,39}{90.299,30}$
VP=	90.299,30	IE=	1,114354049
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$90.299,30 \wedge 1,003611267$	VPR=	$1,114354049 * 90.625,39$
VF=	90.625,39	VPR=	100.988,77

INCREMENTO DEL MES DE AGOSTO DEL 2023			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.083.591,57}{12}$	IE=	$\frac{181.910,64}{90.299,30}$
VP=	90.299,30	IE=	2,014530007
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$90.299,30 \wedge 1,003611267$	VPR=	$2,014530007 * 90.625,39$
VF=	90.625,39	VPR=	182.567,57

INCREMENTO DEL MES DE SEPTIEMBRE DEL 2023			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.083.591,57}{12}$	IE=	$\frac{156.240,20}{90.299,30}$
VP=	90.299,30	IE=	1,730248291
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$90.299,30 \wedge 1,003611267$	VPR=	$1,730248291 * 90.625,39$
VF=	90.625,39	VPR=	156.804,43

INCREMENTO DEL MES DE OCTUBRE DEL 2023			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.083.591,57}{12}$	IE=	$\frac{92.861,10}{90.299,30}$
VP=	90.299,30	IE=	1,028370124
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$90.299,30 \wedge 1,003611267$	VPR=	$1,028370124 * 90.625,39$
VF=	90.625,39	VPR=	93.196,45

INCREMENTO DEL MES DE NOVIEMBRE DEL 2023			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.083.591,57}{12}$	IE=	$\frac{41.001,89}{90.299,30}$
VP=	90.299,30	IE=	0,454066501
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$90.299,30 \wedge 1,003611267$	VPR=	$0,454066501 * 90.625,39$
VF=	90.625,39	VPR=	41.149,95

INCREMENTO DEL MES DE DICIEMBRE DEL 2023			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.083.591,57}{12}$	IE=	$\frac{24.963,10}{90.299,30}$
VP=	90.299,30	IE=	0,276448486
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$90.299,30 \wedge 1,003611267$	VPR=	$0,276448486 * 90.625,39$
VF=	90.625,39	VPR=	25.053,25

Año 2024

AUTO SHOPPING PRONÓSTICO DE LAS COMPRAS MENSUALES 2024

INCREMENTO DEL MES DE ENERO DEL 2024			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.087.504,71}{12}$	IE=	$\frac{202.909,30}{90.625,39}$
VP=	90.625,39	IE=	2,238989469
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$90.625,39 \wedge 1,003611267$	VPR=	$2,238989469 * 90.952,66$
VF=	90.952,66	VPR=	203.642,06

INCREMENTO DEL MES DE FEBRERO DEL 2024			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.087.504,71}{12}$	IE=	$\frac{66.449,41}{90.625,39}$
VP=	90.625,39	IE=	0,733231649
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$90.625,39 \wedge 1,003611267$	VPR=	$0,733231649 * 90.952,66$
VF=	90.952,66	VPR=	66.689,37

INCREMENTO DEL MES DE MARZO DEL 2024			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.087.504,71}{12}$	IE=	$\frac{46.645,87}{90.625,39}$
VP=	90.625,39	IE=	0,514710767
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$90.625,39 \wedge 1,003611267$	VPR=	$0,514710767 * 90.952,66$
VF=	90.952,66	VPR=	46.814,32

INCREMENTO DEL MES DE ABRIL DEL 2024			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.087.504,71}{12}$	IE=	$\frac{60.456,24}{90.625,39}$
VP=	90.625,39	IE=	0,667100488
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$90.625,39 \wedge 1,003611267$	VPR=	$0,667100488 * 90.952,66$
VF=	90.952,66	VPR=	60.674,57

INCREMENTO DEL MES DE MAYO DEL 2024			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.087.504,71}{12}$	IE=	$\frac{30.464,06}{90.625,39}$
VP=	90.625,39	IE=	0,336153707
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$90.625,39 \wedge 1,003611267$	VPR=	$0,336153707 * 90.952,66$
VF=	90.952,66	VPR=	30.574,08

INCREMENTO DEL MES DE JUNIO DEL 2024			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.087.504,71}{12}$	IE=	$\frac{80.819,40}{90.625,39}$
VP=	90.625,39	IE=	0,891796462
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$90.625,39 \wedge 1,003611267$	VPR=	$0,891796462 * 90.952,66$
VF=	90.952,66	VPR=	81.111,26

INCREMENTO DEL MES DE JULIO DEL 2024			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.087.504,71}{12}$	IE=	$\frac{100.988,77}{90.625,39}$
VP=	90.625,39	IE=	1,114354049
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$90.625,39 \wedge 1,003611267$	VPR=	$1,114354049 * 90.952,66$
VF=	90.952,66	VPR=	101.353,47

INCREMENTO DEL MES DE AGOSTO DEL 2024			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.087.504,71}{12}$	IE=	$\frac{182.567,57}{90.625,39}$
VP=	90.625,39	IE=	2,014530007
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$90.625,39 \wedge 1,003611267$	VPR=	$2,014530007 * 90.952,66$
VF=	90.952,66	VPR=	183.226,87

INCREMENTO DEL MES DE SEPTIEMBRE DEL 2024			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.087.504,71}{12}$	IE=	$\frac{156.804,43}{90.625,39}$
VP=	90.625,39	IE=	1,730248291
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$90.625,39 \wedge 1,003611267$	VPR=	$1,730248291 * 90.952,66$
VF=	90.952,66	VPR=	157.370,69

INCREMENTO DEL MES DE OCTUBRE DEL 2024			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.087.504,71}{12}$	IE=	$\frac{93.196,45}{90.625,39}$
VP=	90.625,39	IE=	1,028370124
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$90.625,39 \wedge 1,003611267$	VPR=	$1,028370124 * 90.952,66$
VF=	90.952,66	VPR=	93.533,00

INCREMENTO DEL MES DE NOVIEMBRE DEL 2024			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.087.504,71}{12}$	IE=	$\frac{41.149,95}{90.625,39}$
VP=	90.625,39	IE=	0,454066501
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$90.625,39 \wedge 1,003611267$	VPR=	$0,454066501 * 90.952,66$
VF=	90.952,66	VPR=	41.298,56

INCREMENTO DEL MES DE DICIEMBRE DEL 2024			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.087.504,71}{12}$	IE=	$\frac{25.053,25}{90.625,39}$
VP=	90.625,39	IE=	0,276448486
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$90.625,39 \wedge 1,003611267$	VPR=	$0,276448486 * 90.952,66$
VF=	90.952,66	VPR=	25.143,73

Año 2025

AUTO SHOPPING PRONÓSTICO DE LAS COMPRAS MENSUALES 2025

INCREMENTO DEL MES DE ENERO DEL 2025			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.091.431,98}{12}$	IE=	$\frac{203.642,06}{90.952,66}$
VP=	90.952,66	IE=	2,238989469
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$90.952,66 \wedge 1,003611267$	VPR=	$2,238989469 * 91.281,12$
VF=	91.281,12	VPR=	204.377,46

INCREMENTO DEL MES DE FEBRERO DEL 2025			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.091.431,98}{12}$	IE=	$\frac{66.689,37}{90.952,66}$
VP=	90.952,66	IE=	0,733231649
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$90.952,66 \wedge 1,003611267$	VPR=	$0,733231649 * 91.281,12$
VF=	91.281,12	VPR=	66.930,21

INCREMENTO DEL MES DE MARZO DEL 2025			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.091.431,98}{12}$	IE=	$\frac{46.814,32}{90.952,66}$
VP=	90.952,66	IE=	0,514710767
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$90.952,66 \wedge 1,003611267$	VPR=	$0,514710767 * 91.281,12$
VF=	91.281,12	VPR=	46.983,37

INCREMENTO DEL MES DE ABRIL DEL 2025			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.091.431,98}{12}$	IE=	$\frac{60.674,57}{90.952,66}$
VP=	90.952,66	IE=	0,667100488
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$90.952,66 \wedge 1,003611267$	VPR=	$0,667100488 * 91.281,12$
VF=	91.281,12	VPR=	60.893,68

INCREMENTO DEL MES DE MAYO DEL 2025			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.091.431,98}{12}$	IE=	$\frac{30.574,08}{90.952,66}$
VP=	90.952,66	IE=	0,336153707
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$90.952,66 \wedge 1,003611267$	VPR=	$0,336153707 * 91.281,12$
VF=	91.281,12	VPR=	30.684,49

INCREMENTO DEL MES DE JUNIO DEL 2025			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.091.431,98}{12}$	IE=	$\frac{81.111,26}{90.952,66}$
VP=	90.952,66	IE=	0,891796462
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$90.952,66 \wedge 1,003611267$	VPR=	$0,891796462 * 91.281,12$
VF=	91.281,12	VPR=	81.404,18

INCREMENTO DEL MES DE JULIO DEL 2025			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.091.431,98}{12}$	IE=	$\frac{101.353,47}{90.952,66}$
VP=	90.952,66	IE=	1,114354049
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$90.952,66 \wedge 1,003611267$	VPR=	$1,114354049 * 91.281,12$
VF=	91.281,12	VPR=	101.719,48

INCREMENTO DEL MES DE AGOSTO DEL 2025			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.091.431,98}{12}$	IE=	$\frac{183.226,87}{90.952,66}$
VP=	90.952,66	IE=	2,014530007
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$90.952,66 \wedge 1,003611267$	VPR=	$2,014530007 * 91.281,12$
VF=	91.281,12	VPR=	183.888,55

INCREMENTO DEL MES DE SEPTIEMBRE DEL 2025			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.091.431,98}{12}$	IE=	$\frac{157.370,69}{90.952,66}$
VP=	90.952,66	IE=	1,730248291
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$90.952,66 \wedge 1,003611267$	VPR=	$1,730248291 * 91.281,12$
VF=	91.281,12	VPR=	157.939,00

INCREMENTO DEL MES DE OCTUBRE DEL 2025			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.091.431,98}{12}$	IE=	$\frac{93.533,00}{90.952,66}$
VP=	90.952,66	IE=	1,028370124
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$90.952,66 \wedge 1,003611267$	VPR=	$1,028370124 * 91.281,12$
VF=	91.281,12	VPR=	93.870,78

INCREMENTO DEL MES DE NOVIEMBRE DEL 2025			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.091.431,98}{12}$	IE=	$\frac{41.298,56}{90.952,66}$
VP=	90.952,66	IE=	0,454066501
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$90.952,66 \wedge 1,003611267$	VPR=	$0,454066501 * 91.281,12$
VF=	91.281,12	VPR=	41.447,70

INCREMENTO DEL MES DE DICIEMBRE DEL 2025			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.091.431,98}{12}$	IE=	$\frac{25.143,73}{90.952,66}$
VP=	90.952,66	IE=	0,276448486
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$90.952,66 \wedge 1,003611267$	VPR=	$0,276448486 * 91.281,12$
VF=	91.281,12	VPR=	25.234,53

Año 2026

AUTO SHOPPING PRONÓSTICO DE LAS COMPRAS MENSUALES 2026

INCREMENTO DEL MES DE ENERO DEL 2026			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.095.373,43}{12}$	IE=	$\frac{204.377,46}{91.281,12}$
VP=	91.281,12	IE=	2,238989469
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$91.281,12 \wedge 1,003611267$	VPR=	$2,238989469 * 91.610,76$
VF=	91.610,76	VPR=	205.115,53

INCREMENTO DEL MES DE FEBRERO DEL 2026			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.095.373,43}{12}$	IE=	$\frac{66.930,21}{91.281,12}$
VP=	91.281,12	IE=	0,733231649
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$91.281,12 \wedge 1,003611267$	VPR=	$0,733231649 * 91.610,76$
VF=	91.610,76	VPR=	67.171,91

INCREMENTO DEL MES DE MARZO DEL 2026			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.095.373,43}{12}$	IE=	$\frac{46.983,37}{91.281,12}$
VP=	91.281,12	IE=	0,514710767
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$91.281,12 \wedge 1,003611267$	VPR=	$0,514710767 * 91.610,76$
VF=	91.610,76	VPR=	47.153,04

INCREMENTO DEL MES DE ABRIL DEL 2026			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.095.373,43}{12}$	IE=	$\frac{60.893,68}{91.281,12}$
VP=	91.281,12	IE=	0,667100488
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$91.281,12 \wedge 1,003611267$	VPR=	$0,667100488 * 91.610,76$
VF=	91.610,76	VPR=	61.113,58

INCREMENTO DEL MES DE MAYO DEL 2026			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.095.373,43}{12}$	IE=	$\frac{30.684,49}{91.281,12}$
VP=	91.281,12	IE=	0,336153707
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$91.281,12 \wedge 1,003611267$	VPR=	$0,336153707 * 91.610,76$
VF=	91.610,76	VPR=	30.795,30

INCREMENTO DEL MES DE JUNIO DEL 2026			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.095.373,43}{12}$	IE=	$\frac{81.404,18}{91.281,12}$
VP=	91.281,12	IE=	0,891796462
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$91.281,12 \wedge 1,003611267$	VPR=	$0,891796462 * 91.610,76$
VF=	91.610,76	VPR=	81.698,15

INCREMENTO DEL MES DE JULIO DEL 2026			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.095.373,43}{12}$	IE=	$\frac{101.719,48}{91.281,12}$
VP=	91.281,12	IE=	1,114354049
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$91.281,12 \wedge 1,003611267$	VPR=	$1,114354049 * 91.610,76$
VF=	91.610,76	VPR=	102.086,82

INCREMENTO DEL MES DE AGOSTO DEL 2026			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.095.373,43}{12}$	IE=	$\frac{183.888,55}{91.281,12}$
VP=	91.281,12	IE=	2,014530007
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$91.281,12 \wedge 1,003611267$	VPR=	$2,014530007 * 91.610,76$
VF=	91.610,76	VPR=	184.552,62

INCREMENTO DEL MES DE SEPTIEMBRE DEL 2026			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.095.373,43}{12}$	IE=	$\frac{157.939,00}{91.281,12}$
VP=	91.281,12	IE=	1,730248291
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$91.281,12 \wedge 1,003611267$	VPR=	$1,730248291 * 91.610,76$
VF=	91.610,76	VPR=	158.509,36

INCREMENTO DEL MES DE OCTUBRE DEL 2026			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.095.373,43}{12}$	IE=	$\frac{93.870,78}{91.281,12}$
VP=	91.281,12	IE=	1,028370124
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$91.281,12 \wedge 1,003611267$	VPR=	$1,028370124 \cdot 91.610,76$
VF=	91.610,76	VPR=	94.209,77

INCREMENTO DEL MES DE NOVIEMBRE DEL 2026			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.095.373,43}{12}$	IE=	$\frac{41.447,70}{91.281,12}$
VP=	91.281,12	IE=	0,454066501
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$91.281,12 \wedge 1,003611267$	VPR=	$0,454066501 \cdot 91.610,76$
VF=	91.610,76	VPR=	41.597,38

INCREMENTO DEL MES DE DICIEMBRE DEL 2026			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.095.373,43}{12}$	IE=	$\frac{25.234,53}{91.281,12}$
VP=	91.281,12	IE=	0,276448486
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	$91.281,12 \wedge 1,003611267$	VPR=	$0,276448486 \cdot 91.610,76$
VF=	91.610,76	VPR=	25.325,66

Anexo 6. Determinación Gastos Personales.

Para determinar el gasto de personal se recrea un rol de pagos del mes de diciembre y un rol anual de los años 2022 y 2023 considerando el salario minino sectorial para proyectar dichos gastos. Para la proyección del 2024 al 2026 se mantiene la información del rol del 2023.

ROL DE PAGOS DEL 01 AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2022 EXPRESADO EN DOLARES USD \$												
N°	NOMBRES Y APELLIDOS	INGRESOS				TOTAL DE INGRESOS	DEDUCCIONES				TOTAL DEDUCCIONES	TOTAL LIQUIDO A PAGAR
		SUELDOS	FONDOS DE RESERVA	BONO DE ALIMENTACIÓN	OTROS INGRESOS		APORTE PERSONAL 9,45%	ANTICIPOS DE SUELDOS	PRÉSTAMOS QUIROGRAFARIOS	OTRAS DEDUCCIONES		
1	Cornejo Veintimilla Luis Alberto	437,10		9,72		446,82	41,31		102,25		143,56	303,26
2	Cueva Puertas Nina Andrea	433,24				433,24	40,94				40,94	392,30
3	Echeverría Cuadros Andrea María	435,70	36,29	70,00		541,99	41,17				41,17	500,82
4	Echeverría Cuadros Juan Andrés	442,32				442,32	41,80				41,80	400,52
5	Echeverría Cueva Ana Rafaela	435,70		70,00		505,70	41,17				41,17	464,53
6	Echeverría Cueva María Emilia	435,70		70,00		505,70	41,17				41,17	464,53
7	Granda Veintimilla Carmen Paola	433,24	36,09			469,33	40,94				40,94	428,39
8	Ludeña Zambrano Eldon Freddy	435,70	36,29	70,00		541,99	41,17				41,17	500,82
9	Maldonado Idrovo Luis Alberto	437,10		14,90		452,00	41,31	50,00			91,31	360,69
10	Mora Burneo Claudia Sofía	435,40	36,27			471,67	41,15				41,15	430,52
11	Villamagua Naula John Bryan	425,01	35,40	40,00		500,41	40,16	30,00			70,16	430,25
TOTALES		4.786,21	180,35	344,62		5.311,18	452,30	80,00	102,25	-	634,55	4.676,63

ROL DE PROVISIONES DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2022 EXPRESADO EN DOLARES USD\$							
N°	NOMBRES Y APELLIDOS	SUELDOS	PROVISIONES				TOTAL DE PROVISIONES
			DÉCIMO TERCERO	DÉCIMO CUARTO	FONDOS DE RESERVA	APORTE PATRONAL 12,15%	
1	Cornejo Veintimilla Luis Alberto	437,10	37,24	35,42	36,41	53,11	162,17
2	Cueva Puertas Nina Andrea	433,24	36,10	35,42	36,09	52,64	160,25
3	Echeverría Cuadros Andrea María	435,70	42,14	35,42		52,94	130,50
4	Echeverría Cuadros Juan Andrés	442,32	36,86	35,42	36,85	53,74	162,86
5	Echeverría Cueva Ana Rafaela	435,70	42,14	35,42	36,29	52,94	166,79
6	Echeverría Cueva María Emilia	435,70	42,14	35,42	36,29	52,94	166,79
7	Granda Veintimilla Carmen Paola	433,24	36,10	35,42		52,64	124,16
8	Ludeña Zambrano Eldon Freddy	435,70	42,14	35,42		52,94	130,50
9	Maldonado Idrovo Luis Alberto	437,10	37,67	35,42	36,41	53,11	162,60
10	Mora Burneo Claudia Sofía	435,40	36,28	35,42		52,90	124,60
11	Villamagua Naula John Bryan	425,01	38,75	35,42		51,64	125,81
TOTALES		4.786,21	427,57	389,58	218,34	581,52	1.617,02

ROL DE PAGOS
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2022
EXPRESADO EN DOLARES USD \$

N°	NOMBRES Y APELLIDOS	INGRESOS				TOTAL DE INGRESOS	DEDUCCIONES				TOTAL DEDUCCIONES	TOTAL LIQUIDO A PAGAR
		SUELDOS	FONDOS DE RESERVA	BONO DE ALIMENTACIÓN	OTROS INGRESOS		APORTE PERSONAL 9,45%	ANTICIPOS DESUELDOS	PRÉSTAMOS QUIROGRAFARIOS	OTRAS DEDUCCIONES		
1	Cornejo Veintimilla Luis Alberto	5.245,20		116,64		5.361,84	495,67		1.227,00		1.722,67	3.639,17
2	Cueva Puertas Nina Andrea	5.198,88				5.198,88	491,29				491,29	4.707,59
3	Echeverría Cuadros Andrea María	5.228,40	435,53	840,00		6.503,93	494,08				494,08	6.009,84
4	Echeverría Cuadros Juan Andrés	5.307,84				5.307,84	501,59				501,59	4.806,25
5	Echeverría Cueva Ana Rafaela	5.228,40		840,00		6.068,40	494,08				494,08	5.574,32
6	Echeverría Cueva María Emilia	5.228,40		840,00		6.068,40	494,08				494,08	5.574,32
7	Granda Veintimilla Carmen Paola	5.198,88	433,07			5.631,95	491,29				491,29	5.140,65
8	Ludeña Zambrano Eldon Freddy	5.228,40	435,53	840,00		6.503,93	494,08				494,08	6.009,84
9	Maldonado Idrovo Luis Alberto	5.245,20		178,80		5.424,00	495,67	600,00			1.095,67	4.328,33
10	Mora Burneo Claudia Sofía	5.224,80	435,23			5.660,03	493,74				493,74	5.166,28
11	Villamagua Naula John Bryan	5.100,12	424,84	480,00		6.004,96	481,96	360,00			841,96	5.163,00
TOTALES		57.434,52	2.164,18	4.135,44		63.734,14	5.427,56	960,00	1.227,00	-	7.614,56	56.119,58

ROL DE PROVISIONES
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2022
EXPRESADO EN DOLARES USD\$

N°	NOMBRES Y APELLIDOS	SUELDOS	PROVISIONES				TOTAL DE PROVISIONES
			DÉCIMO TERCERO	DÉCIMO CUARTO	FONDOS DE RESERVA	APORTE PATRONAL 12,15%	
1	Cornejo Veintimilla Luis Alberto	5.245,20	446,82	425,00	436,93	637,29	1.946,04
2	Cueva Puertas Nina Andrea	5.198,88	433,24	425,00	433,07	631,66	1.922,97
3	Echeverría Cuadros Andrea María	5.228,40	505,70	425,00		635,25	1.565,95
4	Echeverría Cuadros Juan Andrés	5.307,84	442,32	425,00	442,14	644,90	1.954,37
5	Echeverría Cueva Ana Rafaela	5.228,40	505,70	425,00	435,53	635,25	2.001,48
6	Echeverría Cueva María Emilia	5.228,40	505,70	425,00	435,53	635,25	2.001,48
7	Granda Veintimilla Carmen Paola	5.198,88	433,24	425,00		631,66	1.489,90
8	Ludeña Zambrano Eldon Freddy	5.228,40	505,70	425,00		635,25	1.565,95
9	Maldonado Idrovo Luis Alberto	5.245,20	452,00	425,00	436,93	637,29	1.951,22
10	Mora Burneo Claudia Sofía	5.224,80	435,40	425,00		634,81	1.495,21
11	Villamagua Naula John Bryan	5.100,12	465,01	425,00		619,66	1.509,67
TOTALES		57.434,52	5.130,83	4.675,00	2.620,11	6.978,29	19.404,24

ROL DE PAGOS DEL 01 AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2023 EXPRESADO EN DOLARES USD \$												
N°	NOMBRES Y APELLIDOS	INGRESOS				TOTAL DE INGRESOS	DEDUCCIONES				TOTAL DEDUCCIONES	TOTAL LIQUIDO A PAGAR
		SUELDOS	FONDOS DE RESERVA	BONO DE ALIMENTACIÓN	OTROS INGRESOS		APORTE PERSONAL 9,45%	ANTICIPOS DE SUELDOS	PRÉSTAMOS QUIROGRAFARIOS	OTRAS DEDUCCIONES		
1	Cornejo Veintimilla Luis Alberto	462,10		14,72		476,82	43,67		102,25		145,92	330,90
2	Cueva Puertas Nina Andrea	458,24				458,24	43,30				43,30	414,94
3	Echeverría Cuadros Andrea María	460,70	38,38	75,00		574,08	43,54				43,54	530,54
4	Echeverría Cuadros Juan Andrés	467,32				467,32	44,16				44,16	423,16
5	Echeverría Cueva Ana Rafaela	460,70		75,00		535,70	43,54				43,54	492,16
6	Echeverría Cueva María Emilia	460,70		75,00		535,70	43,54				43,54	492,16
7	Granda Veintimilla Carmen Paola	458,24	38,17			496,41	43,30				43,30	453,11
8	Ludeña Zambrano Eldon Freddy	460,70	38,38	75,00		574,08	43,54				43,54	530,54
9	Maldonado Idrovo Luis Alberto	462,10		19,90		482,00	43,67	50,00			93,67	388,33
10	Mora Burneo Claudia Sofía	460,40	38,35			498,75	43,51				43,51	455,24
11	Villamagua Naula John Bryan	450,01	37,49	45,00		532,50	42,53	30,00			72,53	459,97
	TOTALES	5.061,21	190,76	379,62		5.631,59	478,28	80,00	102,25	-	660,53	4.971,06

ROL DE PROVISIONES DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2023 EXPRESADO EN DOLARES USD\$							
N°	NOMBRES Y APELLIDOS	SUELDOS	PROVISIONES				TOTAL DE PROVISIONES
			DÉCIMO TERCERO	DÉCIMO CUARTO	FONDOS DE RESERVA	APORTE PATRONAL 12,15%	
1	Cornejo Veintimilla Luis Alberto	462,10	39,74	37,50	38,49	56,15	171,87
2	Cueva Puertas Nina Andrea	458,24	38,19	37,50	38,17	55,68	169,53
3	Echeverría Cuadros Andrea María	460,70	44,64	37,50		55,98	138,12
4	Echeverría Cuadros Juan Andrés	467,32	38,94	37,50	38,93	56,78	172,15
5	Echeverría Cueva Ana Rafaela	460,70	44,64	37,50	38,38	55,98	176,49
6	Echeverría Cueva María Emilia	460,70	44,64	37,50	38,38	55,98	176,49
7	Granda Veintimilla Carmen Paola	458,24	38,19	37,50		55,68	131,36
8	Ludeña Zambrano Eldon Freddy	460,70	44,64	37,50		55,98	138,12
9	Maldonado Idrovo Luis Alberto	462,10	40,17	37,50	38,49	56,15	172,30
10	Mora Burneo Claudia Sofía	460,40	38,37	37,50		55,94	131,81
11	Villamagua Naula John Bryan	450,01	41,25	37,50		54,68	133,43
	TOTALES	5.061,21	453,40	412,50	230,84	614,94	1.711,68

ROL DE PAGOS DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2023 EXPRESADO EN DOLARES USD \$												
N°	NOMBRES Y APELLIDOS	INGRESOS				TOTAL DE INGRESOS	DEDUCCIONES				TOTAL DEDUCCIONES	TOTAL LIQUIDO A PAGAR
		SUELDOS	FONDOS DE RESERVA	BONO DE ALIMENTACIÓN	OTROS INGRESOS		APORTE PERSONAL 9,45%	ANTICIPOS DE SUELDOS	PRÉSTAMOS QUIROGRAFARIOS	OTRAS DEDUCCIONES		
1	Cornejo Veintimilla Luis Alberto	5.545,20		176,64		5.721,84	524,02		1.227,00		1.751,02	3.970,82
2	Cueva Puertas Nina Andrea	5.498,88				5.498,88	519,64				519,64	4.979,24
3	Echeverría Cuadros Andrea María	5.528,40	460,52	900,00		6.888,92	522,43				522,43	6.366,48
4	Echeverría Cuadros Juan Andrés	5.607,84				5.607,84	529,94				529,94	5.077,90
5	Echeverría Cueva Ana Rafaela	5.528,40		900,00		6.428,40	522,43				522,43	5.905,97
6	Echeverría Cueva María Emilia	5.528,40		900,00		6.428,40	522,43				522,43	5.905,97
7	Granda Veintimilla Carmen Paola	5.498,88	458,06			5.956,94	519,64				519,64	5.437,29
8	Ludeña Zambrano Eldon Freddy	5.528,40	460,52	900,00		6.888,92	522,43				522,43	6.366,48
9	Maldonado Idrovo Luis Alberto	5.545,20		238,80		5.784,00	524,02	600,00			1.124,02	4.659,98
10	Mora Burneo Claudia Sofía	5.524,80	460,22			5.985,02	522,09				522,09	5.462,92
11	Villamagua Naula John Bryan	5.400,12	449,83	540,00		6.389,95	510,31	360,00			870,31	5.519,64
TOTALES		60.734,52	2.289,13	4.555,44		67.579,09	5.739,41	960,00	1.227,00	-	7.926,41	59.652,68

ROL DE PROVISIONES DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2023 EXPRESADO EN DOLARES USD\$							
N°	NOMBRES Y APELLIDOS	CHEQUE	PROVISIONES				TOTAL DE PROVISIONES
			DÉCIMO TERCERO	DÉCIMO CUARTO	FONDOS DE RESERVA	APORTE PATRONAL 12,15%	
1	Cornejo Veintimilla Luis Alberto	5.545,20	476,82	450,00	461,92	673,74	2.062,48
2	Cueva Puertas Nina Andrea	5.498,88	458,24	450,00	458,06	668,11	2.034,41
3	Echeverría Cuadros Andrea María	5.528,40	535,70	450,00		671,70	1.657,40
4	Echeverría Cuadros Juan Andrés	5.607,84	467,32	450,00	467,13	681,35	2.065,81
5	Echeverría Cueva Ana Rafaela	5.528,40	535,70	450,00	460,52	671,70	2.117,92
6	Echeverría Cueva María Emilia	5.528,40	535,70	450,00	460,52	671,70	2.117,92
7	Granda Veintimilla Carmen Paola	5.498,88	458,24	450,00		668,11	1.576,35
8	Ludeña Zambrano Eldon Freddy	5.528,40	535,70	450,00		671,70	1.657,40
9	Maldonado Idrovo Luis Alberto	5.545,20	482,00	450,00	461,92	673,74	2.067,66
10	Mora Burneo Claudia Sofía	5.524,80	460,40	450,00		671,26	1.581,66
11	Villamagua Naula John Bryan	5.400,12	495,01	450,00		656,11	1.601,12
TOTALES		60.734,52	5.440,83	4.950,00	2.770,05	7.379,24	20.540,13

Anexo 7. Cálculo de Depreciación Propiedad, Planta y Equipo

Propiedad, Planta y Equipo	LRTI		Información de la Empresa
	% Depreciación	Años de vida útil	Uso efectivo del bien
Edificio	5%	20	20 años
Muebles y Enseres	10%	10	8 años 11 meses
Maquinaria, Equipo e Instalación	10%	10	7 años 11 meses 2 días
Equipo de Computación y Software	33%	3	9 meses 24 días
Vehículos, equipos de transporte	20%	5	11 meses 11 días
Equipo de oficina	10%	10	10 años

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

Propiedad, Planta y Equipo	Depreciación Total	Depreciación Acumulada	Depreciación a utilizar
Edificio	700.509,10		710.509
Muebles y Enseres	15.274,00	1.658,60	-46.384
Maquinaria, Equipo e Instalación	44.359,71	9.224,05	101.135
Equipo de Computación y Software	9.534,35	6.873,84	-46.339
Vehículos, equipos de transporte	145.325,89	117.865,80	36.46
Equipo de oficina	534,25		559

• Depreciación Edificios

Valor histórico: 700.509,10

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

$$\text{Depreciación anual} = \frac{700.509,10 - (700.509,10 * 0\%)}{20}$$

$$\text{Depreciación anual} = 35.025,46$$

• Depreciación Muebles y enseres

Valor histórico: 15.274,00

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

$$\text{Depreciación anual} = \frac{15.274,00 - (15.274,00 * 0\%)}{10}$$

$$\text{Depreciación anual} = 1.527,40$$

- **Depreciación Maquinaria, Equipo e Instalación**

Valor histórico: 44.359,71

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

$$\text{Depreciación anual} = \frac{44.359,71 - (44.359,71 * 0\%)}{10}$$

$$\text{Depreciación anual} = 4.435,97$$

- **Depreciación Equipo de Computación y Software**

Valor histórico: 9.534,35

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

$$\text{Depreciación anual} = \frac{9.534,35 - (9.534,35 * 0\%)}{3}$$

$$\text{Depreciación anual} = 3.178,12$$

- **Depreciación Vehículo, equipo de transporte**

Valor histórico: 145.325,89

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

$$\text{Depreciación anual} = \frac{145.325,89 - (145.325,89 * 0\%)}{5}$$

$$\text{Depreciación anual} = 29.065,18$$

- **Depreciación Equipo de oficina**

Valor histórico: 534,25

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

$$\text{Depreciación anual} = \frac{534,25 - (534,25 * 0\%)}{10}$$

$$\text{Depreciación anual} = 53,43$$

Revalorización de bienes de larga duración

De acuerdo a los cálculos realizados para las depreciaciones existen bienes de larga duración que cumplen con su vida útil desde la perspectiva contable pero se considera necesario realizar una revalorización cambiando el tiempo de su vida útil de dichos bienes, ya que se encuentran en condiciones óptimas para ser utilizados en el desarrollo de las actividades operacionales de la empresa.

Vehículos, equipos de transporte HOJA DE DEPRECIACIÓN (INICIAL)

AÑOS	DEP. ANUAL	DEP. ACUM	VALOR EN LIBROS
			145.325,89
1	29.065,18	29.065,18	116.260,71
2	29.065,18	58.130,36	87.195,53
3	29.065,18	87.195,53	58.130,36
4	29.065,18	116.260,71	29.065,18
5	29.065,18	145.325,89	-

AÑOS	DEP. ANUAL	DEP. ACUM	VALOR EN LIBROS
			145.325,89
1	14.532,59	14.532,59	130.793,30
2	14.532,59	29.065,18	116.260,71
3	14.532,59	43.597,77	101.728,12
4	14.532,59	58.130,36	87.195,53
5	14.532,59	72.662,95	72.662,95
6	14.532,59	87.195,53	58.130,36
7	14.532,59	101.728,12	43.597,77
8	14.532,59	116.260,71	29.065,18
9	14.532,59	130.793,30	14.532,59
10	14.532,59	145.325,89	(0,00)

Cálculo de la depreciación acumulada Vehículos, equipos de transporte

Depreciación acumulada
Del 02-01-2018 al 31-12-2021: 58.130,36

Cálculo del ajuste

Depreciación inicial (5 años de vida útil)	117.865,80
(-) Depreciación recalculada (10 años de vida útil)	58.130,36
(=) Ajuste por depreciación en exceso	59.735,44

Asiento

(-) Depreciación acumulada	59.735,44
revalorización de activos fijos	59.735,44

Nuevo valor de depreciación total	145.325,89
Nuevo valor de depreciación acumulada	58.130,36
Nuevo valor de depreciación anual	14.532,59

Equipo de Computación y Software
HOJA DE DEPRECIACIÓN (INICIAL)

AÑOS	DEP. ANUAL	DEP. ACUM	VALOR EN LIBROS
			9.534,35
1	3.178,12	3.178,12	6.356,23
2	3.178,12	6.356,23	3.178,12
3	3.178,12	9.534,35	-

AÑOS	DEP. ANUAL	DEP. ACUM	VALOR EN LIBROS
			9.534,35
1	1.362,05	1.362,05	8.172,30
2	1.362,05	2.724,10	6.810,25
3	1.362,05	4.086,15	5.448,20
4	1.362,05	5.448,20	4.086,15
5	1.362,05	6.810,25	2.724,10
6	1.362,05	8.172,30	1.362,05
7	1.362,05	9.534,35	-

Cálculo de la depreciación acumulada Equipo de Computación y Software

Depreciación acumulada	
Del 06-11-2019 al 31-12-2021:	2.935,97

Cálculo del ajuste

Depreciación inicial (3 años de vida útil)	6.873,84
(-) Depreciación recalculada (7 años de vida útil)	2.935,97
(=) Ajuste por depreciación en exceso	3.937,87

Asiento

(-) Depreciación acumulada	3.937,87	
revalorización de activos fijos		3.937,87

Nuevo valor de depreciación total	9.534,35
Nuevo valor de depreciación acumulada	2.935,97
Nuevo valor de depreciación anual	1.362,05

Anexo 8. Tablas de Amortización



TABLA DE AMORTIZACIÓN

Nro. 1010205698

Cliente: Echeverría Cuadros Juan Andrés
Dirección: José Félix 154 - 23 y 18 de Noviembre esq.

Documento:	1010205698			Segmento	Comercial		
Año del préstamo	2017			Monto por cancelar	25.354,25		
Plazo (años)	9			Tasa de Interés	11,26%		
Plazo (mes)	108			Plazo restante de pago (mes)	60		
Cuota #	fecha	Saldo inicial	Amortización	Interés	Desgravamen	Cuota	Saldo final
1	01/01/2022	25.354,25	316,65	237,91	6,55	561,11	25.037,60
2	01/02/2022	25.037,60	319,62	234,94	6,47	561,02	24.717,98
3	01/03/2022	24.717,98	322,62	231,94	6,39	560,94	24.395,36
4	01/04/2022	24.395,36	325,65	228,91	6,30	560,86	24.069,72
5	01/05/2022	24.069,72	328,70	225,85	6,22	560,77	23.741,01
6	01/06/2022	23.741,01	331,79	222,77	6,13	560,69	23.409,23
7	01/07/2022	23.409,23	334,90	219,66	6,05	560,60	23.074,33
8	01/08/2022	23.074,33	338,04	216,51	5,96	560,52	22.736,29
9	01/09/2022	22.736,29	341,21	213,34	5,87	560,43	22.395,07
10	01/10/2022	22.395,07	344,42	210,14	5,79	560,34	22.050,66
11	01/11/2022	22.050,66	347,65	206,91	5,70	560,25	21.703,01
12	01/12/2022	21.703,01	350,91	203,65	5,61	560,16	21.352,10
13	01/01/2023	21.352,10	354,20	200,35	5,52	560,07	20.997,90
14	01/02/2023	20.997,90	357,53	197,03	5,42	559,98	20.640,37
15	01/03/2023	20.640,37	360,88	193,68	5,33	559,89	20.279,49
16	01/04/2023	20.279,49	364,27	190,29	5,24	559,79	19.915,22
17	01/05/2023	19.915,22	367,68	186,87	5,14	559,70	19.547,54
18	01/06/2023	19.547,54	371,13	183,42	5,05	559,61	19.176,40
19	01/07/2023	19.176,40	374,62	179,94	4,95	559,51	18.801,79
20	01/08/2023	18.801,79	378,13	176,42	4,86	559,41	18.423,65
21	01/09/2023	18.423,65	381,68	172,88	4,76	559,32	18.041,97
22	01/10/2023	18.041,97	385,26	169,29	4,66	559,22	17.656,71
23	01/11/2023	17.656,71	388,88	165,68	4,56	559,12	17.267,83
24	01/12/2023	17.267,83	392,53	162,03	4,46	559,02	16.875,31
25	01/01/2024	16.875,31	396,21	158,35	4,36	558,92	16.479,10
26	01/02/2024	16.479,10	399,93	154,63	4,26	558,81	16.079,17
27	01/03/2024	16.079,17	403,68	150,88	4,15	558,71	15.675,49
28	01/04/2024	15.675,49	407,47	147,09	4,05	558,61	15.268,02
29	01/05/2024	15.268,02	411,29	143,26	3,94	558,50	14.856,73
30	01/06/2024	14.856,73	415,15	139,41	3,84	558,39	14.441,58
31	01/07/2024	14.441,58	419,05	135,51	3,73	558,29	14.022,54
32	01/08/2024	14.022,54	422,98	131,58	3,62	558,18	13.599,56
33	01/09/2024	13.599,56	426,95	127,61	3,51	558,07	13.172,61
34	01/10/2024	13.172,61	430,95	123,60	3,40	557,96	12.741,66
35	01/11/2024	12.741,66	435,00	119,56	3,29	557,85	12.306,66
36	01/12/2024	12.306,66	439,08	115,48	3,18	557,74	11.867,58
37	01/01/2025	11.867,58	443,20	111,36	3,07	557,62	11.424,39
38	01/02/2025	11.424,39	447,36	107,20	2,95	557,51	10.977,03
39	01/03/2025	10.977,03	451,55	103,00	2,84	557,39	10.525,47
40	01/04/2025	10.525,47	455,79	98,76	2,72	557,28	10.069,68
41	01/05/2025	10.069,68	460,07	94,49	2,60	557,16	9.609,61
42	01/06/2025	9.609,61	464,39	90,17	2,48	557,04	9.145,23
43	01/07/2025	9.145,23	468,74	85,81	2,36	556,92	8.676,48
44	01/08/2025	8.676,48	473,14	81,41	2,24	556,80	8.203,34
45	01/09/2025	8.203,34	477,58	76,97	2,12	556,68	7.725,76
46	01/10/2025	7.725,76	482,06	72,49	2,00	556,55	7.243,70
47	01/11/2025	7.243,70	486,59	67,97	1,87	556,43	6.757,11
48	01/12/2025	6.757,11	491,15	63,40	1,75	556,30	6.265,96
49	01/01/2026	6.265,96	495,76	58,80	1,62	556,17	5.770,20
50	01/02/2026	5.770,20	500,41	54,14	1,49	556,05	5.269,79
51	01/03/2026	5.269,79	505,11	49,45	1,36	555,92	4.764,68
52	01/04/2026	4.764,68	509,85	44,71	1,23	555,79	4.254,83
53	01/05/2026	4.254,83	514,63	39,92	1,10	555,66	3.740,20
54	01/06/2026	3.740,20	519,46	35,10	0,97	555,52	3.220,74
55	01/07/2026	3.220,74	524,33	30,22	0,83	555,39	2.696,40
56	01/08/2026	2.696,40	529,25	25,30	0,70	555,25	2.167,15
57	01/09/2026	2.167,15	534,22	20,34	0,56	555,12	1.632,93
58	01/10/2026	1.632,93	539,23	15,32	0,42	554,98	1.093,69
59	01/11/2026	1.093,69	544,29	10,26	0,28	554,84	549,40
60	01/12/2026	549,40	549,40	5,16	0,14	554,70	0,00

Cliente: Echeverría Cuadros Juan Andrés
 Dirección: José Félix 154 - 23 y 18 de Noviembre esq.

Documento:		1010199237			Segmento		Comercial
Año del préstamo		2020			Monto por cancelar		132.354,25
Plazo (años)		6			Tasa de Interés		11,00%
Plazo (mes)		72			Plazo restante de pago (mes)		60
Cuota #	fecha	Saldo inicial	Amortización	Interés	Desgravamen	Cuota	Saldo final
1	31/01/2022	132.354,25	1.664,45	1.213,25	34,19	2.911,89	130.689,80
2	28/02/2022	130.689,80	1.679,71	1.197,99	33,76	2.911,46	129.010,08
3	31/03/2022	129.010,08	1.695,11	1.182,59	33,33	2.911,03	127.314,97
4	30/04/2022	127.314,97	1.710,65	1.167,05	32,89	2.910,59	125.604,33
5	31/05/2022	125.604,33	1.726,33	1.151,37	32,45	2.910,15	123.878,00
6	30/06/2022	123.878,00	1.742,15	1.135,55	32,00	2.909,70	122.135,84
7	31/07/2022	122.135,84	1.758,12	1.119,58	31,55	2.909,25	120.377,72
8	31/08/2022	120.377,72	1.774,24	1.103,46	31,10	2.908,80	118.603,48
9	30/09/2022	118.603,48	1.790,50	1.087,20	30,64	2.908,34	116.812,98
10	31/10/2022	116.812,98	1.806,92	1.070,79	30,18	2.907,88	115.006,06
11	30/11/2022	115.006,06	1.823,48	1.054,22	29,71	2.907,41	113.182,58
12	31/12/2022	113.182,58	1.840,20	1.037,51	29,24	2.906,94	111.342,38
13	31/01/2023	111.342,38	1.857,06	1.020,64	28,76	2.906,47	109.485,32
14	28/02/2023	109.485,32	1.874,09	1.003,62	28,28	2.905,99	107.611,23
15	31/03/2023	107.611,23	1.891,27	986,44	27,80	2.905,50	105.719,97
16	30/04/2023	105.719,97	1.908,60	969,10	27,31	2.905,01	103.811,37
17	31/05/2023	103.811,37	1.926,10	951,60	26,82	2.904,52	101.885,27
18	30/06/2023	101.885,27	1.943,75	933,95	26,32	2.904,02	99.941,51
19	31/07/2023	99.941,51	1.961,57	916,13	25,82	2.903,52	97.979,94
20	31/08/2023	97.979,94	1.979,55	898,15	25,31	2.903,01	96.000,39
21	30/09/2023	96.000,39	1.997,70	880,00	24,80	2.902,50	94.002,69
22	31/10/2023	94.002,69	2.016,01	861,69	24,28	2.901,99	91.986,68
23	30/11/2023	91.986,68	2.034,49	843,21	23,76	2.901,47	89.952,19
24	31/12/2023	89.952,19	2.053,14	824,56	23,24	2.900,94	87.899,05
25	31/01/2024	87.899,05	2.071,96	805,74	22,71	2.900,41	85.827,09
26	29/02/2024	85.827,09	2.090,95	786,75	22,17	2.899,87	83.736,13
27	31/03/2024	83.736,13	2.110,12	767,58	21,63	2.899,33	81.626,01
28	30/04/2024	81.626,01	2.129,46	748,24	21,09	2.898,79	79.496,55
29	31/05/2024	79.496,55	2.148,98	728,72	20,54	2.898,24	77.347,57
30	30/06/2024	77.347,57	2.168,68	709,02	19,98	2.897,68	75.178,88
31	31/07/2024	75.178,88	2.188,56	689,14	19,42	2.897,12	72.990,32
32	31/08/2024	72.990,32	2.208,62	669,08	18,86	2.896,56	70.781,70
33	30/09/2024	70.781,70	2.228,87	648,83	18,29	2.895,99	68.552,83
34	31/10/2024	68.552,83	2.249,30	628,40	17,71	2.895,41	66.303,53
35	30/11/2024	66.303,53	2.269,92	607,78	17,13	2.894,83	64.033,61
36	31/12/2024	64.033,61	2.290,73	586,97	16,54	2.894,24	61.742,88
37	31/01/2025	61.742,88	2.311,73	565,98	15,95	2.893,65	59.431,15
38	28/02/2025	59.431,15	2.332,92	544,79	15,35	2.893,06	57.098,24
39	31/03/2025	57.098,24	2.354,30	523,40	14,75	2.892,45	54.743,93
40	30/04/2025	54.743,93	2.375,88	501,82	14,14	2.891,84	52.368,05
41	31/05/2025	52.368,05	2.397,66	480,04	13,53	2.891,23	49.970,39
42	30/06/2025	49.970,39	2.419,64	458,06	12,91	2.890,61	47.550,75
43	31/07/2025	47.550,75	2.441,82	435,88	12,28	2.889,99	45.108,93
44	31/08/2025	45.108,93	2.464,20	413,50	11,65	2.889,36	42.644,73
45	30/09/2025	42.644,73	2.486,79	390,91	11,02	2.888,72	40.157,93
46	31/10/2025	40.157,93	2.509,59	368,11	10,37	2.888,08	37.648,35
47	30/11/2025	37.648,35	2.532,59	345,11	9,73	2.887,43	35.115,75
48	31/12/2025	35.115,75	2.555,81	321,89	9,07	2.886,77	32.559,95
49	31/01/2026	32.559,95	2.579,24	298,47	8,41	2.886,11	29.980,71
50	28/02/2026	29.980,71	2.602,88	274,82	7,75	2.885,45	27.377,83
51	31/03/2026	27.377,83	2.626,74	250,96	7,07	2.884,77	24.751,09
52	30/04/2026	24.751,09	2.650,82	226,89	6,39	2.884,10	22.100,28
53	31/05/2026	22.100,28	2.675,12	202,59	5,71	2.883,41	19.425,16
54	30/06/2026	19.425,16	2.699,64	178,06	5,02	2.882,72	16.725,52
55	31/07/2026	16.725,52	2.724,38	153,32	4,32	2.882,02	14.001,14
56	31/08/2026	14.001,14	2.749,36	128,34	3,62	2.881,32	11.251,78
57	30/09/2026	11.251,78	2.774,56	103,14	2,91	2.880,61	8.477,22
58	31/10/2026	8.477,22	2.799,99	77,71	2,19	2.879,89	5.677,22
59	30/11/2026	5.677,22	2.825,66	52,04	1,47	2.879,17	2.851,56
60	31/12/2026	2.851,56	2.851,56	26,14	0,74	2.878,44	0,00

Cliente: Echeverría Cuadros Juan Andrés
 Dirección: José Félix 154 - 23 y 18 de Noviembre esq.

Documento:	1010217511	Segmento	Comercial				
Año del préstamo	2019	Monto por cancelar	30.254,00				
Plazo (años)	7	Tasa de Interés	11,18%				
Plazo (mes)	84	Plazo restante de pago (mes)	60				
Cuota #	fecha	Saldo inicial	Amortización	Interés	Desgravamen	Cuota	Saldo final
1	31/01/2022	30.254,00	378,65	281,87	7,82	668,33	29.875,35
2	28/02/2022	29.875,35	382,18	278,34	7,72	668,23	29.493,18
3	31/03/2022	29.493,18	385,74	274,78	7,62	668,13	29.107,44
4	30/04/2022	29.107,44	389,33	271,18	7,52	668,03	28.718,11
5	31/05/2022	28.718,11	392,96	267,56	7,42	667,93	28.325,15
6	30/06/2022	28.325,15	396,62	263,90	7,32	667,83	27.928,53
7	31/07/2022	27.928,53	400,31	260,20	7,21	667,73	27.528,22
8	31/08/2022	27.528,22	404,04	256,47	7,11	667,63	27.124,18
9	30/09/2022	27.124,18	407,81	252,71	7,01	667,52	26.716,37
10	31/10/2022	26.716,37	411,61	248,91	6,90	667,42	26.304,76
11	30/11/2022	26.304,76	415,44	245,07	6,80	667,31	25.889,32
12	31/12/2022	25.889,32	419,31	241,20	6,69	667,20	25.470,01
13	31/01/2023	25.470,01	423,22	237,30	6,58	667,09	25.046,79
14	28/02/2023	25.046,79	427,16	233,35	6,47	666,98	24.619,63
15	31/03/2023	24.619,63	431,14	229,37	6,36	666,87	24.188,49
16	30/04/2023	24.188,49	435,16	225,36	6,25	666,76	23.753,33
17	31/05/2023	23.753,33	439,21	221,30	6,14	666,65	23.314,12
18	30/06/2023	23.314,12	443,30	217,21	6,02	666,54	22.870,81
19	31/07/2023	22.870,81	447,43	213,08	5,91	666,42	22.423,38
20	31/08/2023	22.423,38	451,60	208,91	5,79	666,31	21.971,77
21	30/09/2023	21.971,77	455,81	204,70	5,68	666,19	21.515,96
22	31/10/2023	21.515,96	460,06	200,46	5,56	666,07	21.055,91
23	30/11/2023	21.055,91	464,34	196,17	5,44	665,95	20.591,56
24	31/12/2023	20.591,56	468,67	191,84	5,32	665,83	20.122,89
25	31/01/2024	20.122,89	473,04	187,48	5,20	665,71	19.649,86
26	29/02/2024	19.649,86	477,44	183,07	5,08	665,59	19.172,41
27	31/03/2024	19.172,41	481,89	178,62	4,95	665,47	18.690,52
28	30/04/2024	18.690,52	486,38	174,13	4,83	665,34	18.204,14
29	31/05/2024	18.204,14	490,91	169,60	4,70	665,22	17.713,23
30	30/06/2024	17.713,23	495,49	165,03	4,58	665,09	17.217,74
31	31/07/2024	17.217,74	500,10	160,41	4,45	664,96	16.717,64
32	31/08/2024	16.717,64	504,76	155,75	4,32	664,83	16.212,88
33	30/09/2024	16.212,88	509,46	151,05	4,19	664,70	15.703,42
34	31/10/2024	15.703,42	514,21	146,30	4,06	664,57	15.189,20
35	30/11/2024	15.189,20	519,00	141,51	3,92	664,44	14.670,20
36	31/12/2024	14.670,20	523,84	136,68	3,79	664,30	14.146,37
37	31/01/2025	14.146,37	528,72	131,80	3,65	664,17	13.617,65
38	28/02/2025	13.617,65	533,64	126,87	3,52	664,03	13.084,01
39	31/03/2025	13.084,01	538,62	121,90	3,38	663,89	12.545,39
40	30/04/2025	12.545,39	543,63	116,88	3,24	663,76	12.001,76
41	31/05/2025	12.001,76	548,70	111,82	3,10	663,61	11.453,06
42	30/06/2025	11.453,06	553,81	106,70	2,96	663,47	10.899,25
43	31/07/2025	10.899,25	558,97	101,54	2,82	663,33	10.340,28
44	31/08/2025	10.340,28	564,18	96,34	2,67	663,19	9.776,10
45	30/09/2025	9.776,10	569,43	91,08	2,53	663,04	9.206,67
46	31/10/2025	9.206,67	574,74	85,78	2,38	662,89	8.631,93
47	30/11/2025	8.631,93	580,09	80,42	2,23	662,74	8.051,84
48	31/12/2025	8.051,84	585,50	75,02	2,08	662,59	7.466,34
49	31/01/2026	7.466,34	590,95	69,56	1,93	662,44	6.875,38
50	28/02/2026	6.875,38	596,46	64,06	1,78	662,29	6.278,93
51	31/03/2026	6.278,93	602,02	58,50	1,62	662,14	5.676,91
52	30/04/2026	5.676,91	607,62	52,89	1,47	661,98	5.069,29
53	31/05/2026	5.069,29	613,29	47,23	1,31	661,82	4.456,00
54	30/06/2026	4.456,00	619,00	41,52	1,15	661,67	3.837,00
55	31/07/2026	3.837,00	624,77	35,75	0,99	661,51	3.212,23
56	31/08/2026	3.212,23	630,59	29,93	0,83	661,34	2.581,65
57	30/09/2026	2.581,65	636,46	24,05	0,67	661,18	1.945,19
58	31/10/2026	1.945,19	642,39	18,12	0,50	661,02	1.302,79
59	30/11/2026	1.302,79	648,38	12,14	0,34	660,85	654,42
60	31/12/2026	654,42	654,42	6,10	0,17	660,68	0,00

Cliente: Echeverría Cuadros Juan Andrés
 Dirección: José Félix 154 - 23 y 18 de Noviembre esq.

Documento:	40246267	Segmento	Comercial
Año del préstamo	2019	Monto por cancelar	65.135,02
Plazo (años)	7	Tasa de Interés	13,12%
Plazo (mes)	84	Plazo restante de pago (mes)	60

Cuota #	fecha	Saldo inicial	Amortización	Interés	Desgravamen	Cuota	Saldo final
1	31/01/2022	65.135,02	773,88	712,14	16,83	1.502,85	64.361,14
2	28/02/2022	64.361,14	782,34	703,68	16,63	1.502,65	63.578,79
3	31/03/2022	63.578,79	790,90	695,13	16,42	1.502,45	62.787,89
4	30/04/2022	62.787,89	799,55	686,48	16,22	1.502,25	61.988,35
5	31/05/2022	61.988,35	808,29	677,74	16,01	1.502,04	61.180,06
6	30/06/2022	61.180,06	817,12	668,90	15,80	1.501,83	60.362,94
7	31/07/2022	60.362,94	826,06	659,97	15,59	1.501,62	59.536,88
8	31/08/2022	59.536,88	835,09	650,94	15,38	1.501,41	58.701,79
9	30/09/2022	58.701,79	844,22	641,81	15,16	1.501,19	57.857,57
10	31/10/2022	57.857,57	853,45	632,58	14,95	1.500,97	57.004,12
11	30/11/2022	57.004,12	862,78	623,25	14,73	1.500,75	56.141,34
12	31/12/2022	56.141,34	872,21	613,81	14,50	1.500,53	55.269,13
13	31/01/2023	55.269,13	881,75	604,28	14,28	1.500,30	54.387,38
14	28/02/2023	54.387,38	891,39	594,64	14,05	1.500,08	53.495,98
15	31/03/2023	53.495,98	901,14	584,89	13,82	1.499,85	52.594,85
16	30/04/2023	52.594,85	910,99	575,04	13,59	1.499,61	51.683,86
17	31/05/2023	51.683,86	920,95	565,08	13,35	1.499,38	50.762,91
18	30/06/2023	50.762,91	931,02	555,01	13,11	1.499,14	49.831,89
19	31/07/2023	49.831,89	941,20	544,83	12,87	1.498,90	48.890,69
20	31/08/2023	48.890,69	951,49	534,54	12,63	1.498,66	47.939,21
21	30/09/2023	47.939,21	961,89	524,14	12,38	1.498,41	46.977,31
22	31/10/2023	46.977,31	972,41	513,62	12,14	1.498,16	46.004,91
23	30/11/2023	46.004,91	983,04	502,99	11,88	1.497,91	45.021,87
24	31/12/2023	45.021,87	993,79	492,24	11,63	1.497,66	44.028,08
25	31/01/2024	44.028,08	1.004,65	481,37	11,37	1.497,40	43.023,43
26	29/02/2024	43.023,43	1.015,64	470,39	11,11	1.497,14	42.007,79
27	31/03/2024	42.007,79	1.026,74	459,29	10,85	1.496,88	40.981,05
28	30/04/2024	40.981,05	1.037,97	448,06	10,59	1.496,61	39.943,08
29	31/05/2024	39.943,08	1.049,32	436,71	10,32	1.496,34	38.893,77
30	30/06/2024	38.893,77	1.060,79	425,24	10,05	1.496,07	37.832,98
31	31/07/2024	37.832,98	1.072,39	413,64	9,77	1.495,80	36.760,60
32	31/08/2024	36.760,60	1.084,11	401,92	9,50	1.495,52	35.676,49
33	30/09/2024	35.676,49	1.095,96	390,06	9,22	1.495,24	34.580,52
34	31/10/2024	34.580,52	1.107,95	378,08	8,93	1.494,96	33.472,58
35	30/11/2024	33.472,58	1.120,06	365,97	8,65	1.494,67	32.352,52
36	31/12/2024	32.352,52	1.132,31	353,72	8,36	1.494,38	31.220,21
37	31/01/2025	31.220,21	1.144,69	341,34	8,07	1.494,09	30.075,53
38	28/02/2025	30.075,53	1.157,20	328,83	7,77	1.493,80	28.918,33
39	31/03/2025	28.918,33	1.169,85	316,17	7,47	1.493,50	27.748,47
40	30/04/2025	27.748,47	1.182,64	303,38	7,17	1.493,19	26.565,83
41	31/05/2025	26.565,83	1.195,57	290,45	6,86	1.492,89	25.370,26
42	30/06/2025	25.370,26	1.208,64	277,38	6,55	1.492,58	24.161,61
43	31/07/2025	24.161,61	1.221,86	264,17	6,24	1.492,27	22.939,75
44	31/08/2025	22.939,75	1.235,22	250,81	5,93	1.491,95	21.704,54
45	30/09/2025	21.704,54	1.248,72	237,30	5,61	1.491,63	20.455,81
46	31/10/2025	20.455,81	1.262,38	223,65	5,28	1.491,31	19.193,44
47	30/11/2025	19.193,44	1.276,18	209,85	4,96	1.490,98	17.917,26
48	31/12/2025	17.917,26	1.290,13	195,90	4,63	1.490,65	16.627,13
49	31/01/2026	16.627,13	1.304,24	181,79	4,30	1.490,32	15.322,89
50	28/02/2026	15.322,89	1.318,50	167,53	3,96	1.489,98	14.004,40
51	31/03/2026	14.004,40	1.332,91	153,11	3,62	1.489,64	12.671,49
52	30/04/2026	12.671,49	1.347,48	138,54	3,27	1.489,30	11.324,00
53	31/05/2026	11.324,00	1.362,22	123,81	2,93	1.488,95	9.961,78
54	30/06/2026	9.961,78	1.377,11	108,92	2,57	1.488,60	8.584,67
55	31/07/2026	8.584,67	1.392,17	93,86	2,22	1.488,24	7.192,51
56	31/08/2026	7.192,51	1.407,39	78,64	1,86	1.487,88	5.785,12
57	30/09/2026	5.785,12	1.422,78	63,25	1,49	1.487,52	4.362,34
58	31/10/2026	4.362,34	1.438,33	47,69	1,13	1.487,15	2.924,01
59	30/11/2026	2.924,01	1.454,06	31,97	0,76	1.486,78	1.469,95
60	31/12/2026	1.469,95	1.469,95	16,07	0,38	1.486,41	(0,00)

TABLA DE AMORTIZACIÓN
PRESTÁMO A LARGO PLAZO SRA. NINA CUEVA

Cliente: Echeverría Cuadros Juan Andrés
Dirección: José Félix 154 - 23 y 18 de Noviembre esq.

Año del préstamo 2020 Monto por cancelar 200,000,00
Plazo (años) 5 Plazo restante de pago (mes) 48
Plazo (mes) 60

Cuota #	fecha	Saldo inicial	Cuota	Saldo Final
1	31/01/2022	200.000,00	4.166,67	195.833,33
2	28/02/2022	195.833,33	4.166,67	191.666,67
3	31/03/2022	191.666,67	4.166,67	187.500,00
4	30/04/2022	187.500,00	4.166,67	183.333,33
5	31/05/2022	183.333,33	4.166,67	179.166,67
6	30/06/2022	179.166,67	4.166,67	175.000,00
7	31/07/2022	175.000,00	4.166,67	170.833,33
8	31/08/2022	170.833,33	4.166,67	166.666,67
9	30/09/2022	166.666,67	4.166,67	162.500,00
10	31/10/2022	162.500,00	4.166,67	158.333,33
11	30/11/2022	158.333,33	4.166,67	154.166,67
12	31/12/2022	154.166,67	4.166,67	150.000,00
13	31/01/2023	150.000,00	4.166,67	145.833,33
14	28/02/2023	145.833,33	4.166,67	141.666,67
15	31/03/2023	141.666,67	4.166,67	137.500,00
16	30/04/2023	137.500,00	4.166,67	133.333,33
17	31/05/2023	133.333,33	4.166,67	129.166,67
18	30/06/2023	129.166,67	4.166,67	125.000,00
19	31/07/2023	125.000,00	4.166,67	120.833,33
20	31/08/2023	120.833,33	4.166,67	116.666,67
21	30/09/2023	116.666,67	4.166,67	112.500,00
22	31/10/2023	112.500,00	4.166,67	108.333,33
23	30/11/2023	108.333,33	4.166,67	104.166,67
24	31/12/2023	104.166,67	4.166,67	100.000,00
25	31/01/2024	100.000,00	4.166,67	95.833,33
26	29/02/2024	95.833,33	4.166,67	91.666,67
27	31/03/2024	91.666,67	4.166,67	87.500,00
28	30/04/2024	87.500,00	4.166,67	83.333,33
29	31/05/2024	83.333,33	4.166,67	79.166,67
30	30/06/2024	79.166,67	4.166,67	75.000,00
31	31/07/2024	75.000,00	4.166,67	70.833,33
32	31/08/2024	70.833,33	4.166,67	66.666,67
33	30/09/2024	66.666,67	4.166,67	62.500,00
34	31/10/2024	62.500,00	4.166,67	58.333,33
35	30/11/2024	58.333,33	4.166,67	54.166,67
36	31/12/2024	54.166,67	4.166,67	50.000,00
37	31/01/2025	50.000,00	4.166,67	45.833,33
38	28/02/2025	45.833,33	4.166,67	41.666,67
39	31/03/2025	41.666,67	4.166,67	37.500,00
40	30/04/2025	37.500,00	4.166,67	33.333,33
41	31/05/2025	33.333,33	4.166,67	29.166,67
42	30/06/2025	29.166,67	4.166,67	25.000,00
43	31/07/2025	25.000,00	4.166,67	20.833,33
44	31/08/2025	20.833,33	4.166,67	16.666,67
45	30/09/2025	16.666,67	4.166,67	12.500,00
46	31/10/2025	12.500,00	4.166,67	8.333,33
47	30/11/2025	8.333,33	4.166,67	4.166,67
48	31/12/2025	4.166,67	4.166,67	0,00

Anexo 9. Cálculo del Impuesto a la Renta

Los cálculos del Impuesto a la Renta para los años del 2024 al 2026 se los realiza de acuerdo a la tabla del 2023.

Cálculo para el pago del impuesto a la renta					
Conciliación tributaria	2022	2023	2024	2025	2026
Utilidad contable	119.788,33	384.982,14	707.889,05	1.094.424,72	1.557.222,83
(-) 15% Participación de trabajadores	17.968,25	57.747,32	106.183,36	164.163,71	233.583,42
(+) Gastos no deducibles					
(-) Ingresos exentos					
(-) Deducciones adicionales					
(-) Amortización de pérdidas					
(=) Utilidad o pérdida tributaria	101.820,08	327.234,82	601.705,69	930.261,01	1.323.639,41
(-) fracción Básica	100.000,01	103.644,01	103.644,01	103.644,01	103.644,01
(=) fracción excedente	1.820,07	223.590,81	498.061,68	826.617,00	1.219.995,40
% imp. De frac. Excedente	37%	37%	37%	37%	37%
(*)% imp. De frac. Excedente	673,43	82.728,60	184.282,82	305.848,29	451.398,30
(+) Imp. Frac. Básica	23.379,00	24.231,00	24.231,00	24.231,00	24.231,00
(=) Impuesto a la renta por pagar	24.052,43	106.959,60	208.513,82	330.079,29	475.629,30

IMPUESTO A LA RENTA 2022			
Fracción básica	Exceso hasta	Impuesto fracción básica	% Impuesto fracción excedente
-	11.310,00	-	0%
11.310,01	14.410,00	-	5%
14.410,01	18.010,00	155,00	10%
18.010,01	21.630,00	515,00	12%
21.630,01	31.630,00	949,00	15%
31.630,01	41.630,00	2.449,00	20%
41.630,01	51.630,00	4.449,00	25%
51.630,01	61.630,00	6.949,00	30%
61.630,01	100.000,00	9.949,00	35%
100.000,01	En adelante	23.379,00	37%

IMPUESTO A LA RENTA 2023			
Fracción básica	Exceso hasta	Impuesto fracción básica	% Impuesto fracción excedente
-	11.722,00	-	0%
11.722,01	14.935,00	-	5%
14.935,01	18.666,00	161,00	10%
18.666,01	22.418,00	534,00	12%
22.418,01	32.783,00	984,00	15%
32.783,01	43.147,00	2.539,00	20%
43.147,01	53.512,00	4.612,00	25%
53.512,01	63.876,00	7.203,00	30%
63.876,01	103.644,00	10.312,00	35%
103.644,01	En adelante	24.231,00	37%

Anexo 10. Certificado de Ejecutado y No Ejecutado

Dra. Dunia Maritza Yaguache Maza Mg.Sc.
DIRECTORA DE LA CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

CERTIFICA:

Que revisados los archivos que reposan en Secretaría de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, se encuentra que el tema de Tesis: **PLANEACIÓN FINANCIERA A LA EMPRESA AUTO SHOPPING DEL SEÑOR ECHEVERRÍA CUADROS JUAN ANDRÉS DE LA CIUDAD DE LOJA, PERIODO 2022 - 2026**. Presentado por la señorita: **Joselin Stefania Solano Paucar**, estudiante del décimo ciclo **paralelo "A"** periodo académico Abril - septiembre del 2022, de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, previo a obtener el Título de **Ingeniera** en Contabilidad y Auditoría, Contador público Auditor **NO SE ENCUENTRA EJECUTADO NI EN EJECUCIÓN** y además se encuentra dentro de las Líneas de Investigación. Se emite a su favor la siguiente certificación. - Loja, 09 mayo de 2022 11h30am.

DUNIA MARITZA
YAGUACHE
MAZA

Firmado digitalmente
por DUNIA MARITZA
YAGUACHE MAZA
Fecha: 2022.05.09
11:39:54 -05'00'

Dra. Dunia Maritza Yaguache Maza Mg.Sc.
DIRECTORA DE LA CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA



Firmado digitalmente por
FREDDY PATRICIO
OCHOA RUILOVA

Conf. Por: Freddy P. Ochoa

Anexo 11. Oficio Dirigido a la Empresa



UNL

Universidad
Nacional
de Loja

Carrera de Contabilidad y Auditoría
FACULTAD JURIDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

Of. No. 319-GA-CCA-FJSA-UNL
Loja 11 de mayo del 2022

Sr. Echeverría Cuadros Juan Andrés
Representante Legal de "AUTOSHOPPING"

Ciudad,-

De mis consideraciones:

En mi calidad de Directora de la Carrera de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Nacional de Loja, me es grato en saludarlo deseándole, el mejor de los éxitos en sus actividades personales y laborales al frente de tan importante empresa comercial.

Como es de su conocimiento la Universidad Nacional de Loja, es una institución de Educación Superior que tiene como misión la formación académica y profesional de estudiantes, con sólidas bases científicas y técnicas con pertinencia social y valores dentro de su oferta académica se encuentra la Carrera de Contabilidad y Auditoría la cual tiene como finalidad la formación de profesionales en Contabilidad y Auditoría, para contribuir al fortalecimiento de la matriz productiva de la región 7 de Loja.

La Carrera de Contabilidad y Auditoría de la UNL, contempla como requisito indispensable para su graduación y posterior obtención de Título de Pregrado, la realización de un trabajo de Titulación o de Tesis de Grado, previo la aprobación del respectivo Proyecto de Titulación en el penúltimo ciclo, de formación profesional el cual busca determinar e implementar alternativas de solución viables, innovadoras en el campo de la Contabilidad, la Auditoría y las Finanzas.

Por lo expuesto y conocedores de su alto espíritu de colaboración y apoyo con la formación de profesionales idóneos para la sociedad, le solicito a usted muy encarecidamente se permita y facilite la información pertinente a la señorita: **Joselin Stefania Solano Paucar**, estudiante del **Ciclo X Paralelo "A"** portadora del número de cédula de ciudadanía N° 1105723926, para que realice su Proyecto de Titulación en el presente periodo académico, así como su tesis en el próximo periodo académico **Abril - Septiembre del 2022** sobre el tema de tesis denominado: **PLANEACIÓN FINANCIERA A LA EMPRESA AUTO SHOPPING DEL SEÑOR ECHEVERRÍA CUADROS JUAN ANDRÉS DE LA CIUDAD DE LOJA, PERIODO 2022 - 2026**. Por la Favorable atención que le brinde a la presente desde ya le antelo mi agradecimiento y testimonio de consideración y estima.

DUNIA MARITZA
YAGUACHE
MAZA

Firmado digitalmente por
DUNIA MARITZA YAGUACHE
MAZA
Fecha: 2022.05.11 08:51:03
-05'00'

Dra. Dunia Maritza Yaguache Maza Mg. Sc.
DIRECTORA DE LA CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

Anexo 12. Respuesta de la Empresa

Loja, 11 de mayo del 2022

Mgtr. Dunia Yaguache Maza
**DIRECTORA DE LA CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DE LA
UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA.**
Ciudad. -

De mi consideración:

En calidad de **Gerente Propietario de la empresa "AUTOSHOPPING"**, y en contestación a su **Of. No. 319-GA-CCA-FJSA-UNL** con fecha 11 de mayo del 2022, me dirijo a usted deseándole éxitos en sus funciones. Con la finalidad de comunicar que se autoriza a la **Srta. JOSELIN STEFANIA SOLANO PAUCAR**, portadora de la cédula de ciudadanía N°1105723926 a realizar su Proyecto y Tesis en la empresa "AUTOSHOPPING" a la que represento, con el tema denominado: **PLANEACIÓN FINANCIERA A LA EMPRESA AUTO SHOPPING DEL SEÑOR ECHEVERRÍA CUADROS JUAN ANDRÉS DE LA CIUDAD DE LOJA, PERIODO 2022 - 2026.** Trabajo de Titulación que le habilitará para la obtención del Título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, Contador Público - Auditor.

Sin otro particular me suscribo de usted; autorizando a la peticionaria dar uso del presente para los fines relacionados con su titulación.

Atentamente,



Sr. Juan Andrés Echeverría Cuadros.
GERENTE PROPIETARIO DE LA EMPRESA "AUTOSHOPPING"
CI: 1102813506

AUTOSHOPPING
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
CI: 1102813506

Anexo 13. Pertinencia del Proyecto de Titulación



Universidad
Nacional
de Loja

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
Facultad Jurídica, Social y Administrativa

Loja, 18 de mayo de 2022

Dra. Dunia Yaguache Maza. Mg. Sc
DIRECTORA DE LA CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
En su despacho. -

De mi consideración:

En mi calidad de docente designada para evaluar la pertinencia del proyecto de tesis de la estudiante **SOLANO PAUCAR JOSELIN STEFANIA**, y una vez realizada las correcciones solicitadas en el informe previo me permito, en cumplimiento de lo dispuesto en el Art. 133 - 134 del Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja, declarar que el Proyecto de Tesis titulado: **PLANEACIÓN FINANCIERA A LA EMPRESA AUTO SHOPPING DEL SEÑOR ECHEVERRÍA CUADROS JUAN ANDRÉS DE LA CIUDAD DE LOJA, PERIODO 2022-2026.**

- ✓ Cumple los requisitos para ser realizado, tanto en su estructura coherencia y pertinencia.
- ✓ Su desarrollo es pertinente tanto a nivel académico como metodológico, por lo que se justifica su ejecución.

Esto es todo cuanto puedo informar, para los fines pertinentes,

Atentamente,



Firmado digitalmente por:
**IRMA SOLEDAD
GUAMO ARMIJOS**

Lic. Irma Soledad Guamo Armijos, Mgs. Sc.
DOCENTE DE LA C.C.A DE LA UNL

Ciudad Universitaria "Guillermo Falconi Espinosa" Casilla letra "S"
Teléfono: 2545191
direccion.cca@unl.edu.ec

Anexo 14. Designación del Director del Trabajo de Titulación



UNL

Universidad
Nacional
de Loja

Carrera de Contabilidad y Auditoría
FACULTAD JURIDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

Presentada el día de hoy diecinueve de mayo del dos mil veinte y dos, a las 10h40.- Terminada La presente diligencia otórguese lo solicitado por la persona interesada e incorpórese al expediente académico. **-LO CERTIFICO.**

ENA REGINA
PELAEZ SORIA

Firmado digitalmente por
ENA REGINA PELAEZ SORIA
Fecha: 2022.05.19 11:57:42
-05'00'

Dra. Ena Regina Peláez Soria Mg. Sc.
SECRETARIA ABOGADA DE LA FACULTAD JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

Loja, diecinueve de mayo del 2022 a las 10h40.- De conformidad a las competencias establecidas y al informe favorable de pertinencia emitido por la señora: **Licenciada. Irma Soledad Guamo Armijos Mg. Sc.** Docente de la carrera de Contabilidad y Auditoría de la Facultad Jurídica Social y Administrativa, sobre el proyecto de tesis Titulado: **PLANEACIÓN FINANCIERA A LA EMPRESA AUTO SHOPPING DEL SEÑOR ECHEVERRÍA CUADROS JUAN ANDRÉS DE LA CIUDAD DE LOJA, PERIODO 2022 - 2026.,,** De autoría de la Srta. **JOSELIN STEFANIA SOLANO PAUCAR**, estudiante del Décimo Ciclo Paralelo "A" **Abril - Septiembre 2022**, previo a optar por el **Grado de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría Contador Público Auditor**, conforme lo determina el artículo 134 del Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja; por lo tanto, se autoriza la ejecución del mencionado proyecto y se designa como Director de Tesis a la señora docente. **Licenciada. Irma Soledad Guamo Armijos Mg. Sc.** De conformidad al art. 136 del Reglamento de Régimen Académico de la UNL. - **NOTIFIQUESE.** - para que surta los efectos de ley que correspondan.

DUNIA MARITZA
YAGUACHE MAZA

Firmado digitalmente por
DUNIA MARITZA YAGUACHE
MAZA
Fecha: 2022.05.19 17:38:35
-05'00'

Dra. Dunia Maritza Yaguache Maza Mg. Sc.
DIRECTORA DE LA CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

Loja, diecinueve de mayo del 2022, a las 10h50.- Notificó con el decreto que antecede con la designación legal y formal de Director de Tesis a la **Licenciada. Irma Soledad Guamo Armijos Mg. Sc.** Y siguientes del Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja. - Para constancia firman en unidad de acto, para los fines consiguientes.

DUNIA MARITZA
YAGUACHE MAZA

Firmado digitalmente por
DUNIA MARITZA YAGUACHE
MAZA
Fecha: 2022.05.19 17:39:06
-05'00'



Firmado digitalmente por
**IRMA SOLEDAD
GUAMO ARMIJOS**

Dra. Dunia Maritza Yaguache Maza Mg. Sc.
DIRECTORA DE CARRERA

Lic. Irma Soledad Guamo Armijos Mg. Sc.
DIRECTORA DE TESIS.

ENA REGINA
PELAEZ SORIA

Firmado digitalmente por
ENA REGINA PELAEZ SORIA
Fecha: 2022.05.19 11:57:51
-05'00'

Dra. Ena Regina Peláez Soria Mg. Sc.
Secretaria Abogada de la FJSA



Firmado digitalmente por
**FREDDY PATRICIO
OCHOA BULLOVA**

Conferido
cc. archivo

Freddy Ochoa R.

072 -54 7252 Ext. 101
Ciudad Universitaria "Guillermo Falconi Espinosa",
Casilla letra "S", Sector La Argelia - Loja - Ecuador

Anexo 15. Certificado de la Traducción Abstract

CERTIFICADO DE TRADUCCIÓN

Yo, Eduardo Alexander Vargas Romero, con número de cédula 1104605454 y con título de Licenciado en Ciencias de la Educación, Mención Inglés, registrado en el SENESCYT con número 1031-15-1437415

CERTIFICO:

Que he realizado la traducción de español al idioma Inglés del resumen del presente trabajo de titulación denominado "**PLANEACIÓN FINANCIERA A LA EMPRESA AUTO SHOPPING DEL SEÑOR ECHEVERRÍA CUADROS JUAN ANDRÉS DE LA CIUDAD DE LOJA, PERIODO 2022 - 2026.**" de autoría de **Joselin Stefania Solano Paucar**, portadora de la cédula de identidad, número **1105723926**, estudiante de la carrera de Contabilidad y Auditoría de la Facultad Jurídica Social y Administrativa de la Universidad Nacional de Loja, siendo el mismo verdadero y correcto a mi mejor saber y entender.

Es todo en cuanto puedo certificar en honor a la verdad, facultando al interesado hacer uso del presente en lo que se creyera conveniente.



Firmado digitalmente
por EDUARDO ALEXANDER
VARGAS ROMERO
Fecha: 2023.02.03
10:03:11 -02'00'

Lic. Eduardo Alexander Vargas Romero, Mgs.

C.I. 1104605454

Registro del SENESCYT: 1031-15-1437415