



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA**

**ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA**

**CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**“EVALUACIÓN FINANCIERA AL COMERCIAL EL  
ÉXITO DE LA CIUDAD DE LOJA, PERÍODO 2013-2014”**

TESIS PREVIA A OPTAR EL GRADO  
Y TÍTULO DE INGENIERA EN  
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA,  
CONTADOR PÚBLICO AUDITOR.

**AUTORA:**

Mabell Stefanía Celi Gutiérrez

**DIRECTOR:**

Dr. Cristóbal Jaramillo Pedrera Mg. Sc.

1859

LOJA – ECUADOR

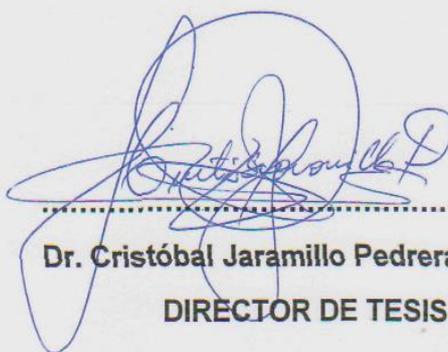
2016

**DR. CRISTÓBAL JARAMILLO PEDRERA MG. SC. DOCENTE DE LA CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DEL ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA Y DIRECTOR DE TESIS.**

**CERTIFICA:**

Que el presente trabajo denominado **“EVALUACIÓN FINANCIERA AL COMERCIAL EL ÉXITO DE LA CIUDAD DE LOJA, PERÍODO 2013-2014”**, realizado por la Señorita estudiante **MABELL STEFANÍA CELI GUTIÉRREZ** previo a optar el Grado de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, Contador Público Auditor, ha sido ejecutado bajo mi dirección y revisado en su forma y contenido de acuerdo a lo que determina el Reglamento de Régimen Académico para grados y títulos de la Universidad Nacional de Loja. Por lo que autorizo su presentación ante el respectivo Tribunal de Grado.

Loja, Febrero del 2016



.....  
**Dr. Cristóbal Jaramillo Pedrera Mg. Sc.**  
**DIRECTOR DE TESIS**

## AUTORIA

Yo, **MABELL STEFANÍA CELI GUTIÉRREZ** declaro ser autora del presente trabajo de tesis y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales, por el contenido de la misma.

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

**AUTORA:** Mabell Stefanía Celi Gutiérrez

**FIRMA:**.....

**CÉDULA:** 1105332710

**FECHA:** Loja, 11 de febrero del 2016

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

Yo, Mabell Stefanía Celi Gutiérrez, declaro ser autora de la tesis titulada **“EVALUACIÓN FINANCIERA AL COMERCIAL EL ÉXITO DE LA CIUDAD DE LOJA, PERÍODO 2013-2014”** como requisito a optar el grado 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 al mundo la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Digital Institucional.

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

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

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 11 días del mes de febrero del dos mil dieciséis firma la autora.

**Firma:**



**Autora:** Mabel Stefanía Celi Gutiérrez

**Cedula:** 1105332710

**Dirección:** Loja, Cdla. “Colinas del Norte”

**Correo Electrónico:** [mabe249@hotmail.es](mailto:mabe249@hotmail.es)

**Teléfono:** 2542218

**Celular:** 0997298535

**DATOS COMPLEMENTARIOS**

**Director de Tesis:** Dr. Cristóbal Jaramillo Pedrera Mg. Sc.

**Tribunal de Grado**

**Presidenta:** Dra. Ignacia Luzuriaga Granda MAE.

**Vocal:** Dra. Gladys Ludeña Eras Mg. Sc.

**Vocal:** Ing. Jorge Moncayo Flores Mg. Sc.

## **DEDICATORIA**

El presente trabajo de tesis lo dedico primeramente a Dios por permitirme cumplir cada una de mis metas, y darme la sabiduría, salud y fortaleza para alcanzarlas.

A mis queridos padres y hermano por ser un ejemplo de perseverancia, trabajo y por brindarme su apoyo incondicional para culminar mi carrera profesional.

A mi familia y amigos por ser un pilar fundamental, ya que siempre estuvieron impulsándome en los momentos difíciles de mi carrera, fortaleciendo así mi espíritu de superación.

**MABELL STEFANÍA**

## **AGRADECIMIENTO**

Expreso mi más sincero agradecimiento a la Universidad Nacional de Loja, al Área Jurídica, Social y Administrativa, a la Coordinadora de la Carrera de Contabilidad y Auditoría y al personal docente por haber contribuido significativamente en mi formación profesional.

Con especial gratitud al Dr. Cristóbal Jaramillo Pedrera Mg. Sc. Director de Tesis, quien con su sabiduría y dedicación ha guiado el desarrollo de la presente tesis.

De igual manera agradezco al Sr. Segundo Cabrera Alulima, Propietario del Comercial “El Éxito”, y a la Contadora Ximena Ortega, quienes me proporcionaron de la manera más cordial toda la información necesaria para el cumplimiento del presente trabajo de tesis.

## **LA AUTORA**

**a. TÍTULO**

**“EVALUACIÓN FINANCIERA AL COMERCIAL EL ÉXITO DE LA  
CIUDAD DE LOJA, PERÍODO 2013-2014”**

## **b. RESUMEN**

El trabajo de tesis titulado “**EVALUACIÓN FINANCIERA AL COMERCIAL EL ÉXITO DE LA CIUDAD DE LOJA, PERÍODO 2013-2014**”, realizado como requisito previo a optar el Grado de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría CPA, de la Universidad Nacional de Loja. El mismo que ha sido desarrollado dada su relevancia en el entorno empresarial cada vez más competitivo, tiene el firme propósito de analizar, organizar, y evaluar los resultados obtenidos del análisis y de los pronósticos realizados, que ayudará para que el comercial minimice riesgos y aproveche las oportunidades y recursos financieros para mejorar su rentabilidad.

Para el objetivo general, se procedió a realizar una evaluación financiera la misma que permitió conocer el manejo de los recursos financieros a fin de contribuir a la toma de decisiones y proponer alternativas de mejoramiento para el comercial.

Haciendo referencia al primer objetivo específico, se realizó la estructura financiera mediante el Análisis Horizontal, lo que permitió determinar la composición y establecer las variaciones que han existido entre los años 2013 y 2014, analizando cada una de las cuentas que conforman los estados financieros, dando mayor relevancia a los cambios más significativos.

Para efecto del segundo objetivo específico se procedió a aplicar los indicadores de liquidez, actividad, endeudamiento y rentabilidad del

comercial, lo cual ayudo a determinar la situación económica y financiera y elaborar las posibles alternativas de solución para la toma adecuada de decisiones.

Para el desarrollo del tercer objetivo específico, se realizó una Proyección Financiera en base a la información emitida por el comercial, en la cual se elaboró el pronóstico de ventas y compras, entradas y salidas de efectivo, para determinar el presupuesto del efectivo y poder establecer el déficit o superávit de efectivo en los periodos proyectados; seguidamente se elaboraron Estados Financieros Proforma para los años 2015 al 2019, aplicando el método de incremento porcentual, donde se demuestra si el comercial necesita o no financiamiento, sea este interno o externo, y así poder tomar medidas correctivas oportunamente.

Para complementar esta propuesta se proyectó el flujo de caja neto con lo cual se determinó el valor actual neto, tasa interna de retorno, relación costo/beneficio, análisis de sensibilidad y punto de equilibrio para los años proyectados, con el fin de que se conozca los recursos del comercial al final de toda su vida útil.

Como último objetivo específico, se presentó un informe de evaluación financiera que permitió conocer la situación económica - financiera en la que se encuentra el comercial, para mejorar el nivel de participación en el mercado y competitividad a nivel local, provincial y nacional.

Para la elaboración del presente trabajo de tesis y para llegar al conocimiento objetivo de la realidad se apoyó en métodos y técnicas que permitieron deducir, analizar e interpretar situaciones o hechos que produjeron alteración significativa en las actividades u operaciones del comercial; además mediante la entrevista al Propietario del comercial permitió obtener información relevante sobre la situación en que se encuentra la misma.

Finalmente se concluye que el inadecuado control de inventarios no permite constatar las existencias de mercaderías del comercial, y a la vez la inexistencia de políticas de cobranza impide e inciden en la normal recuperación de la cartera vencida restando liquidez al comercial.

## **ABSTRACT**

The thesis entitled "**FINANCIAL ASSESSMENT TO COMMERCIAL SUCCESS Loja, PERIOD 2013-2014**" held as a prelude to choose the Bachelor of Engineering in Accounting and Auditing CPA, the National University of Loja requirement. The same that has been developed due to its importance in the increasingly competitive business environment, has the firm intention to analyze, organize, and evaluate the results of the analysis and forecasts made, which help to minimize commercial risks and take opportunities and financial resources to improve profitability.

For the general objective, we proceeded to perform a financial assessment that allowed it to meet the management of financial resources to contribute to decision-making and propose alternatives for improving business.

Referring to the first specific objective, the financial structure was performed using horizontal analysis, which allowed to determine the composition and establish the variations that have existed between 2013 and 2014, analyzing each of the accounts that make up the financial statements, giving greater emphasis on the most significant changes.

To effect the second objective, we proceeded to apply the indicators of liquidity, activity, indebtedness and profitability of the commercial, which helped to determine the economic and financial situation and develop possible solutions for proper decision making.

To develop the third specific objective, a financial projection was made based on the information issued by the trade, in which the forecast sales and purchases, tickets and cash outflows was developed to determine the cash budget and to establish the cash deficit or surplus in the projected periods; Pro forma financial statements below were prepared for the years 2015 to 2019, using the method of percentage increase, which shows whether or not the trade financing needs, be it internal or external, so you can take corrective action promptly.

To complement this proposal the net cash flow with which the net present value, internal rate of return, cost / benefit, sensitivity analysis and break even for the year projected relationship, so they know screened determined commercial resources at the end of its lifetime.

Financial where is the commercial, to improve the level of market share and competitiveness on local, provincial and national levels - as a last specific objective, financial evaluation report yielded information on the economic situation occurred.

For the preparation of this thesis and to reach the objective knowledge of reality was based on methods and techniques that allowed deduce, analyze and interpret situations or events caused significant disruption in commercial activities or operations; also by commercial interview Owner allowed to obtain relevant information about the situation you are the same.

Finally it is concluded that inadequate inventory control does not establish stocks of commercial goods, and while the lack of collection policies and influence prevents the normal recovery of NPLs subtracting liquidity to commercial.

### **c. INTRODUCCIÓN**

La Evaluación Financiera es una herramienta importante de análisis fundamental de toda empresa que permite tener un profundo conocimiento sobre la situación económica y financiera de la misma y los cambios que se han operado con el fin de analizar y proponer alternativas viables de solución que ayuden al crecimiento de la misma.

El aporte de la Evaluación Financiera al Comercial “El Éxito” de la Ciudad de Loja, Período 2013-2014, servirá para conocer las causas que originaron variaciones significativas en forma positiva y negativa de las operaciones del comercial mediante la presentación de un informe financiero y asesorar con suficiencia y oportunidad al Propietario para que conozca cuáles son sus debilidades y fortalezas de tal manera que pueda tomar decisiones correctivas, adecuadas y preventivas acorde a la realidad.

El trabajo de tesis se encuentra estructurado de la siguiente manera: **TÍTULO**, Denominado “Evaluación Financiera al Comercial El Éxito de la Ciudad de Loja, Período 2013-2014”; **RESUMEN**, donde se da una explicación breve del contenido de la tesis en función del cumplimiento de los objetivos, metodología y conclusión más relevante; **INTRODUCCIÓN**, en la cual se analiza la importancia del tema, el aporte para el comercial y la estructura del trabajo; **REVISIÓN DE LITERATURA**, en la que se da a conocer conceptos definiciones relacionados con el tema en estudio; **MATERIALES Y MÉTODOS**, se describe los recursos y métodos que

fueron utilizados en el desarrollo del trabajo de tesis; **RESULTADOS**, comprende el contexto del comercial y todo el proceso de la evaluación financiera los mismos que lo conforman: el análisis de la situación financiera y económica de los dos períodos objeto de estudio, los indicadores financieros con su proceso y análisis, así mismo se realizó una Proyección Financiera y luego se procedió a proyectar el flujo de caja neto aplicando los indicadores de evaluación financiera y finalmente se elaboró el respectivo informe en base a la evaluación efectuada; **DISCUSIÓN**, es el contraste de cómo se encontró el comercial y como se encuentra éste después de la Evaluación Financiera; **CONCLUSIONES**, que se plantean en base a los resultados obtenidos; **RECOMENDACIONES**, tendientes a dar posibles soluciones a los problemas existentes en el comercial; **BIBLIOGRAFÍA**, indica los textos que sirvieron de base para la recolección de información; y **ANEXOS**, en el que se reflejan los Estados Financieros proporcionados por el comercial y toda la documentación fuente para el desarrollo del trabajo de tesis

## d. REVISIÓN DE LITERATURA

### EMPRESA

“Es la entidad u organización que se establece en un lugar determinado con el propósito de desarrollar actividades relacionadas con la producción y comercialización de bienes y/o servicios en general, para satisfacer las diversas necesidades humanas.”<sup>1</sup>

#### Importancia

- ✓ Favorece el progreso humano al permitir dentro de ella la autorrealización de sus integrantes.
- ✓ Beneficia directamente el avance económico de un país.
- ✓ Armoniza los numerosos y divergentes intereses de sus miembros.

#### Objetivo

“La empresa al actuar dentro de un marco social e influir directamente en la vida del ser humano, necesita un patrón u objetivos deseables que le permita satisfacer las necesidades del medio en que actúa, entre los objetivos empresariales tenemos:

- ✓ **Económicos:** Tendientes a lograr beneficios monetarios por medio de los inversionistas al retribuirlos con dividendos justos sobre la inversión realizada.

---

<sup>1</sup> **SARMIENTO**, Rubén. Contabilidad General. Décima Primera Edición. Editorial Gráfica Publingraf. Quito-Ecuador. 2008. Pág. 2.

- ✓ **Sociales:** Aquellos que contribuyen al bienestar de la comunidad satisfaciendo las necesidades de los consumidores con bienes o servicios de calidad, en las mejores condiciones de venta.
- ✓ **Técnicos:** Dirigidos a la optimización de la tecnología utilizando los conocimientos más recientes y las aplicaciones tecnológicas más modernas en las diversas áreas de la empresa, para contribuir al logro de sus objetivos.”<sup>2</sup>

## **Funciones**

“La empresa en una economía de mercado cumple con las siguientes funciones generales:

- a. Organiza y dirige básicamente el proceso de producción, si bien a veces, se le marcan o regulan ciertos aspectos y líneas de actuación de su actividad por los organismos estatales de planificación y dirección económica.
- b. Asume ciertos riesgos técnico-económicos inherentes a la anterior función, riesgosa que se matizan por los principios de responsabilidad y control de la empresa.” <sup>3</sup>

---

<sup>2</sup> **ARAMAYO**, Ileana. La Empresa. <http://ileanaaramayo.blogspot.com/2008/09/la-empresa.html>

<sup>3</sup> **GARZA TREVIÑO**, Juan Gerardo. Administración Contemporánea. Segunda Edición. Editorial Mc Graw-Hill. México. 2008. Pág.64

## **Clasificación**

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

### **1. Por su naturaleza:**

- ✓ **Empresas industriales:** Son aquellas que se dedican a la transformación de materias primas en nuevos productos.
- ✓ **Empresas comerciales:** Son aquellas que se dedican a la compra-venta de productos, convirtiéndose en intermediarias entre productores y consumidores.
- ✓ **Empresas de servicios:** Son aquellas que se dedican a la venta de servicios a la colectividad.

### **2. Por el sector al que pertenece:**

- ✓ **Empresas públicas:** Son aquellas cuyo capital pertenece al sector público (Estado).
- ✓ **Empresas privadas:** Son aquellas cuyo capital pertenece al sector privado (personas naturales o jurídicas).
- ✓ **Empresas mixtas:** Son aquellas cuyo capital pertenece tanto al sector público como al sector privado (personas jurídicas).

### **3. Por la integración del capital**

- ✓ **Unipersonales:** Son aquellas cuyo capital pertenece a una persona natural.

- ✓ **Pluripersonales:** Son aquellas cuyo capital pertenece a dos o más personas naturales.”<sup>4</sup>

#### 4. Por su tamaño

- ✓ **“Microempresa:** Es aquella unidad productiva que tiene entre 1 a 9 trabajadores y un valor de ventas o ingresos brutos anuales iguales o menores de cien mil (US \$ 100.000,00) dólares de los Estados Unidos de América.
- ✓ **Pequeña empresa:** Es aquella unidad de producción que tiene de 10 a 49 trabajadores y un valor de ventas o ingresos brutos anuales entre cien mil uno (US \$ 100.001,00) y un millón (US \$ 1’000.000,00) de dólares de los Estados Unidos de América.
- ✓ **Mediana empresa:** Es aquella unidad de producción que tiene de 50 a 199 trabajadores y un valor de ventas o ingresos brutos anuales entre un millón uno (USD 1’000.001,00) y cinco millones (USD 5’000.000,00) de dólares de los Estados Unidos de América.”<sup>5</sup>

#### Formas legales de la organización empresarial

“Las tres formas legales más comunes de la organización empresarial son la propiedad unipersonal, la sociedad y la corporación. Existen también otras formas especializadas de la organización empresarial. Las

---

<sup>4</sup> **BRAVO VALDIVIESO**, Mercedes. Contabilidad General. Décima Edición. Editora Escobar. Quito-Ecuador. 2011. Pág.3

<sup>5</sup> **Art. 106.** Reglamentos al Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. Sección 2.

propiedades unipersonales son las más numerosas. Sin embargo, las corporaciones predominan asombrosamente en cuanto a los ingresos comerciales y a las utilidades netas.

- ✓ **Propiedades unipersonales:** Empresa que posee una sola persona y que opera en beneficio de esta, tiene responsabilidad ilimitada. Representan alrededor del 75% de las empresas. La mayoría de las propiedades unipersonales se encuentran en las industrias de las ventas al por mayor y al detalle, de servicios y de la construcción.
- ✓ **Sociedades:** Empresas que poseen dos o más personas que operan con fines de lucro, representan alrededor del 10% de las empresas. La mayoría de las sociedades se establecen por medio de un contrato por escrito que se conoce como estatutos de asociación.
- ✓ **Corporación:** Una corporación se forma emitiendo acciones a sus dueños, quienes son conocidos como accionistas. La corporación es una entidad legal separada de sus accionistas por consiguiente no hay responsabilidad personal por las pérdidas del negocio.”<sup>6</sup>

## **ADMINISTRACIÓN FINANCIERA**

La administración financiera comprende todo lo relacionado al manejo de los fondos económicos que poseen las organizaciones, es por eso que una buena Administración Financiera coadyuva a que la compañía alcance sus

---

<sup>6</sup> **GITMAN**, Lawrence. Principios de Administración Financiera. Décima Primera Edición. Editora Pearson. México. 2007. Pág.4

metas, y a que compita con mayor éxito en el mercado, de tal forma que supere a posibles competidores.

“La administración financiera se ocupa de las tareas del administrador financiero en la empresa de negocios. Los administradores financieros administran activamente los asuntos financieros de cualquier tipo de empresa, financiera o no, privada o pública, grande o pequeña, lucrativa o sin fines de lucro. Realizan tareas financieras tan diversas como la planificación, la extensión de crédito a clientes, la evaluación de fuertes gastos propuestos y la recaudación de dinero para financiar las operaciones de la empresa.”<sup>7</sup>

### **Objetivo**

- ✓ Planear el crecimiento de la empresa, tanto táctica como estratégica.
- ✓ Captar los recursos necesarios para que la empresa opere en forma eficiente.
- ✓ Asignar recursos de acuerdo con los planes y necesidades de la empresa.
- ✓ Optimizar los recursos financieros.
- ✓ Minimizar la incertidumbre de la inversión.
- ✓ Maximización de las utilidades y patrimonio neto.
- ✓ Maximización del Valor Actual Neto de la empresa y creación de valor.

---

<sup>7</sup> **GITMAN**, Lawrence. Principios de Administración Financiera. Décima Primera Edición. Editora Pearson. México. 2007. Pág. 3.

## **EVALUACIÓN**

“Se denomina evaluación al proceso dinámico a través del cual, una empresa, organización o institución académica puede conocer sus propios rendimientos, especialmente sus logros y flaquezas y así reorientar propuestas o bien focalizarse en aquellos resultados positivos para hacerlos aún más rendidores.”<sup>8</sup>

### **Importancia**

La evaluación radica en que es la base de la toma de decisiones de las entidades económicas. Además, es el reflejo de la situación económica en las diferentes etapas de la entidad y es la principal fuente para detectar, haciendo los análisis pertinentes, la posible existencia de alguna anomalía, o bien, nos permite identificar las fortalezas y debilidades actuales, pasadas y futuras.

### **Objetivos**

Según la propuesta de Ander Egg, los objetivos de la evaluación se traducen en:

- ✓ Medir el grado de pertinencia, idoneidad, efectividad y eficiencia de un proyecto.
- ✓ Facilitar el proceso de toma de decisiones para mejorar y/o modificar un programa o proyecto.

---

<sup>8</sup> **MIRANDA**, Juan José. Gestión de Proyectos. Sexta Edición. Editorial MM Editores. Bogotá – Colombia. 2010. Pág. 52.

- ✓ Establecer en qué grado se han producido otras consecuencias imprevistas.

## **EVALUACIÓN FINANCIERA**

“Consiste en determinar la rentabilidad comercial del proyecto a precios del mercado. Es decir, se quiere medir lo que un proyecto gana o pierde desde el punto de vista comercial-financiero. Cuando un proyecto se analiza desde el punto de vista financiero, la cuantificación de los ingresos y los egresos se hace con base en las sumas de dinero que el inversionista, entrega o deja de recibir.”<sup>9</sup>

La evaluación financiera a su vez se encarga de controlar, verificar y constatar que el activo como el pasivo y el patrimonio de las diferentes empresas sujetas a evaluación se encuentran adecuadamente distribuidos y que los recursos que invierten sus accionistas sean utilizados adecuadamente.

### **Importancia**

Consideramos a la evaluación financiera como un sistema que incluye un sinnúmero de elementos procedimientos y conceptos que posibilitan la edición enmarcada directamente a observar el cumplimiento de los principios, metas y objetivos de organización.

---

<sup>9</sup> **MURCIA**, Jairo Darío. Formulación y Criterios de Evaluación. Segunda Edición. Editorial Alfaomega. Bogotá - Colombia. 2011. Pág. 300.

## **Objetivos para realizar la evaluación financiera**

- ✓ El objetivo de la evaluación financiera es la obtención de elementos de juicios necesarios para la toma de decisiones de ejecutar o no el proyecto de acuerdo a las condiciones que ofrece el mismo.
- ✓ Manejar los indicadores más utilizados que brindan información necesaria para el análisis de las inversiones.
- ✓ Manejar los resultados de una evaluación empresarial, para la toma de decisiones del inversionista sobre la ejecución o no del proyecto de inversión.
- ✓ Aplicar la evaluación económica, la evaluación financiera y la del accionista, necesarios para determinar la rentabilidad del proyecto.
- ✓ Identificar los elementos que conforman el Estado de Resultados con la finalidad de efectuar la proyección de las utilidades del proyecto.
- ✓ Manejar los elementos del flujo de caja para proyectar los ingresos y egresos en efectivo, que generen siempre saldos mayores a cero.

## **Proceso de evaluación financiera**

Se inicia la evaluación financiera con la comparación de las cuentas de ingresos, gastos, activos, pasivos y patrimonio programados y ejecutados midiendo de esta forma las desviaciones de cada una de las cuentas utilizadas, determinando la eficiencia de los ingresos, gastos, activos pasivos y patrimonios, analizando mediante indicadores financieros la capacidad económica – financiera de la empresa sujeta a evaluación.

## **MÉTODOS DE EVALUACIÓN QUE NO TOMAN EN CUENTA EL DINERO A TRAVÉS DEL TIEMPO**

Existen técnicas que no toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo y que no se relacionan en forma directa con el análisis de la rentabilidad económica sino con la evaluación financiera de la empresa.

El análisis de las razones financieras es el método que no toma en cuenta el valor del dinero a través del tiempo ya que los datos que toma para su análisis proviene de la hoja del balance general usualmente el fin de año o el fin de un periodo contable, estos métodos contables consideran cifras que ya sucedieron en la empresa.

Las razones financieras son esenciales en el análisis financiero. Éstas resultan de establecer una relación numérica entre dos cantidades: las cantidades relacionadas corresponden a diferentes cuentas de los estados financieros de una empresa.

Además permite observar puntos fuertes o débiles de una empresa, indicando también probabilidades y tendencias, pudiendo así determinar qué cuentas de los estados financieros requiere de mayor atención en el análisis. El adecuado análisis de estos indicadores permite encontrar información que no se encuentra en las cifras de los estados financieros.

## **MÉTODOS DE EVALUACIÓN QUE TOMAN EN CUENTA EL VALOR DEL DINERO A TRAVÉS DEL TIEMPO**

La evaluación de proyectos por medio de métodos matemáticos-financieros es una herramienta de gran utilidad para la toma de decisiones por parte de los administradores financieros, ya que un análisis que se anticipe al futuro puede evitar posibles desviaciones y problemas en el largo plazo. Las técnicas de evaluación económica son herramientas de uso general, es decir, puede aplicarse a inversiones industriales, comerciales y de servicios.

Estos métodos nos ayudan a establecer la rentabilidad de un proyecto de inversión para determinar si es viable realizarlo, por lo cual consideran el cambio del valor del dinero a través del tiempo.

Los métodos de evaluación compleja se basan normalmente en información derivada de flujos de efectivo, entre estas tenemos:

- ✓ Valor actual neto
- ✓ Tasa interna de retorno
- ✓ Relación costo/beneficio
- ✓ Periodo de recuperación
- ✓ Análisis de sensibilidad

### **Valor actual neto (VAN)**

“El valor presente neto de un proyecto de inversión no es otra cosas que su valor medido en dinero de hoy. Es el equivalente en valores actuales de

todos los ingresos y egresos, presentes y futuros, que constituyen el proyecto. Representa lo que vale hoy el flujo de beneficios generados y los costos incurridos por el proyecto durante todo su horizonte.”<sup>10</sup>

El valor actual neto, representa en valores actuales, el total de los recursos que quedan en manos de la empresa al final de toda su vida útil, es decir, es el retorno líquido actualizado generado por el proyecto.

- ✓ Si el valor actual neto es positivo es porque el proyecto genera una rentabilidad superior a la mínima esperada, es decir, a su costo de capital.
- ✓ Si el valor actual neto es igual a cero es porque el proyecto genera una rentabilidad igual a la mínima esperada, es decir ni genera ni destruye valor

### **Fórmula**

$$VAN = VAN \text{ actualizado} - Inversión \text{ inicial}$$

### **Características**

- ✓ Está compuesto por magnitudes positivas y negativas, una o varias.
- ✓ Los importes no obedecen a ninguna regla. Pueden ser todas cantidades iguales o distintas.

---

<sup>10</sup> **MURCIA**, Jairo Darío. Formulación y Criterios de Evaluación. Segunda Edición. Editorial Alfaomega. Bogotá - Colombia. 2011. Pág. 302-303

- ✓ Los intervalos de tiempo son generalmente iguales, pero pueden no serlo.

### **Ventajas**

- Reconoce que el dinero hoy vale más que un dólar de mañana.
- Depende únicamente de los flujos de tesorería previstos procedentes del proyecto.
- Debido a que los valores actuales se miden en dinero hoy, es posible sumarlos.

### **Tasa interna de retorno (TIR)**

“Es la tasa de descuento, actualización o equilibrio que aplicada al flujo de caja del proyecto produce un valor presente neto igual a cero.

La TIR como indicador que muestra la rentabilidad del proyecto bajo el supuesto de que todos los ingresos son reinvertidos directa y automáticamente a la misma tasa.”<sup>11</sup>

Se podría interpretar a la tasa interna de retorno, como la más alta tasa de interés que se podría pagar por un préstamo que financiara la inversión, si el préstamo con los intereses acumulados a esta tasa dada, se fuera abonando con los ingresos provenientes del proyecto, a medida que estos van siendo generados a través de toda la vida útil del proyecto.

---

<sup>11</sup> **MURCIA**, Jairo Darío. Formulación y Criterios de Evaluación. Segunda Edición. Editorial Alfaomega. Bogotá - Colombia. 2011. Pág. 311

- ✓ Si la tasa interna de retorno es mayor que el costo del capital debe aceptarse el proyecto.
- ✓ Si la tasa interna de retorno es igual que el costo del capital es indiferente llevar a cabo el proyecto.
- ✓ Si la TIR es menor que el costo del capital debe rechazarse el proyecto.

### Fórmula

$$TIR = Tasa\ menor + Diferencias\ de\ tasas \left( \frac{VAN\ menor}{VAN\ menor - VAN\ mayor} \right)$$

### Relación beneficio/costo

“Este indicador consiste en la separación de los ingresos y los egresos del proyecto y la relación existente entre ellos. En este caso se suman todos los ingresos y los egresos del proyecto para cada periodo, recalculan sus valores presentes y se calcula la razón entre ellos.

Para todos los casos:

- ✓ **Costos:** Estimación de erogaciones para la construcción, operación y mantenimiento del proyecto, menos cualquier valor de salvamento.
- ✓ **Beneficios:** Ventajas que experimentara el propietario o inversionista.”<sup>12</sup>

---

<sup>12</sup> **MURCIA**, Jairo Darío. Formulación y Criterios de Evaluación. Segunda Edición. Editorial Alfaomega. Bogotá - Colombia. 2011. Pág. 318.

Se debe tomar en cuenta:

- ✓ Si la relación beneficio costo es mayor a uno se acepta el proyecto.
- ✓ Si la relación beneficio costo es menor a uno no se acepta el proyecto.
- ✓ Si la relación beneficio costo es igual a uno conviene o no conviene realizar el proyecto.

### **Fórmula**

$$\text{Relación B/C} = \frac{\text{Valor ingresos actualizado}}{\text{Valor egresos actualizados}}$$

### **Período de recuperación de la inversión**

Consiste en el tiempo requerido para recuperar la inversión original, en una medida de la rapidez con que el proyecto reembolsará el desembolso original de capital. Comúnmente los períodos de recuperación de la inversión o capital se utilizan para evaluar las inversiones proyectadas. El período de recuperación consiste en el número de años requeridos para recobrar la inversión inicial.

### **Fórmula**

$$PRI = \text{Año que supera la inversión} + \frac{\text{Inversión} - \sum \text{Primeros flujos}}{\text{Flujo neto del año que supera la inversión}}$$

## **Análisis del período de recuperación**

“Al compararla con la regla del VPN, la regla del periodo de recuperación presenta algunas desventajas importantes. Ante todo, el periodo de recuperación se calcula con solo sumar los flujos de efectivo futuros. No hay ningún descuento, de modo que el valor dinero en cuanto al tiempo se ignora por completo. La regla del periodo de recuperación tampoco toma en cuenta ninguna diferencia en los riesgos. La recuperación se calcularía de la misma forma para proyectos riesgosos que para proyectos muy seguros.

Quizá el mayor problema con el periodo de recuperación se relaciona con el periodo de límite apropiado, porque en realidad no se cuenta con una base objetiva para seleccionar un número en particular.

## **Cualidades del período de recuperación**

A pesar de sus desventajas, la regla del período de recuperación a menudo se usa en empresas grandes y avanzadas para tomar decisiones relativamente menores. Hay varias razones para ello y la principal es que muchas decisiones simplemente no garantizan un análisis detallado debido a que el costo de este excedería la posible pérdida por un error. Se puede decir que una inversión con un pago rápido y con beneficios más allá del límite es probable que tenga un VAN positivo.”<sup>13</sup>

---

<sup>13</sup> **ROSS**, Stephen; **WESTERFIELD**, Randolph y **JORDAN**, Bradford. Fundamentos de Finanzas Corporativas. Séptima Edición. Editorial McGraw – Hill. México. 2010. Pág. 267-268.

## **Análisis de sensibilidad**

Este análisis reconoce que hay una o más variables que causan la oscilación de los retornos posibles al proyecto. Mediante este método se investiga cual sería el impacto de una variación de esta variable, para calcular la incidencia sobre la deseabilidad del proyecto.

El análisis de sensibilidad es fundamental dentro del proyecto, ya que enfoca e interpreta la incertidumbre de poner en marcha un proyecto; puesto que son desconocidos los factores externos que la empresa no puede controlar.

“El objetivo de este análisis es plantear diferentes escenarios para el proyecto cambiando los valores iniciales de variables claves como el precio, los costos o las ventas, con el fin de determinar su impacto en los indicadores de evaluación, lo que puede llevar a revisar escenarios optimistas o pesimistas, si este fuera el deseo.”<sup>14</sup>

- ✓ Cuando el coeficiente de sensibilidad es mayor que uno el proyecto es sensible.
- ✓ Cuando el coeficiente de sensibilidad es igual a uno el proyecto no sufre ningún efecto.
- ✓ Cuando el coeficiente de sensibilidad es menor que uno el proyecto no es sensible.

---

<sup>14</sup> **MURCIA**, Jairo Darío. Formulación y Criterios de Evaluación. Segunda Edición. Editorial Alfaomega. Bogotá - Colombia. 2011. Pág. 323.

## **DECISIONES DE FINANCIAMIENTO**

Toda organización, y especialmente las empresas, deben enfrentar permanentemente decisiones de financiamiento, las cuales tendrán por tanto un impacto sustantivo en el progreso de la empresa y de sus proyectos. Se trata entonces no sólo de decisiones delicadas y sensibles que demandan un actuar diligente, sino también de elecciones que pueden afectar hasta el mismo curso de viabilidad financiera de una entidad.

“El gerente financiero debe tomar decisiones sobre inversiones individuales específicas. Estas decisiones de presupuesto de capital abarcan todo el proceso de evaluar proyectos cuyos beneficios se espera que se extiendan más allá de un año.”<sup>15</sup>

### **Tipos de fuentes de financiamiento**

“Es importante mencionar que las fuentes de financiamiento están definidas desde el punto de vista de la empresa. Así tenemos que las fuentes de financiamiento se clasifican según su procedencia en:

- ✓ Fuentes internas
- ✓ Fuentes externas

---

<sup>15</sup> **WESTON**, Fred y **BRIGHAM**, Eugene. Administración Financiera de Empresas. Tercera Edición. Editorial Interamericana. México. 2009. Pág.565-566

**Fuentes internas de financiamiento:** Las fuentes internas de financiamiento. Son fuentes generadas dentro de la misma empresa, como resultado de sus operaciones y promoción, dentro de las cuales están:

- ✓ Incremento de Pasivos Acumulados
- ✓ Utilidades Reinvertidas
- ✓ Aportaciones de los Socios
- ✓ Venta de Activos
- ✓ Depreciaciones y Amortizaciones
- ✓ Emisión de Acciones

**Fuentes externas de financiamiento:** Por otro lado existen fuentes externas de financiamiento, y son aquellas otorgadas por terceras personas tales como:

- ✓ Proveedores
- ✓ Anticipo de clientes
- ✓ Bancos (créditos, descuento de documentos)
- ✓ Acreedores diversos (arrendamiento financiero)
- ✓ Público en general (emisión de obligaciones, bonos, etc.)
- ✓ Gobierno (fondos de fomento y garantía)<sup>16</sup>

---

<sup>16</sup> MORENO, Margarita. Finanzas II.  
[http://www.academica.mx/sites/default/files/adjuntos/35272/4.\\_administracion\\_financiera\\_pag\\_166\\_a\\_187.pdf](http://www.academica.mx/sites/default/files/adjuntos/35272/4._administracion_financiera_pag_166_a_187.pdf)

## **Clases de decisiones de financiamiento**

- ✓ **Decisiones a largo plazo:** “Son decisiones financieras que establecen las acciones financieras planeadas de una empresa y el impacto anticipado de esas acciones durante periodo que varían de 2 a 10 años. Son comunes los planes estratégicos a cinco años y se revisan a medida que surge nueva información significativa. Por lo general, las empresas que están sujetas a un alto grado de incertidumbre operativa, ciclos de producción relativamente cortos, o ambas situaciones, acostumbran usar horizontes de planificación más cortos.
  
- ✓ **Decisiones a corto plazo:** Son decisiones financieras que especifican las acciones financieras a corto plazo y el impacto anticipado de esas acciones. Estos planes abarcan con frecuencia un periodo de 1 a 2 años. Las entradas clave incluyen el pronóstico de ventas y diversas formas de datos operativos y financieros. Las salidas clave incluyen varios presupuestos operativos, el presupuesto de caja y los estados financieros proforma.

## **Necesidades de financiamiento**

- ✓ **Permanente:** Inversión constante en activos operativos como resultado de las ventas constantes a través del tiempo.
  
- ✓ **Temporal:** Inversión en activos operativos que varía con el paso del tiempo como consecuencia de las ventas cíclicas.

## **Estrategias de financiamiento**

- ✓ **Estrategia agresiva:** Estrategia de financiamiento por medio de la cual la empresa financia sus necesidades temporales con deuda a corto plazo y sus necesidades permanentes con deuda a largo plazo.
- ✓ **Estrategia conservadora:** Estrategia de financiamiento por medio de la cual la empresa financia sus necesidades tanto temporales como permanentes con deuda a largo plazo.”<sup>17</sup>

## **ESTADOS FINANCIEROS**

“Son informes que se elaboran al finalizar un periodo contable, con el propósito de conocer la real situación económica financiera de la empresa.

### **Características**

Debido a su vital importancia, la información que proporciona los estados financieros deber ser comprensibles y confiables, es decir, que refleje con claridad dicha información que servirá para los socios de la empresa.”<sup>18</sup>

### **Objetivos**

- ✓ “Informar la situación financiera de una empresa, los resultados de sus operaciones y los cambios en su situación financiera hasta una fecha determinada.

---

<sup>17</sup> **GITMAN**, Lawrence. Principios de Administración Financiera. Décima Primera Edición. Editora Pearson. México. 2007. Pág.103, 515-517.

<sup>18</sup> **SARMIENTO**, Rubén. Contabilidad General. Décima Primera Edición. Editorial Gráfica Publingraf. Quito – Ecuador. 2008. Pág.284.

- ✓ Son útiles para la toma de decisiones de inversión y de crédito, para medir la solvencia y liquidez de la empresa, así como su capacidad para generar recursos, y evaluar el origen, las características y el rendimiento de los recursos financieros.
- ✓ Facilitar la formación de un juicio acerca del negocio para poder evaluar el trabajo de la administración y la manera en que se está manejando la liquidez, rentabilidad, el flujo de fondos y la capacidad financiera y de crecimiento.

Los estados financieros deben ser:

- ✓ **Pertinente:** Que sea útil para tomar decisiones y evaluar a la empresa.
- ✓ **Confiable:** Libre de errores.
- ✓ **Comparable:** Se puede comparar de un periodo a otro para ayudar al propietario a la toma de decisiones.”<sup>19</sup>

### **Estados financieros básicos**

- ✓ Balance General
- ✓ Estado de Resultados
- ✓ Estado de Flujo de Efectivo

### **Balance general**

“Representa la situación de los activos y pasivos de una empresa así como también el estado de su patrimonio. En otras palabras, presenta la situación

---

<sup>19</sup> **BRAVO VALDIVIESO**, Mercedes. Contabilidad General. Décima Edición. Editora Escobar. Quito – Ecuador. 2011. Pág.189, 198.

financiera o las condiciones de un negocio, en un momento dado, según se reflejan en los registros contables.”<sup>20</sup>

**COMERCIAL "EL ÉXITO"**  
**ESTADO DE SITUACION FINANCIERA**  
**Al 31 de Diciembre del .....**

<b>1.</b>	<b>ACTIVO</b>			
1.1.	<b>Activo Corriente</b>			
1.1.01	Bancos	xxxxx		
1.1.02	Cuentas por Cobrar	xxxxx		
1.1.03	Inventarios	xxxxx		
	<b>Total Activo Corriente</b>			
1.2.	<b>Activo No Corriente</b>			
1.2.01.	Muebles y Enseres	xxxxx		
1.2.02.	( - ) Dep. Acum Muebles	xxxxx		
	<b>Total Activo no Corriente</b>		<b>xxxxx</b>	
	<b>TOTAL ACTIVO</b>			<b>xxxxxx</b>
<b>2.</b>	<b>PASIVO</b>			
2.1.	<b>Pasivo Corriente</b>			
2.1.01.	Cuentas por Pagar	xxxxx		
2.1.02.	Aporte al IESS	xxxxx		
	<b>Total Pasivo Corriente</b>		<b>xxxxxx</b>	
	<b>TOTAL PASIVO</b>			<b>xxxxxx</b>
<b>3.</b>	<b>PATRIMONIO</b>			
3.1.	Capital		xxxxxx	
	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>			<b>xxxxxx</b>
	<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>			<b>xxxxxx</b>

Loja, .....

-----  
**F. GERENTE**

-----  
**F. CONTADOR**

<sup>20</sup> **ORTIZ ANAYA**, Héctor. Análisis Financiero con Ajustes por Inflación. Novena Edición. Editora Tecnotextos. Colombia. 2009. Pág.27.

## Estado de resultados

“Es el que determina la utilidad o pérdida de un ejercicio económico, como resultado de los ingresos y gastos; en base a este estado, se puede medir el rendimiento económico que ha generado la actividad de la empresa.”<sup>21</sup>

**COMERCIAL "EL ÉXITO"**  
**ESTADO DE RESULTADOS**  
Del..... al.....

<b>4. INGRESOS</b>			
<b>4.1. Ingresos Operacionales</b>			
4.1.1 Utilidad Bruta en Ventas	xxxxx	xxxxx	
<b>Total Ingresos Operacionales</b>			
<b>TOTAL INGRESOS</b>			<b>xxxxx</b>
<b>5. GASTOS</b>			
<b>5.1. Gastos Operacionales</b>			
5.1.1. Sueldos y salarios	xxxxx		
5.1.2. Aporte Patronal	xxxxx		
5.1.3. Honorarios Profesionales	xxxxx		
<b>Total Gastos Operacionales</b>		xxxxx	
<b>TOTAL GASTOS</b>			<b>xxxxx</b>
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>			<b>xxxxx</b>

Loja, .....

-----  
**F. GERENTE**

-----  
**F. CONTADOR**

<sup>21</sup> **SARMIENTO**, Rubén. Contabilidad General. Décima Primera Edición. Editorial Gráfica Publingraf. Quito – Ecuador. 2008. Pág.285.

## Estado de flujo de efectivo

Es un estado financiero básico que muestra el efectivo generado y utilizado en las actividades de operación, inversión y financiación. Para el efecto debe determinarse el cambio en las diferentes partidas del balance general que inciden en el efectivo. El objetivo del flujo de efectivo es básicamente determinar la capacidad de la empresa para generar efectivo, con el cual pueda cumplir con sus obligaciones y con sus proyectos de inversión y expansión.

**COMERCIAL "EL ÉXITO"**  
**ESTADO DE FLUJO DEL EFECTIVO**  
Del..... al.....

<b>A) FLUJO DE EFECTIVO POR ACTIVIDADES DE OPERACIÓN</b>			
(+)	Valores recaudados en efectivo	xxxxx	
			xxxxx
(-)	Pago Proveedores	xxxxx	
(-)	Pago Sueldos	xxxxx	
			xxxxx
=	<b>Flujo Neto por Actividades de Operación</b>		<b>xxxxxx</b>
<b>B) FLUJO DE EFECTIVO POR ACTIVIDADES DE INVERSIÓN</b>			
(-)	Adquisición de propiedad. planta y equipo	xxxxx	
			xxxxx
=	<b>Flujo Neto por Actividades de Inversión</b>		<b>xxxxxx</b>
<b>C) FLUJO DE EFECTIVO POR ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO</b>			
(-)	N/D Emisión estado de cuenta	xxxxx	
			xxxxx
=	<b>Flujo Neto por Actividades de Financiamiento</b>		<b>xxxxxx</b>
	<b>FLUJO NETO DE EFECTIVO</b>		<b>xxxxxx</b>
(+)	Equivalente al inicio del período		xxxxxx
=	<b>EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL FINAL DEL PERÍODO</b>		<b>xxxxxx</b>

Loja, .....

-----  
**F. GERENTE**

-----  
**F. CONTADOR**

## **Metodología para la consolidación de estados financieros**

Los estados financieros deberán reunir, como mínimo los siguientes requisitos:

1. Corresponder a una misma fecha de corte y hacer referencia a un mismo período contable, para el último caso no solo en el tiempo, sino además en su duración.
2. Haber sido preparados bajo principios, políticas, métodos y procedimientos contables uniformes, respecto de eventos y transacciones similares.
3. Tener analizados y conciliados los saldos recíprocos.

## **NOTAS EXPLICATIVAS**

“Con el objeto de complementar los estados financieros básicos se preparan las notas a los estados financieros, las cuales son parte integrante de los mismos. Son aclaraciones respecto de algunas de las cuentas presentadas en el cuerpo de estos reportes, o contienen información que no puede cuantificarse pero que es de importancia para el lector de los estados financieros.

Las notas son muy importantes y de gran utilidad para el análisis financiero porque promueven una visión más amplia de la empresa y evitan al analista

los juicios erróneos acerca de situaciones que solo se comprenden bien gracias a las notas.”<sup>22</sup>

## **ANÁLISIS FINANCIERO**

“El análisis financiero es un proceso que comprende la recopilación, interpretación, comparación y estudio de los estados financieros y datos operacionales de un negocio. Esto implica el cálculo e interpretación de porcentajes, tasas, tendencias e indicadores, los cuales sirven para evaluar el desempeño financiero y operacional de la empresa y de manera especial para facilitar la toma de decisiones.”<sup>23</sup>

### **Importancia**

La importancia fundamental radica en que el análisis proporciona un rápido y óptimo conocimiento de la empresa, a los modestos hombres de negocios, a los grandes administradores, a los contadores y a los demás usuarios internos y externos de la información financiera.

### **Objetivo**

Tiene como objetivo general informar sobre la situación financiera a una fecha determinada y sobre los resultados alcanzados en un ejercicio económico.

---

<sup>22</sup> **OCHOA SETZER**, Guadalupe. Administración Financiera. Segunda Edición. Editorial McGraw-Hill. México. 2009. Pág. 115.

<sup>23</sup> **BRAVO VALDIVIESO**, Mercedes. Contabilidad General. Décima Edición. Editora Escobar. Quito – Ecuador. 2011. Pág.291

## Características del análisis

- ✓ **Objetividad:** “Todo análisis financiero debe ser claro, objetivo, fundamentado, que signifique una demostración para los analistas financieros y fundamentalmente para los directivos a los cuales va dirigido.
- ✓ **Imparcialidad:** Debe realizarse condiciones de imparcialidad, se debe evaluar las variables, rubros, cuentas, factores, etc., con alto nivel de conocimiento y ética profesional, sin demostrar una inclinación ni a favor, ni en contra de la empresa.
- ✓ **Frecuencia:** Si la elaboración y presentación de informes que contengan análisis financiero se la realiza con mayor frecuencia, mayor será la posibilidad de alcanzar los niveles de mayor productividad, eficiencia y rentabilidad, ello permite el mejoramiento de la gestión administrativa y financiera de la empresa; generalmente el análisis se hace al 31 de diciembre de cada año o al finalizar un ejercicio contable.
- ✓ **Metodología:** En la realización del análisis financiero no existe una metodología única depende en cada caso de las necesidades particulares de cada empresa, sin embargo, se puede indicar como ejemplo: análisis vertical, horizontal o comparativo.
- ✓ **Relatividad:** El análisis financiero está basado en relaciones, comparaciones de una variable o cuentas con otras, entre sectores financieros y entre empresas de actividades similares, análisis del presente año, con años anteriores, de tal manera que los índices,

parámetros, porcentajes, variaciones y demás resultantes del estudio tienen sentido relativo.”<sup>24</sup>

### **Métodos del análisis**

“No existe una metodología única para el análisis financiero, esta varía de acuerdo al criterio de los diferentes autores, sin embargo, los métodos más conocidos y aplicados son:

- ✓ Análisis vertical
- ✓ Análisis comparativo u horizontal

**Análisis vertical:** Se refiere al estudio de los estados financieros a determinada fecha o periodo sin relacionarlos o compararlos con otros. El análisis vertical tiene la característica de estático y únicamente permite la obtención de índices financieros por la comparación porcentual de las cuentas respecto de subgrupos, grupos y sectores financieros.

Es un análisis estático porque estudia la situación económica o financiera en un momento determinado sin tener en cuenta los cambios ocurridos a través del tiempo.

### **Procedimiento para realizar el análisis vertical**

Para la aplicación de este análisis se utiliza la siguiente metodología:

---

<sup>24</sup> **ORTIZ ANAYA**, Héctor. Análisis Financiero Aplicado y Principios de Administración Financiera. Décima Tercera Edición. Editorial Curcio Penen. Bogotá – Colombia. 2009. Pág.175.

1. Para obtener los cálculos de este análisis; se toma un Estado Financiero (Balance General o el Estado de Rentas y Gastos) tomando como base el valor total de cada subgrupo.
2. Para obtener el porcentaje que corresponde a cada cuenta, se aplica la siguiente formula:

$$\text{Análisis Vertical} = \frac{\text{Valor cuenta(caja)}}{\text{Valor subgrupo (activo corriente)}} \times 100$$

3. Esta fórmula nos da como resultado el porcentaje de rubro
4. Para obtener el porcentaje de subgrupo aplicamos la siguiente fórmula:

$$\text{Análisis Vertical} = \frac{\text{Valor subgrupo(activo corriente)}}{\text{Valor grupo (activo)}} \times 100$$

5. Esta fórmula nos da como resultado el porcentaje de grupo.

**Análisis comparativo u horizontal:** Se basa en la comparación entre dos o más estados financieros. El análisis horizontal tiene la característica de dinámico y permite la obtención de índices, porcentajes más objetivos y confiables. Es un análisis dinámico porque se ocupa del cambio o movimiento de cada cuenta de un periodo a otro, por lo tanto demuestra los aumentos o disminuciones que han sufrido diferentes cuentas o grupos de cuentas en los diferentes períodos.”<sup>25</sup>

---

<sup>25</sup> BRAVO VALDIVIESO, Mercedes. Contabilidad General. Décima Edición. Editora Escobar. Quito – Ecuador. 2011. Pág.293.

## Procedimiento para realizar el análisis horizontal

Para su aplicación se utiliza la siguiente metodología:

1. Se toma como base dos años debido a que se trata de un análisis comparativo.
2. Se hace una lista de los nombres de varias cuentas que aparecen en los Balances Generales.
3. A la derecha de estos nombres y en dos columnas los valores en forma paralela se ponen las cifras aplicables a varias cuentas.
4. La primera columna se utiliza para los datos más recientes, y se lo toma como base el dato del año más antiguo.
5. La variación absoluta, es la diferencia entre las dos cifras de los años analizados; es decir entre el año actual y el año antiguo.

$$\textit{Variación Absoluta} = \textit{Año 1} - \textit{Año 2}$$

6. El porcentaje se obtiene dividiendo la diferencia para el año antiguo y se multiplica por cien.

$$\text{Porcentaje} = \frac{\textit{Variación absoluta}}{\textit{Cifra absoluta año 2}} \times 100$$

7. La razón se obtiene dividiendo el valor del año reciente para el valor más antiguo.

$$\text{Razón} = \frac{\textit{Año 1}}{\textit{Año 2}}$$

## ¿A quiénes les interesa el análisis financiero?

“En principio existen varias personas y entidades a quienes interesa y conviene el análisis financiero. Cada uno lo enfocara desde el punto de vista de sus propios intereses y dará énfasis a ciertos aspectos que considere de mayor interés.

- ✓ **La administración de la empresa:** Deber ser en el principio, la más interesada en los resultados del análisis financiero. Las personas que están dirigiendo el negocio son directamente responsables de las finanzas y las operaciones.

El análisis financiero provee a los administradores de herramientas para determinar las fortalezas o debilidades del negocio en cuanto a sus finanzas y las operaciones.

- ✓ **Los inversionistas actuales y potenciales:** Los dueños del patrimonio y los inversionistas potenciales estarán interesados en la rentabilidad a largo plazo y la eficacia administrativa de la empresa, de tal manera que esto se traduzca en un incremento del valor del negocio.
- ✓ **Los bancos y acreedores en general:** Para los bancos, proveedores y acreedores en general tienen una vital importancia los resultados del análisis financiero y darán un énfasis particular a determinados aspectos, dependiendo del tipo de obligación, especialmente en cuanto a su plazo.
- ✓ **Las cámaras de comercio:** Toda persona o empresa que ejerza el comercio, en la concepción más amplia de la palabra, debe estar inscrita

en una Cámara de Comercio. Estas instituciones por lo general, mantienen actualizada la información financiera de sus afiliados y calculan algunos indicadores con el fin de llevar ciertos registros y poder suministrar información a los afiliados.

- ✓ **Las bolsas de valores:** Las sociedades inscritas en las bolsas de valores tienen la obligación de enviar, al final de cada periodo, sus estados financieros a la bolsa respectiva.
- ✓ **Las superintendencias y demás organismos de control y vigilancia:** Deben mantener informes actualizados sobre las empresas vigiladas, lo cual implica realizar análisis financieros que permitan evaluar la evolución de su situación financiera frente a las exigencias de carácter legal y el compromiso con los ahorradores e inversionistas.
- ✓ **La administración de impuestos:** Toda empresa está obligada a presentar anualmente su declaración de renta, la cual incluye información financiera que la administración de impuestos examinará y evaluará, siempre desde su punto de vista, tratando de establecer si cada compañía está cumpliendo debidamente con su deber de contribuyente.”<sup>26</sup>

### **Analista financiero**

“Es un financista especializado a quien, con base en los estados financieros y demás información que posea la empresa, le corresponde interpretar,

---

<sup>26</sup> **ORTIZ ANAYA**, Héctor. Análisis Financiero con Ajustes por Inflación. Novena Edición. Editora Tecnotextos. Colombia. 2009. Pág. 12,13.

analizar, obtener conclusiones y presentar recomendaciones, una vez haya determinado si la situación financiera y los resultados de operación de una empresa son satisfactorios o no.

La tarea del analista consiste fundamentalmente en examinar la situación y el comportamiento histórico de una empresa, establecer las causas de dicho comportamiento y obtener conclusiones acerca de las posibilidades consecuencias, proyectadas en el tiempo.

Dado que la actividad del analista es algo tan importante, que sus conclusiones y recomendaciones son de tan vasta trascendencia y pueden afectar positiva o negativamente no sólo a una sino a muchas empresas, aquél debe ser un profesional que reúna un mínimo de condiciones y cualidades como son las siguientes:

- ✓ Poseer buenos conocimientos de contabilidad general, porque sería difícil interpretar y analizar debidamente los estados financieros, si no conocen las técnicas y procedimientos que se utilizan en su preparación.
- ✓ Contar con suficiente información sobre las características no financieras de la empresa que se estudia, especialmente en cuanto a su organización, aspectos laborales, productos y mercado, proceso productivo, capacidad instalada, planes y proyecciones, etc.
- ✓ Finalmente, estar suficiente y permanentemente enterado de las situaciones y cambios en los campos económico, político, monetario y

fiscal, tanto a nivel nacional como internacional, los cuales pueden incidir en la marcha de la empresa, objeto de estudio.

**El análisis puede ser:**

- ✓ Interno
- ✓ Externo

**Análisis interno:** Se presenta cuando el analista tiene acceso a los libros y registros detallados de la compañía y puede comprobar por sí mismo toda la información relativa al negocio, en sus aspectos financieros y no financieros.

**Análisis externo:** Es aquel en el cual no se tiene acceso a la totalidad de la información de la empresa y por consiguiente el analista tiene que depender de la información que le sea suministrada o encuentre publicada, sobre la cual debe hacer la evaluación y obtener sus conclusiones. Este es el caso que hacen los bancos, los acreedores en general y algunos inversionistas.

**INDICADORES FINANCIEROS**

Las razones o indicadores financieros constituyen la herramienta más común y, por si sola, la forma más completa del análisis financiero.

El análisis por razones o indicadores financieros señala los puntos fuertes y débiles de un negocio e indica probabilidades y tendencias. También

enfoca la atención del analista sobre determinadas relaciones que requieren posterior y más profunda investigación.”<sup>27</sup>

## **Importancia**

Las razones financieras tienen una gran importancia ya que los resultados que se obtienen permiten a la entidad conocer su desempeño, posición, antecedentes y tendencias financieras, sirviendo de base para su proyección futura.

### **¿Para qué se utilizan indicadores financieros?**

- ✓ Para comparar con entidades similares o con promedios del sector en el cual opera, que permita determinar cómo está la empresa con relación a sus competidores.
- ✓ Los índices actuales de una empresa se comparan con sus promedios pasados y futuros para determinar si la condición financiera de la entidad está mejorando o se está deteriorando con el tiempo.

## **Estándares de comparación**

“Los estándares de comparación pueden ser los siguientes:

- ✓ Estándares mentales del analista, es decir, su propio criterio sobre que es adecuado o inadecuado, formado a través de su experiencia y estudio personal.

---

<sup>27</sup> **ORTIZ ANAYA**, Héctor. Análisis Financiero con Ajustes por Inflación. Novena Edición. Editora Tecnotextos. Colombia. 2009. Pág. 7,8,15,78..

- ✓ Las razones o indicadores de la misma empresa, obtenidos en años anteriores.
- ✓ Las razones o indicadores calculados con base en los presupuestos de la empresa. Estos serán los indicadores puestos como “meta” para la empresa y sirven para que el analista examine la distancia que los separa de los reales.
- ✓ Las razones o indicadores promedio del sector industrial del cual hace parte de la empresa analizada.”<sup>28</sup>

### **Clasificación de indicadores financieros**

- ✓ Liquidez
- ✓ Actividad
- ✓ Endeudamiento
- ✓ Rentabilidad

### **Indicadores de liquidez**

La liquidez de una empresa se mide según su capacidad para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que estas llegan a su vencimiento.”<sup>29</sup> La liquidez se refiere a la solvencia de la posición financiera general de la empresa, es decir, la facilidad con la que ésta puede pagar

---

<sup>28</sup> **ORTIZ ANAYA**, Héctor. Análisis Financiero Aplicado y Principios de Administración Financiera. Décima Tercera Edición. Editorial Curcio Penen. Bogotá – Colombia. 2009. Pág.215.

<sup>29</sup> **GITMAN**, Lawrence. Principios de Administración Financiera. Décima Primera Edición. Editora Pearson. México. 2007. Pág. 48-50, 52.

sus cuentas. Si una empresa tiene una posición de liquidez deficiente, puede generar un riesgo de crédito y quizá presentar una incapacidad de efectuar los pagos periódicos de capital e intereses. Las medidas básicas de liquidez son:

- ✓ **Liquidez corriente:** Es una de las razones financieras citadas con mayor frecuencia, mide la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de corto plazo. Se expresa de la siguiente manera:

$$\text{Liquidez corriente} = \frac{\text{Activos corrientes}}{\text{Pasivos corrientes}}$$

Por lo general una liquidez corriente de 2.0 se considera aceptable aunque la aceptabilidad de un valor depende de la industria en la que opera la empresa.

- ✓ **Razón rápida (prueba acida):** La razón rápida es similar a la liquidez corriente, con la excepción de que esta excluye el inventario, que es comúnmente el activo corriente menos líquido, se recomienda una razón rápida de 1.0. La liquidez generalmente baja del inventario se debe a dos factores principales:

1. Muchos tipos de inventario no se pueden vender fácilmente porque son productos parcialmente terminados, artículos con un propósito especial y situaciones semejantes.
2. El inventario se vende generalmente a crédito, lo que significa que se convierte en una cuenta por cobrar antes de convertirse en efectivo.

La razón se la calcula de la siguiente manera:

$$\text{Razón rápida} = \frac{\text{Activos corrientes} - \text{inventario}}{\text{Pasivos corrientes}}$$

- ✓ **Índice de prueba severa:** Mide la Capacidad de pago inmediato que tiene la empresa frente a sus obligaciones. Es un índice rígido para medir la liquidez de la empresa, su estándar es de 0.5 hasta 1.0. Se calcula de la siguiente forma:

$$\text{Prueba severa} = \frac{\text{Activos corrientes} - \text{Inventario} - \text{Ctas. por cobrar}}{\text{Pasivos corrientes}}$$

- ✓ **Índice de liquidez inmediata:** Significa que por cada sucre que la empresa adeuda, disponemos de tantos sures para pagar dicha deuda. Sirve para evaluar la capacidad de los Fondos más líquidos (Caja y Bancos) que disponemos para pagar las deudas corrientes. Este es un índice un tanto más rígido que los anteriores. Una liquidez inmediata de 0.5 puede considerarse satisfactoria. Este índice se la calcula de la siguiente manera:

$$\text{Liquidez inmediata} = \frac{\text{Activo disponible}}{\text{Pasivos corrientes}}$$

- ✓ **Capital de trabajo:** Indica la cantidad de recursos que dispone la empresa para realizar sus operaciones, después de satisfacer sus obligaciones o deudas a corto plazo. Se calcula de la siguiente forma:

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

## Indicadores de actividad

Los índices de actividad miden que tan rápido diversas cuentas se convierten en ventas o efectivo, es decir, entradas o salidas. Con respecto a las cuentas corrientes, las medidas de liquidez son generalmente inadecuadas porque las diferencias en la composición de los activos y pasivos corrientes de una empresa pueden afectar de manera significativa su “verdadera” liquidez.

“Estos indicadores llamados también indicadores de rotación, tratan de medir la eficiencia con la cual una empresa utiliza sus activos, según la velocidad de recuperación de los valores aplicados en ellos.”<sup>30</sup> Entre estos tenemos:

- ✓ **Rotación de inventarios:** Señala el número de veces que el inventario de productos terminados o mercaderías se ha renovado como resultado de las ventas efectuadas en un periodo determinado. Es preferible una rotación elevada frente a una baja, no se puede establecer un valor estándar, porque la rotación depende del tipo de actividad de la empresa. El promedio de los inventarios se obtiene sumando el

---

<sup>30</sup> **ORTIZ ANAYA**, Héctor. Análisis Financiero Aplicado y Principios de Administración Financiera. Décima Tercera Edición. Editorial Curcio Penen. Bogotá – Colombia. 2009. Pág.223.

inventario inicial más el inventario final y se divide para dos. Se calcula de la siguiente manera:

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

- ✓ **Permanencia de inventarios:** Se refiere al número de días que, en promedio, el inventario de productos terminados o mercadería ha permanecido en las bodegas antes de venderse. Es preferible un plazo medio menor frente a otro mayor porque esto implica una reducción de gastos especialmente financieros y en consecuencia una menor inversión.

$$\text{Permanencia de inventarios} = \frac{360 \text{ días}}{\text{Rotación de inventarios}}$$

- ✓ **Rotación de cuentas por cobrar:** Establece el número de veces que, en promedio se han recuperado las ventas a crédito dentro del ciclo de operación. Es preferible una rotación alta a una rotación lenta. Se debe tomar en cuenta los problemas derivados, de pérdidas de clientes por presión en los cobros o concesión de plazo reducidos fuera del promedio de la competencia. El promedio de cuentas por cobrar se obtiene sumando las cuentas por cobrar al inicio del periodo más las cuentas por cobrar al final del periodo y se divide para dos. Se calcula así:

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas netas}}{\text{Promedio de cuentas por cobrar}}$$

- ✓ **Permanencia de cuentas por cobrar:** Señala el número de días que la empresa se demora, en promedio, para recuperar las ventas a crédito; permite evaluar la eficiencia de la gestión comercial y de cartera. Se compara con el plazo medio normal que la empresa da a sus clientes y se puede establecer un atraso o adelanto promedio en los cobros. Se calcula como sigue:

$$\text{Permanencia de cuentas por cobrar} = \frac{360 \text{ días}}{\text{Rotación de cuentas por cobrar}}$$

- ✓ **Rotación de cuentas por pagar:** Indica el número de veces en que, en promedio, han sido renovadas las cuentas por pagar. Mientras más alto sea el resultado, significa que la rotación de las cuentas por pagar por año es más rápida. Se calcula de la siguiente forma:

$$\text{Rotación de cuentas por pagar} = \frac{\text{Compras}}{\text{Cuentas por pagar}}$$

- ✓ **Permanencia de las cuentas por pagar:** Mide el número de veces que en promedio, la empresa se está tomando de sus proveedores, para saldar sus compras. Con relativa frecuencia, períodos largos de pago a los proveedores son consecuencia de una rotación lenta de los

inventarios; de un exceso del período medio de cobranza o incluso de una falta de potencia financiera. Se calcula así:

$$\text{Permanencia de cuentas por pagar} = \frac{360 \text{ días}}{\text{Rotación de cuentas por pagar}}$$

- ✓ **Rotación de los activos totales:** La rotación de los activos totales indica la eficiencia con la que la empresa utiliza sus activos totales para generar ventas. Generalmente, cuanto mayor es la rotación de los activos totales de una empresa, mayor es la eficiencia con la que se han usado sus activos. La rotación de los activos totales se calcula de la siguiente manera:

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

### Indicadores de endeudamiento

“Este grupo de razones sirve para analizar la bondad de la política de financiación de una empresa, su grado de endeudamiento, su capacidad para continuar endeudándose, la correcta distribución de pasivos de acuerdo con el plazo y el efecto del endeudamiento sobre la utilidad de cada ejercicio.”<sup>31</sup> Las razones más utilizadas son las siguientes:

---

<sup>31</sup> **ORTIZ ANAYA**, Héctor. Análisis Financiero con Ajustes por Inflación. Novena Edición. Editora Tecnotextos. Colombia. 2009. Pág. 81.

- ✓ **Índice de endeudamiento:** El índice de endeudamiento mide la proporción de los activos totales que financian los acreedores de la empresa. Cuanto mayor es el índice, mayor es el monto del dinero de otras personas que se usa para generar utilidades, su estándar es de 0.5. El índice se calcula de la manera siguiente:

$$\text{Índice de endeudamiento} = \frac{\text{Total pasivos}}{\text{Total de activos}}$$

- ✓ **Índice de apalancamiento total:** Señala cuantas veces el patrimonio está comprometido con el pasivo total, un índice alto compromete a la situación financiera, la que podría mejorar con incrementos de capital o con la capitalización de utilidades. Este índice se calcula como sigue:

$$\text{Índice de apalancamiento total} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Patrimonio}}$$

- ✓ **Índice de apalancamiento financiero:** Establece la relación existente entre los compromisos financieros y el patrimonio de la empresa. Requiere en general como nivel máximo aceptable que este índice sea igual a 1, mientras mayor sea más segura será la posición de la empresa, si es menor la posición de la empresa será comprometida y los acreedores tendrán mayor riesgo y menor garantía. La fórmula para calcular este índice es:

$$\text{Índice de apalancamiento financiero} = \frac{\text{Patrimonio}}{\text{Pasivo total}}$$

## Indicadores de rentabilidad

“Estas razones de rentabilidad permiten a los analistas evaluar las utilidades de la empresa con respecto a un nivel determinado de ventas, cierto nivel de activos o la inversión de los propietarios. Los propietarios, los acreedores y la administración prestan mucha atención al incremento de las utilidades debido a la gran importancia que el mercado otorga a las ganancias.”<sup>32</sup> Siendo los principales los siguientes:

- ✓ **Margen de utilidad bruta:** El margen de utilidad bruta indica el porcentaje por dólar o unidad monetaria de ventas que queda después de que la empresa ha pagado sus bienes. Cuanto más alto es el margen de utilidad bruta mejor, es decir, es menor el costo relativo de la mercancía vendida. Se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Margen de utilidad bruta} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de ventas}}{\text{Ventas}} = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas}}$$

- ✓ **Margen de utilidad operativa:** El margen de utilidad operativa mide el porcentaje de cada dólar de ventas que queda después de que se dedujeron todos los costos y gastos, excluyendo los intereses, impuestos y dividendos de acciones preferentes. Representa las utilidades puras ganadas sobre cada dólar de ventas. Es preferible un margen de utilidad operativa alto. Se calcula como sigue:

---

<sup>32</sup> **GITMAN**, Lawrence. Principios de Administración Financiera. Décima Primera Edición. Editora Pearson. México. 2007. Pág. 59.

$$\text{Margen de utilidad operativa} = \frac{\text{Utilidad operativa}}{\text{Ventas}}$$

- ✓ **Rendimiento sobre los activos totales (ROA):** El rendimiento sobre los activos totales, denominado con frecuencia retorno de la inversión, mide la eficiencia general de la administración para generar utilidades con sus activos disponibles. Si el índice es alto la rentabilidad es mejor, esto depende de la composición de los activos, ya que no todos tienen igual rentabilidad. Se calcula de la manera siguiente:

$$\text{Rendimiento sobre los activos totales} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Total de activos}}$$

- ✓ **Retorno sobre el patrimonio (ROE):** El retorno sobre el patrimonio mide el rendimiento percibido sobre la inversión de los propietarios, tanto accionistas comunes como preferentes. Por lo general, cuanto más alto resulte ser este valor tanto mejor para los accionistas. Se calcula como sigue:

$$\text{Retorno sobre el patrimonio} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio}}$$

## PROYECCIÓN FINANCIERA

“Las proyecciones financieras permiten examinar con anticipación los efectos financieros de políticas nuevas o cambiantes, así como también establecer las necesidades futuras de fondos, convirtiéndose de esa manera en herramienta fundamental para negociar con los bancos y demás entidades de crédito. Así mismo ayudan a la administración de la empresa en la revisión de planes y programas y su conveniencia, a la luz probable impacto sobre las finanzas de la compañía.”<sup>33</sup>

La proyección comprende la elaboración de diferentes tipos de planes de corto, mediano y largo plazo, según el tiempo que desean invertir para alcanzar sus metas, ya que estos facilitarán el logro de los objetivos.

### Objetivo

- ✓ Minimizar el riesgo y aprovechar las oportunidades y los recursos financieros, decidir de manera anticipada las necesidades de dinero y su correcta aplicación, buscando su mejor rendimiento y su máxima seguridad financiera.
- ✓ El objetivo final de la proyección es en el que se detalla y describe la táctica financiera de la empresa, además se hacen previsiones a futuro basadas en los diferentes estados contables y financieros de la misma.

---

<sup>33</sup> **ORTIZ ANAYA**, Héctor. Análisis Financiero Aplicado y Principios de Administración Financiera. Décima Tercera Edición. Editorial Curcio Penen. Bogotá – Colombia. 2009. Pág.485.

## **Clasificación**

La planeación según el periodo establecido para su realización, se puede clasificar en:

- ✓ **Corto plazo:** Cuando se determinan para realizarse en un término menor o igual a un año. Éstos, a su vez, pueden ser:
  - ✓ **Inmediatos:** Aquellos que se establecen hasta seis meses.
  - ✓ **Mediatos:** Que se fijan para realizarse en un periodo mayor de seis, o menor de doce meses.
- ✓ **Mediano plazo:** Su delimitación es de un año y hasta tres años.
- ✓ **Largo plazo:** Son aquellos que se proyectan a un tiempo mayor de tres años.

## **Ventajas de las proyecciones financieras**

“Un pronóstico financiero eficaz otorga múltiples ventajas, no solo a la empresa que lo prepara, sino también a los acreedores e inversionistas actuales y potenciales. Las principales ventajas son las siguientes:

- ✓ Permite la comprobación previa de la posibilidad financiera de distintos planes y programas, antes que se den pasos difíciles de retroceder.
- ✓ Sirve como herramienta de control para 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 y demás acreedores y facilita la negociación de créditos con la debida anticipación.
- ✓ Permite prever la forma más rentable de utilizar los fondos.
- ✓ Facilita el análisis de las posibilidades que pueden tener el negocio para superar dificultades y seguir adelante.

### **Información necesaria para una proyección financiera**

Para la elaboración de una proyección financiera se requiere como mínimo la siguiente información:

- ✓ Información financiera histórica o balance inicial
- ✓ Bases para las proyecciones.

El gerente, consultor o analista financiero que quiera preparar unas proyecciones financieras debe contar con bases suficientes que justifiquen en valor asignado a todos y cada uno de los renglones de los estados financieros proyectados.

La presentación de las bases hace parte de la proyección, y esta no puede evaluarse si las bases no son suficientemente claras para sustentar cada una de las cifras.”<sup>34</sup>

---

<sup>34</sup> **ORTIZ ANAYA**, Héctor. Análisis Financiero Aplicado y Principios de Administración Financiera. Décima Tercera Edición. Editorial Curcio Penen. Bogotá – Colombia. 2009. Pág. 485-487.

## **Proceso de proyección financiera**

“La planificación financiera es un aspecto importante de las operaciones de la empresa porque proporciona rutas que guían, coordinan y controlan las acciones de la empresa para lograr sus objetivos.

Dos aspectos clave del proceso de la planificación financiera son la planificación de efectivo y la planificación de utilidades. La planificación de efectivo implica la elaboración del presupuesto de caja de la empresa. La planificación de utilidades implica la elaboración de estados proforma.

Tanto el presupuesto de caja como los estados proforma son útiles para la planificación financiera interna; además, los prestamistas existentes y potenciales los exigen siempre.”<sup>35</sup>

## **HERRAMIENTAS PARA LA PROYECCIÓN FINANCIERA**

### **Pronostico de ventas**

“La preparación de pronósticos es una parte esencial del proceso de planeación, a la vez que el pronóstico de ventas es el componente más importante para la elaboración de pronósticos financieros. Por lo general, el pronóstico de ventas empieza con una revisión de las ventas de los últimos años, la cual puede expresarse en una gráfica.”<sup>36</sup>

---

<sup>35</sup> **GITMAN**, Lawrence. Principios de Administración Financiera. Décima Primera Edición. Editora Pearson. México. 2007. Pág. 103.

<sup>36</sup> **BESEY**, Scott y **BRIGHAM**, Eugene. Fundamentos de Administración Financiera. Décima Cuarta Edición. McGraw - Hill. México. 2009. Pág. 151.

“Los pronósticos de ventas son una fuente importante de información en el desarrollo de estrategias y compromisos de recursos por parte de la administración, el pronóstico de ventas se podría basar en un análisis de datos externos, internos o una combinación de los dos.

- ✓ **Pronósticos externos:** Se basa en las relaciones observadas entre las ventas de la empresa y ciertos indicadores económicos externos clave, como el producto interno bruto (PIB), la construcción de nuevas viviendas, la confianza del consumidor y el ingreso personal disponible.
  
- ✓ **Pronósticos internos:** Se basan en una encuesta, o consenso, de pronósticos de ventas obtenidos a través de los propios canales de ventas de la empresa. Por lo general, se les pide a los vendedores de campo de la empresa que calculen cuántas unidades de cada tipo de productos esperan vender el año siguiente.
  
- ✓ **Pronósticos combinados:** Por lo general, las empresas utilizan una combinación de datos de pronósticos externos e internos para elaborar el pronóstico de ventas final. Los datos internos proporcionan una visión de las expectativas de ventas y los datos externos ofrecen un medio para ajustar estas expectativas, tomando en cuenta factores económicos generales.”<sup>37</sup>

---

<sup>37</sup> **GITMAN**, Lawrence. Principios de Administración Financiera. Décima Primera Edición. Editora Pearson. México. 2007. Pág. 104,105.

## Métodos para pronosticar las ventas

- ✓ Método de incremento porcentual
- ✓ Método histórico

**Método de incremento porcentual:** El crecimiento de las ventas requiere inversiones adicionales en cuentas por cobrar, inventarios y activos fijos, así que la empresa necesita financiamiento para crecer.

Este método consiste en calcular el incremento o disminución porcentual del volumen de actividad para cada mes o para el año según se desee la información, luego éste es aplicado a los meses del año que se quiere presupuestar y obtenemos el pronóstico que deseamos. Para ello se presenta la siguiente fórmula:

$$\% \text{ de Incremento} = \frac{\text{Ventas mes actual} - \text{Ventas mes anterior}}{\text{Ventas mes anterior}} \times 100$$

### Formato:

#### COMERCIAL "EL ÉXITO" DETERMINACIÓN DEL PORCENTAJE DE INCREMENTO PARA LA PROYECCIÓN DE VENTAS

MESES	VENTAS REALES	PORCENTAJE
Diciembre (año anterior)	XXX	XXX
Enero	XXX	XXX
Febrero	XXX	XXX
Marzo	XXX	XXX
Abril	XXX	XXX
<b>TOTAL</b>	<b>XXX</b>	<b>XXX</b>

**FUENTE:** Lawrence J. Gitman  
**ELABORADO:** La Autora

**Método histórico:** Consiste en tomar como referencia las ventas pasadas y analizar la tendencia, por ejemplo, si en los meses pasados hemos tenido un aumento del 5% en las ventas, podríamos pronosticar que para el próximo mes las ventas también tengan un aumento del 5%.

Es conveniente utilizar un proceso que se considere lo más objetivo posible, tomando en cuenta siempre la información proveniente de los ejecutivos y personal de ventas de la empresa.

**Formato:**

**EMPRESA “EL ÉXITO”  
PRONÓSTICO DE VENTAS  
AÑO 20XX**

<b>MESES</b>	<b>POYECCIÓN VENTAS</b>	<b>DIFERENCIA</b>	<b>INCREMENTO %</b>
Diciembre (año anterior)	XXX	XXX	XXX
Enero	XXX	XXX	XXX
Febrero	XXX	XXX	XXX
Marzo	XXX	XXX	XXX
Abril	XXX	XXX	XXX
Mayo	XXX	XXX	XXX
<b>TOTAL</b>	<b>XXX</b>	<b>XXX</b>	<b>XXX</b>

<p><b>FUENTE:</b> Lawrence J. Gitman <b>ELABORADO:</b> La Autora</p>
--

**Pronósticos de compras**

En el pronóstico de compras se prevé las compras de los insumos que se harán durante determinado periodo y por lo que es previsto por el administrador financiero.

### Entradas de efectivo

“Las entradas de efectivo incluyen todas las entradas de efectivo de una empresa durante un periodo financiero específico. Los componentes más comunes de las entradas de efectivo son las ventas en efectivo, los cobros de cuentas por cobrar y otras entradas de efectivo propios que tiene la entidad, también llamados ingresos no operacionales como los ingresos por conceptos de otras ventas como, venta de activos fijos y dividendos recibidos, etc.

#### Formato:

**COMERCIAL “EL ÉXITO”  
PROGRAMA DE ENTRADAS DE EFECTIVO  
AÑO 20XX**

CUENTA	DICIEMBRE (año anterior)	MESES PROYECTADOS			
		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL
Ventas	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Otros Ingresos		XXX	XXX	XXX	XXX
<b>TOTAL</b>		<b>XXX</b>	<b>XXX</b>	<b>XXX</b>	<b>XXX</b>

**FUENTE:** Lawrence J. Gitman  
**ELABORADO:** La Autora

### Salidas de efectivo

Las salidas de efectivo incluyen todos los desembolsos de efectivo que realiza la empresa durante un periodo financiero específico. Los desembolsos de efectivo más comunes son las compras en efectivo, pago de cuentas por pagar, pago de renta, sueldos y salarios, pago de impuestos e intereses, etc.

Es importante reconocer que la depreciación y otros gastos no en efectivo no se incluyen en el presupuesto de efectivo porque simplemente representan una amortización programada de una salida de efectivo previa.”<sup>38</sup>

**Formato:**

**COMERCIAL “EL ÉXITO”  
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO  
AÑO 20XX**

CUENTA	DICIEMBRE (año anterior)	MESES PROYECTADOS			
		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL
Compras	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX
Otros Gastos		XXX	XXX	XXX	XXX
<b>TOTAL</b>		<b>XXX</b>	<b>XXX</b>	<b>XXX</b>	<b>XXX</b>

<p><b>FUENTE:</b> Lawrence J. Gitman <b>ELABORADO:</b> La Autora</p>
--

**PRESUPUESTO DEL EFECTIVO**

“El presupuesto del efectivo o flujo de caja proyectado es un estado que permite establecer, para un periodo futuro, el movimiento de efectivo, en cuanto a entradas, salidas y saldo final de dicho periodo.

El presupuesto del efectivo permite apreciar, para el periodo analizado, entre otras cosas, cuáles serán las fuentes de efectivo de la empresa y como se utilizara dicho efectivo, como se financiarán las inversiones que requiera la empresa, como se cubrirán los faltantes temporales de efectivo

---

<sup>38</sup> **GITMAN**, Lawrence. Principios de Administración Financiera. Décima Primera Edición. Editora Pearson. México. 2007. Pág. 107,108.

para capital de trabajo y como se invertirán los excedentes temporales de caja que puede llegar a tener el negocio.

El flujo de caja proyectado puede prepararse por periodos mensuales, trimestrales, semestrales o anuales. Sin embargo, entre más largo el periodo que se tome, mayores serán las limitaciones que se presenten, porque se dejaran de registrar algunas transacciones realizadas dentro del periodo, pero que de alguna manera han sido compensadas.”<sup>39</sup>

### **¿Cuáles son los propósitos del presupuesto del efectivo?**

- ✓ “Presentar la información pertinente sobre los ingresos y egresos de efectivo, en una empresa, durante un periodo determinado de tiempo.
- ✓ Evaluar la habilidad de la empresa para generar futuros flujos de efectivo.
- ✓ Prever las necesidades de efectivo y la manera de cubrirlas adecuada y oportunamente.
- ✓ Permitir la planeación de lo que la empresa puede hacer con los excesos temporales de efectivo.
- ✓ Evaluar las posibilidades de la empresa para cumplir sus obligaciones frente a entidades financieras, proveedores, etc.
- ✓ Analizar la posibilidad de futuros repartos de utilidades o pagos de dividendos.

---

<sup>39</sup> **ORTIZ ANAYA**, Héctor. Análisis Financiero Aplicado y Principios de Administración Financiera. Décima Tercera Edición. Editorial Curcio Penen. Bogotá – Colombia. 2009. Pág. 441.

- ✓ Evaluar el efecto de las inversiones fijas y su financiamiento sobre la situación financiera de la empresa.

### **Métodos para elaborar el presupuesto de caja**

- ✓ **Método indirecto:** Se basa en la estimación directa de los ingresos y egresos de efectivo. Al predeterminar el importe de todos y cada uno de los elementos u operaciones de caja, realiza una proyección de los registros de caja. Este método es el más usual en la práctica y es el más apropiado para obtener un cuadro completo que muestre las fluctuaciones que afecten tanto a los ingresos como a los egresos de efectivo; es el más apropiado cuando el negocio está sujeto a variaciones estacionales.
- ✓ **Método directo:** Se denomina método directo porque muestra de manera clara y directa cuáles son las entradas y salidas de efectivo de un negocio, para un periodo determinado de tiempo. Para lograr esto examina uno por uno todos los renglones del estado de resultados, para detectar en donde están las entradas y salidas del efectivo y lo mismo hace con el balance general inicial, comparándolo con lo que será cada renglón al finalizar el periodo proyectado.”<sup>40</sup>

---

<sup>40</sup> **MELGAR RAMÍREZ**, Morgan Alejandro. Administración de Proyectos.  
[http://www.academia.edu/15066446/Administraci%C3%B3n\\_de\\_proyectos\\_Clase\\_Evaluaci%C3%B3n\\_de\\_proyectos\\_de\\_inversi%C3%B3n](http://www.academia.edu/15066446/Administraci%C3%B3n_de_proyectos_Clase_Evaluaci%C3%B3n_de_proyectos_de_inversi%C3%B3n)

**Formato:**

**COMERCIAL “EL ÉXITO”  
PRESUPUESTO DEL EFECTIVO  
AÑO 20XX**

CUENTA	MESES PROYECTADOS			
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL
Total del ingreso en efectivo	XXX	XXX	XXX	XXX
(-) Total del egreso del efectivo	XXX	XXX	XXX	XXX
<b>(=) Flujo Neto del Efectivo</b>	<b>XXX</b>	<b>XXX</b>	<b>XXX</b>	<b>XXX</b>
(+) Efectivo Inicial	XXX	XXX	XXX	XXX
<b>(=) Efectivo Final</b>	<b>XXX</b>	<b>XXX</b>	<b>XXX</b>	<b>XXX</b>
(-) Saldo mínimo requerido	XXX	XXX	XXX	XXX
<b>(=) Financiamiento Total Requerido</b>	<b>XXX</b>	<b>XXX</b>	<b>XXX</b>	<b>XXX</b>
<b>(=) Saldo de Efectivo Excedente</b>	<b>XXX</b>	<b>XXX</b>	<b>XXX</b>	<b>XXX</b>

**FUENTE:** Lawrence J. Gitman  
**ELABORADO:** La Autora

- ✓ **Ingresos en efectivo.-** Son todos los flujos positivos de efectivo de una empresa en un periodo dado, las ventas en efectivo, cobranzas de cuentas pendientes y otras entradas en efectivo son los componentes más comunes de los ingresos de efectivo.
- ✓ **Egresos en efectivo.-** Son todos los egresos de efectivo de la empresa durante un periodo financiero dado, entre los componentes más comunes de los egresos en efectivo tenemos: Compras en efectivo, Pagos de cuentas por pagar, sueldos y salarios, pagos de impuestos, etc.
- ✓ **Flujo neto del efectivo.-** Es la diferencia entre las entradas de efectivo y desembolsos de efectivo.
- ✓ **Efectivo inicial y final.-** Al flujo neto del efectivo, se le suma el efectivo inicial y nos da como resultado el efectivo final.

- ✓ **Saldo mínimo de efectivo:** Es la cantidad que la empresa desea conservar para imprevistos, se obtiene del total de ventas multiplicado por el porcentaje mínimo que mantenga la empresa.
- ✓ **Financiamiento total requerido.-** Cuando el saldo mínimo de efectivo es mayor al efectivo final, entonces la empresa cuenta con un faltante, o sea, un requerimiento de efectivo.
- ✓ **Saldo de efectivo excedente.-** Cuando el saldo mínimo de efectivo es menor al efectivo final entonces la empresa cuenta con un sobrante, es decir, un excedente de efectivo que la empresa tiene a su disposición.

## **ESTADOS PROFORMA**

“Son estados de resultados y balances generales proyectados o de pronóstico. Los estados proyectados constituyen una herramienta sumamente útil; al interior de la empresa permiten a la administración cuantificar el resultado de la ejecución de sus planes y prever situaciones futuras; al exterior, sirven de base para tomar decisiones de crédito o inversión”<sup>41</sup>

“Cualquier pronóstico de los requerimientos financieros implica:

- a) Determinar la cantidad de dinero que necesitara la empresa durante el periodo determinado;

---

<sup>41</sup> **OCHOA SETZER**, Guadalupe. Administración Financiera. Segunda Edición. Editorial McGraw-Hill. México. 2009. Pág. 360.

- b) Determinar la cantidad de dinero que la empresa generara internamente durante el mismo periodo; y
- c) Sustraer de los fondos requeridos los fondos generados para determinar los requerimientos financieros externos.”<sup>42</sup>

### **Estado de resultados proforma**

“Es el primer estado que se comienza a proyectar, puesto que su rubro inicial es la cifra de ventas, que es el primer rubro presupuestado. El analista debe organizarse mentalmente para emprender la proyección de las diferentes cuentas en el orden generalmente aceptado para la presentación de este estado financiero, aun cuando las bases obtenidas estén en un orden diferente.”<sup>43</sup>

Consiste en utilizar un método porcentual de ventas, el cual predice las ventas para luego establecer el costo de los bienes vendidos, costos de operación y gastos de intereses en forma de porcentaje de ventas proyectadas. Es la estimación de las utilidades o pérdidas, es decir, la estimación de los resultados de las operaciones que se planean realizar a futuro.

#### **Fórmulas:**

$$\text{Costo de ventas} = \frac{\%}{\text{Ventas}}$$

---

<sup>42</sup> **BESEY**, Scott y **BRIGHAM**, Eugene. Fundamentos de Administración Financiera. Décima Cuarta Edición. McGraw - Hill. 2009. México. Pág. 153.

<sup>43</sup> **ORTIZ ANAYA**, Héctor. Análisis Financiero Aplicado y Principios de Administración Financiera. Décima Tercera Edición. Editorial Curcio Penen. Bogotá – Colombia. 2009. Pág. 491.

$$Gastos\ generales = \frac{\%}{Ventas}$$

**Formato:**

**COMERCIAL “EL ÉXITO”  
ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA  
AÑO 20XX**

DESCRIPCION	AÑO BASE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
<b>INGRESOS</b>				
Ventas	xxx	xxx	xxx	xxx
Costo de Ventas	xxx	xxx	xxx	xxx
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>xxx</b>	<b>xxx</b>	<b>xxx</b>	<b>xxx</b>
<b>GASTOS</b>	xxx	xxx	xxx	xxx
<b>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>	xxx	xxx	xxx	xxx
Sueldos y Salarios	xxx	xxx	xxx	xxx
Suministros y Materiales	xxx	xxx	xxx	xxx
Depreciaciones	xxx	xxx	xxx	xxx
<b>TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>	xxx	xxx	xxx	xxx
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	xxx	xxx	xxx	xxx
Intereses Bancarios	xxx	xxx	xxx	xxx
<b>TOTAL GASTOS FINANCIEROS</b>	xxx	xxx	xxx	xxx
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>xxx</b>	<b>xxx</b>	<b>xxx</b>	<b>xxx</b>
SUPERAVIT O DÉFICIT	xxx	xxx	xxx	xxx

**FUENTE:** Ortiz Anaya Héctor  
**ELABORADO:** La Autora

**Balance general proforma**

Es el estado financiero muestra cantidades tentativas, preparado con el fin de mostrar una propuesta una situación financiera futura probable. Es un Balance de carácter conjetural que se practica para estimar la situación y los resultados probables de una empresa, con arreglo a las operaciones o planes en curso de realización.

“Para su cálculo existen varios métodos simplificados disponibles para la elaboración del balance general proforma. Uno implica el cálculo de todas las cuentas del balance general como un porcentaje estricto de las ventas. Un método mejor y más popular es el método crítico, por medio del cual se calculan los valores de ciertas cuentas del balance general, algunos como un porcentaje de ventas y otros por suposición de la administración, y el financiamiento externo de la empresa se usa como una cifra de equilibrio o de “ajuste”.<sup>44</sup>

**Formato:**

**COMERCIAL “EL ÉXITO”  
BALANCE GENERAL PROFORMA  
AÑO 20XX**

DESCRIPCION	AÑO BASE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Activo				
Activo Corriente	xxx	xxx	xxx	xxx
Activo no Corriente	xxx	xxx	xxx	xxx
<b>Total Activo</b>	<b>xxx</b>	<b>xxx</b>	<b>xxx</b>	<b>xxx</b>
Pasivo				
Pasivo Corriente	xxx	xxx	xxx	xxx
Pasivo no Corriente	xxx	xxx	xxx	xxx
<b>Total Pasivo</b>	<b>xxx</b>	<b>xxx</b>	<b>xxx</b>	<b>xxx</b>
Patrimonio				
Capital	xxx	xxx	xxx	xxx
<b>Total Patrimonio</b>	<b>xxx</b>	<b>xxx</b>	<b>xxx</b>	<b>xxx</b>
<b>Total Pasivo + Patrimonio</b>	<b>xxx</b>	<b>xxx</b>	<b>xxx</b>	<b>xxx</b>

**FUENTE:** Ortiz Anaya Héctor  
**ELABORADO:** La Autora

<sup>44</sup> **GITMAN**, Lawrence. Principios de Administración Financiera. Décima Primera Edición. Editora Pearson. México. 2007. Pág. 117.

## **PUNTO DE EQUILIBRIO**

El punto de equilibrio es un punto de balance entre ingresos y egresos denominado por algunos autores como Punto Muerto, porque en él no hay ni pérdidas ni ganancias. Cuando los ingresos y los gastos son iguales se produce el punto de equilibrio, cuyo significado es que no existen utilidades ni pérdidas, es decir, si vendemos menos que el punto de equilibrio tendremos pérdidas y si vendemos más que el punto de equilibrio obtendremos utilidades.

“El análisis del punto de equilibrio es un método de relacionar los costos fijos, los costos variables y los ingresos totales para mostrar el nivel de ventas que debe alcanzarse para que la empresa opera con una utilidad. Además el análisis del punto de equilibrio puede expresarse con una base de efectivo, en lugar de con una utilidad.”<sup>45</sup>

### **Objetivo**

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

---

<sup>45</sup> **WESTON**, Fred y **BRIGHAM**, Eugene. Administración Financiera de Empresas. Tercera Edición. Editorial Interamericana. México. 2009. Pág.83.

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

### **Factores determinantes**

Los factores determinantes están en función a la participación de los costos constantes, y se subdividen en costos fijos y costos variables:

- ✓ **Costos fijos:** Son costos que no varían con los cambios en el volumen de las ventas o en el nivel de producción, tales como alquileres, depreciación en línea recta, salarios administrativos entre otros. Para el funcionamiento de una empresa es recomendable controlar y disminuir los costos fijos ya que estos afectan económicamente a la empresa.
- ✓ **Costos variables:** Son costos que varían en proporción al volumen de las ventas o al nivel de la actividad, tales como materias primas o las compras de mercaderías, la mano de obra directa, etc. El manejo de costos variables hace que la empresa sea mucho más adaptable a las circunstancias cambiantes del mercado.

### **Métodos para calcular el punto de equilibrio**

- ✓ **Método matemático**

Por medio de este método se determina el punto de equilibrio a través de fórmulas, las mismas que están en función de las ventas y de la capacidad instalada.

En función de las ventas:

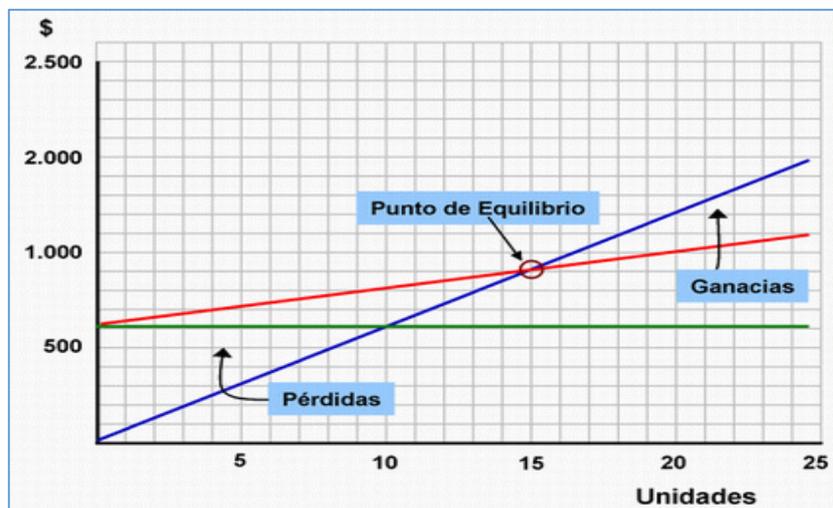
$$PE = \frac{\text{Costo fijo}}{1 - \frac{\text{Costo variable}}{\text{Ventas totales}}}$$

En función de la capacidad instalada:

$$PE = \frac{\text{Costo fijo}}{\text{Ventas totales} - \text{Costo variable}} * 100$$

### ✓ Método gráfico

En este método se utiliza el sistema de coordenadas cartesianas.



## INFORME DE EVALUACIÓN FINANCIERA

“Toda corporación da diversos usos a los registros e informes estandarizados de sus actividades financieras. Se deben elaborar

periódicamente informes para los reguladores, acreedores (prestamistas), propietarios y la administración. Las normas que se usan para elaborar y mantener los registros y reportes financieros se conocen como principios de contabilidad generalmente aceptados.”<sup>46</sup>

“Es un documento que prepara el contador de la Empresa al finalizar un período, tomando como base los estados financieros para informar a los propietarios del negocio sobre el resultado de las operaciones registradas en los libros y demás documentos contables.

Este documento debe contener lo siguiente:

- ✓ Estados financieros
- ✓ Proceso de Evaluación
- ✓ Método de gráficos
- ✓ Análisis e interpretación de los resultados
- ✓ Sugerencias y conclusiones que permitan tomar decisiones acertadas, con la finalidad de mejorar la gestión administrativo - financiero.
- ✓ Recomendaciones para el futuro.

### **Importancia**

Es importante no solo para los administradores o propietarios de la entidad, si no para sus proveedores y clientes, ya que mediante este informe la

---

<sup>46</sup> **GITMAN**, Lawrence. Principios de Administración Financiera. Décima Primera Edición. Editora Pearson. México. 2007. Pág. 40.

entidad demuestra su solvencia y capacidad de competencia, permitiendo facilitar la toma de decisiones.

### **Objetivo**

El informe de Evaluación Financiera de la empresa tendrá como objetivo ser presentado de acuerdo a las necesidades del usuario, por ello la información deberá ser clara, se tendrá que pensar en la preparación académica del usuario, debe tener un lenguaje claro, conciso y contendrá de manera limitada terminología financiera especializada.

### **Características**

El informe financiero debe ser:

- ✓ **Fidedigno:** Los datos consignados en el informe deben corresponder exactamente a los valores registrados en los libros y documentos de contabilidad, con sujeción a las normas establecidas tanto en el Código de Comercio como en los reglamentos internos de la empresa.
- ✓ **Claro y sencillo:** El informe debe redactarse de manera que pueda ser entendido por todos sus lectores y no sólo por quienes manejan profesionalmente las técnicas contables.
- ✓ **Funcional:** El análisis y los comentarios reflejan de manera práctica, como se ha desarrollado la gestión económica y sus resultados a través

de uno o más periodo. Así mismo que definan el nivel de progreso, los aciertos y las dificultades para obtener los ingresos, cubrir gastos, y determinen si la rentabilidad corresponde a la inversión y las aspiraciones de los dueños.”<sup>47</sup>

---

<sup>47</sup> **GUDIÑO**, Jorge. Glosario Contable y Financiero. ISSN: 978-958-8641-00-3  
<https://books.google.es/books?id=vmIhAwAAQBAJ&pg=PT27&lpg=PT27&dq=#v=onepage&q&f=false>

## **e. MATERIALES Y MÉTODOS**

### **MATERIALES**

#### **Electrónicos**

- ✓ Computador
- ✓ Impresora
- ✓ Flash memory

#### **Oficina**

- ✓ Papel bond
- ✓ Esferos
- ✓ Copias
- ✓ Calculadora
- ✓ Lápices

#### **Bibliográficos**

- ✓ Libros
- ✓ Consultas de internet

Documentos facilitados por el comercial

- ✓ Estados financieros

## MÉTODOS

- ✓ **Científico.-** Este método se aplicó en todo el proceso de investigación ya que en base a las observaciones pertinentes posibilitó descubrir la realidad de la empresa en la que se desenvuelve sus actividades financieras.
- ✓ **Deductivo.-** Permitió conocer la realidad actual del comercial los conceptos teóricos sobre la evaluación financiera mediante normas, principios y procedimientos para llegar a conclusiones y recomendaciones significativas para el comercial.
- ✓ **Inductivo.-** Sirvió para analizar los diferentes componentes del comercial durante los períodos analizados, para obtener una visión global, facilitando aplicar los conocimientos básicos sobre la evaluación financiera.
- ✓ **Analítico.-** Se lo utilizó al descomponer los Estados Financieros del comercial en valores relativos e índices que permitieron realizar un análisis económico financiero para determinar la situación actual del comercial y brindar posibles soluciones al problema.
- ✓ **Sintético.-** Este método fue empleado para la redacción y estructuración del informe final de la evaluación financiera, resumen, introducción, conclusiones y recomendaciones para el comercial como resultado final de la tesis.

- ✓ **Estadístico.-** Permitió representar gráficamente los resultados obtenidos, para así poder realizar comparaciones y mediciones de la evaluación financiera al comercial “El Éxito”.

## **f. RESULTADOS**

### **CONTEXTO EMPRESARIAL**

#### **Reseña Histórica**

Con el afán de incrementar los ingresos familiares y mejorar la calidad de vida de los mismos; con una visión clara de futuro, y con el interés de contribuir al desarrollo de la región y País, el señor Segundo Filoteo Cabrera Alulima crea la microempresa bajo la razón del Comercial “EL ÉXITO” con número de RUC N°1100660750001 este comercial fue creado en la ciudad de Loja el 01 de marzo de 1998, con un capital propio de 1'.500.000 de sucres, se encuentra ubicada en la calles Olmedo y José Antonio Eguiguren 07-19, con número de teléfono 072-578-746, cuenta con un trabajador y la ayuda de su esposa, cuya actividad principal es la compra y venta al por mayor y menor de prendas de vestir, entidad que es considerada por el Servicio de Rentas Internas como una persona obligada a llevar contabilidad debido a sus ventas en ascenso.

Durante sus diecisiete años de funcionamiento ha logrado mantenerse en el mercado, mediante la calidad de sus productos y precios accesibles hacia el consumidor por lo cual es considerada como una microempresa innovadora y con planes hacia el futuro.

En la actualidad cuenta con establecimiento propio y con productos en prendas de vestir para damas, caballeros y niños, cuenta con una clientela estable que le ayuda a mantenerse en el mercado siendo una herramienta necesaria para convertirse en un comercial sólido y competitivo, tratando de esta manera de cubrir las necesidades de la ciudadanía lojana, contribuyendo así al crecimiento de la ciudad, región y País.

### **MISIÓN (propuesta)**

Comercializar prendas de vestir para hombres y mujeres con una constante innovación en diseños, marcas y productos de excelente calidad para satisfacer plenamente las expectativas de nuestros clientes.

### **VISIÓN (propuesta)**

Consolidarse como líder en el mercado para lograr una cobertura a nivel local como nacional y ser reconocidos por nuestros productos de calidad, variedad y economía.

### **BASE LEGAL**

El comercial “El Éxito”, es un comercial creado con el fin de prestar servicios a la comunidad mediante la compra-venta de prendas de vestir. En la actualidad está regida por las siguientes Normativas Legales.

- ✓ Constitución de la República del Ecuador

- ✓ Ley de Seguridad Social
- ✓ Ley de Régimen Tributario Interno y su Reglamento
- ✓ Código de Trabajo
- ✓ Código de Comercio
- ✓ Ordenanzas Municipales

**COMERCIAL "EL ÉXITO"**  
**ESTADO DE SITUACION FINANCIERA**  
**Al 31/12/2013**

<b>1.</b>	<b>ACTIVOS</b>		
1.1.	<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		
1.1.01	Bancos	54.793,00	
1.1.02	Cuentas por Cobrar	148.514,89	
1.1.03	Inventario de Mercaderías	102.453,22	
1.1.04	Crédito Tributario IVA	15.083,15	
1.1.05	Crédito Tributario IR Años Ant.	3,39	
	<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>320.847,65</b>
1.2.	<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>		
1.2.01	Inmuebles	20.743,11	
1.2.02	Muebles	860,00	
1.2.03	Equipo de Computación y software	1.400,00	
1.2.04	Vehículos	5.922,58	
1.2.05	(-) Dep. Acum. de Inmuebles	-2.873,85	
1.2.06	(-) Dep. Acum. de Vehículo	-947,64	
1.2.07	(-) Dep. Acum. de Muebles	-148,35	
1.2.08	(-) Dep. Acum. de Equipo Comp.	-312,67	
	<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>		<b>24.643,18</b>
	<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<b><u>345.490,83</u></b>
<b>2.</b>	<b>PASIVOS</b>		
2.1.	<b>PASIVO CORRIENTE</b>		
2.1.01	Cuentas por Pagar	263.850,87	
2.1.03	SRI por Pagar	280,06	
2.1.04	Aporte Patronal	37,34	
2.1.05	Aporte Personal	31,31	
	<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>		<b>264.199,58</b>
	<b>TOTAL PASIVOS</b>		<b>264.199,58</b>
<b>3.</b>	<b>PATRIMONIO</b>		
3.1.	<b>CAPITAL</b>		
3.1.01	Capital	64.021,19	
3.2.	<b>RESULTADOS</b>		
3.2.01	Utilidad del Ejercicio	7.854,20	
3.2.02	Utilidad o Pérdida de Ejercicios Ant.	9.415,86	
	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		<b><u>81.291,25</u></b>
	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>		<b><u><u>345.490,83</u></u></b>

---

**f. GERENTE**

---

**f. CONTADORA**

**COMERCIAL "EL ÉXITO"**  
**ESTADO DE RESULTADOS**  
 Del 01/01/2013 al 31/12/2013

<b>4.</b>	<b>INGRESOS</b>		
<b>4.1</b>	<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>		
4.1.01	Ventas	249.621,61	
5.2.01	(-) Costo de Ventas	-229.766,60	
4.1.02	<b>Utilidad Bruta en Ventas</b>	<b>19.855,01</b>	
	<b>TOTAL INGRESOS OPERACIONALES</b>		<b>19.855,01</b>
<b>4.2.</b>	<b>INGRESOS NO OPERACIONALES</b>		
4.2.01	Otros ingresos	2,03	
	<b>TOTAL INGRESOS NO OPERACIONALES</b>		<b>2,03</b>
	<b>TOTAL INGRESOS</b>		<b><u>19.857,04</u></b>
<b>5.</b>	<b>GASTOS</b>		
<b>5.1.</b>	<b>GASTOS OPERACIONALES</b>		
5.1.01	Sueldos, Salarios y Demás Rem.	4.018,32	
5.1.02	Aportes a la Seguridad Social	478,14	
5.1.04	Honorarios Personas Naturales	870,00	
5.1.06	Repuestos	1.067,72	
5.1.07	Combustibles	576,58	
5.1.08	Lubricantes	107,14	
5.1.10	Depreciación Activos Fijos	2.323,03	
5.1.11	Agua	243,36	
5.1.12	Luz	280,02	
5.1.13	Telefonía Fija	60,71	
5.1.14	Telefonía Móvil	169,50	
5.1.16	Transporte de Carga	428,55	
5.1.17	Gastos Financieros	25,68	
5.1.18	Servicio de Seguridad y Guardianía	202,12	
5.1.19	Otros Gastos Locales	1.078,89	
5.1.20	Flete	73,00	
5.1.21	IVA que se carga al gasto	0,08	
	<b>TOTAL GASTOS OPERACIONALES</b>		<b>12.002,84</b>
	<b>TOTAL GASTOS</b>		<b>12.002,84</b>
	<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>		<b>7.854,20</b>
	15% Participación Trabajadores		1.178,13
	<b>UTILIDAD NETA</b>		<b><u>6.676,07</u></b>

---

f. GERENTE

---

f. CONTADORA

**COMERCIAL "EL ÉXITO"**  
**ESTADO DE SITUACION FINANCIERA**  
**Al 31/12/2014**

<b>1.</b>	<b>ACTIVOS</b>		
1.1.	<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		
1.1.01	Bancos	48.458,00	
1.1.02	Cuentas por Cobrar	101.117,72	
1.1.03	Inventario de Mercaderías	111.112,01	
1.1.04	Crédito Tributario IVA	13.857,23	
1.1.05	Crédito Tributario IR Años Ant.	7,54	
1.0.06	Anticipo a la Renta	1.843,60	
	<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>276.396,10</b>
1.2.	<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>		
1.2.01	Inmuebles	20.743,11	
1.2.02	Muebles	860,00	
1.2.03	Equipo de Computación y software	1.400,00	
1.2.04	Vehículos	5.922,58	
1.2.05	(-) Dep. Acum. de Inmuebles	-3.859,17	
1.2.06	(-) Dep. Acum. de Vehículo	-1.895,28	
1.2.07	(-) Dep. Acum. de Muebles	-225,75	
1.2.08	(-) Dep. Acum. de Equipo Comp.	-625,34	
	<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>		<b>22.320,15</b>
	<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<b><u>298.716,25</u></b>
<b>2.</b>	<b>PASIVOS</b>		
2.1.	<b>PASIVO CORRIENTE</b>		
2.1.01	Cuentas por Pagar	179.343,18	
	Obligaciones con Instituciones		
2.1.02	Financieras	25.542,70	
2.1.03	SRI por Pagar	382,79	
2.1.04	Aporte Patronal	85,91	
2.1.05	Aporte Personal	66,81	
	<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>		<b>205.421,39</b>
	<b>TOTAL PASIVOS</b>		<b>205.421,39</b>
<b>3.</b>	<b>PATRIMONIO</b>		
3.1.	<b>CAPITAL</b>		
3.1.01	Capital	64.021,19	
3.2.	<b>RESULTADOS</b>		
3.2.01	Utilidad del Ejercicio	12.003,61	
3.2.02	Utilidad o Pérdida de Ejercicios Ant.	17.270,06	
	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		<b><u>93.294,86</u></b>
	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>		<b><u>298.716,25</u></b>

---

**f. GERENTE**

---

**f. CONTADORA**

**COMERCIAL "EL ÉXITO"**  
**ESTADO DE RESULTADOS**  
 Del 01/01/2014 al 31/12/2014

<b>4.</b>	<b>INGRESOS</b>		
<b>4.1</b>	<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>		
4.1.01	Ventas	187.739,41	
5.2.01	(-) Costo de Ventas	-160.385,86	
4.1.02	<b>Utilidad Bruta en Ventas</b>	<b>27.353,55</b>	
	<b>TOTAL INGRESOS OPERACIONALES</b>		<b>27.353,55</b>
<b>4.2.</b>	<b>INGRESOS NO OPERACIONALES</b>		
4.2.01	Otros ingresos	25,66	
	<b>TOTAL INGRESOS NO OPERACIONALES</b>		<b>25,66</b>
	<b>TOTAL INGRESOS</b>		<b><u>27.379,21</u></b>
<b>5.</b>	<b>GASTOS</b>		
<b>5.1.</b>	<b>GASTOS OPERACIONALES</b>		
5.1.01	Sueldos, Salarios y Demás Rem.	5.694,48	
5.1.02	Aportes a la Seguridad Social	691,88	
5.1.03	Beneficios Sociales e Indemnizaciones	87,21	
5.1.04	Honorarios Profesionales	1.335,00	
5.1.05	Mantenimiento y Reparaciones	995,22	
5.1.06	Repuestos	523,18	
5.1.07	Combustibles	765,98	
5.1.08	Lubricantes	145,59	
5.1.09	Suministros de Oficina	5,45	
5.1.10	Depreciación de Activos Fijos	2.323,03	
5.1.11	Agua	266,87	
5.1.12	Luz	310,09	
5.1.13	Telefonía Fija	75,14	
5.1.14	Telefonía Móvil	220,39	
5.1.15	Intereses y Comisiones Bancarias	1.127,09	
5.1.16	Transporte de Carga	459,46	
5.1.17	Servicio de Seguridad y Guardianía	349,54	
	<b>TOTAL GASTOS OPERACIONALES</b>		<b>15.375,60</b>
	<b>TOTAL GASTOS</b>		<b>15.375,60</b>
	<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>		<b>12.003,61</b>
	15% Participación Trabajadores		1.800,54
	<b>UTILIDAD NETA</b>		<b><u>10.203,07</u></b>

\_\_\_\_\_  
**f. GERENTE**

\_\_\_\_\_  
**f. CONTADORA**

**Nota:** No se realiza el Impuesto a la Renta debido a que no sobrepasa la base establecida en la tabla tributaria del Servicio de Rentas Internas; y se procedió a sacar el 15% de trabajadores ya que no ha sido realizado por la contadora.

**OMERCIAL "EL ÉXITO"**  
**ANÁLISIS HORIZONTAL DEL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA**  
**Al 31 de Diciembre del 2013 - 2014**

COD.	CUENTA	PERÍODO		AUMENTO O DISMIN.	% PORCENT.	RAZÓN
		2013	2014			
1.	<b>ACTIVOS</b>					
1.1.	<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>					
1.1.01	Bancos	54.793,00	48.458,00	-6.335,00	-11,56%	0,88
1.1.02	Cuentas por Cobrar	148.514,89	101.117,72	-47.397,17	-31,91%	0,68
1.1.03	Inventario de Mercaderías	102.453,22	111.112,01	8.658,79	8,45%	1,08
1.1.04	Crédito Tributario IVA	15.083,15	13.857,23	-1.225,92	-8,13%	0,92
1.1.05	Crédito Tributario IR Años Anteriores	3,39	7,54	4,15	122,42%	2,22
1.1.06	Anticipo a la Renta	0,00	1.843,60	1.843,60	0,00%	0,00
	<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>320.847,65</b>	<b>276.396,10</b>	<b>-44.451,55</b>	<b>-13,85%</b>	<b>0,86</b>
1.2.	<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>					
1.2.01	Inmuebles	20.743,11	20.743,11	0,00	0,00%	1,00
1.2.02	Muebles	860,00	860,00	0,00	0,00%	1,00
1.2.03	Equipo de Computación y software	1400,00	1400,00	0,00	0,00%	1,00
1.2.04	Vehículos	5.922,58	5.922,58	0,00	0,00%	1,00
1.2.05	(-) Dep. Acumulada de Inmueble	-2.873,85	-3.859,17	-985,32	0,00%	0,00
1.2.06	(-) Dep. Acumulada de Vehículo	-947,64	-1.895,28	-947,64	100,00%	2,00
1.2.07	(-) Dep. Acumulada de Muebles	-148,35	-225,75	-77,40	52,17%	1,52
1.2.08	(-) Dep. Acumulada de Equipo Comp.	-312,67	-625,34	-312,67	100,00%	2,00

**COMERCIAL "EL ÉXITO"**  
**ANÁLISIS HORIZONTAL DEL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA**  
**Al 31 de Diciembre del 2013 - 2014**

COD.	CUENTA	PERÍODO		AUMENTO O DISMIN.	%	RAZÓN
		2013	2014			
	<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>24.643,18</b>	<b>22.320,15</b>	<b>-2.323,03</b>	<b>-9,43%</b>	<b>0,91</b>
	<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>345.490,83</b>	<b>298.716,25</b>	<b>-46.774,58</b>	<b>-13,54%</b>	<b>0,86</b>
2.	<b>PASIVOS</b>					
2.1.	<b>PASIVO CORRIENTE</b>					
2.1.01	Cuentas por Pagar	263.850,87	179.343,18	-84.507,69	-32,03%	0,68
2.1.02	Obligaciones con Instituciones Financieras	0,00	25.542,70	25.542,70	0,00%	0,00
2.1.03	SRI por Pagar	280,06	382,79	102,73	36,68%	1,37
2.1.04	Aporte Patronal	37,34	85,91	48,57	130,07%	2,30
2.1.05	Aporte Personal	31,31	66,81	35,50	113,38%	2,13
	<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>264.199,58</b>	<b>205.421,39</b>	<b>-58.778,19</b>	<b>-22,25%</b>	<b>0,78</b>
3.	<b>PATRIMONIO</b>					
3.1	<b>CAPITAL</b>					
3.1.01	Capital	64.021,19	64.021,19	0,00	0,00%	1,00
3.2.	<b>RESULTADOS</b>					
3.2.01	Utilidad del Ejercicio	7.854,20	12.003,61	4.149,41	52,83%	1,53
3.2.02	Utilidad o Pérdida de Ejercicios Anteriores	9.415,86	17.270,06	7.854,20	83,41%	1,83
	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>81.291,25</b>	<b>93.294,86</b>	<b>12.003,61</b>	<b>14,77%</b>	<b>1,15</b>
	<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>345.490,83</b>	<b>298.716,25</b>	<b>-46.774,58</b>	<b>-13,54%</b>	<b>0,86</b>

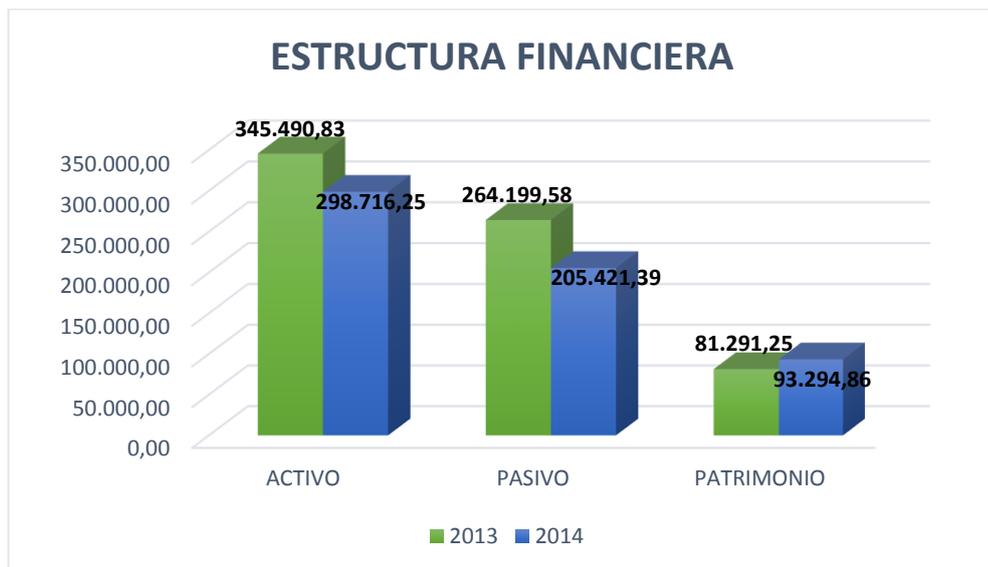
**COMERCIAL “EL ÉXITO”**  
**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA**  
**Al 31 de Diciembre del 2013-2014**  
**ANÁLISIS HORIZONTAL**

**ESTRUCTURA FINANCIERA**

**CUADRO # 01**

CUENTA	PERÍODO		AUMENTO O DISMINUCIÓN	% PORCENT.
	2013	2014		
ACTIVO	345.490,83	298.716,25	-46.774,58	-13,54%
PASIVO	264.199,58	205.421,39	-58.778,19	-22,25%
PATRIMONIO	81.291,25	93.294,86	12.003,61	14,77%

**GRÁFICO # 01**



**Fuente:** Estados Financieros del Comercial “El Éxito”

**Elaborado por:** La Autora

### **Interpretación:**

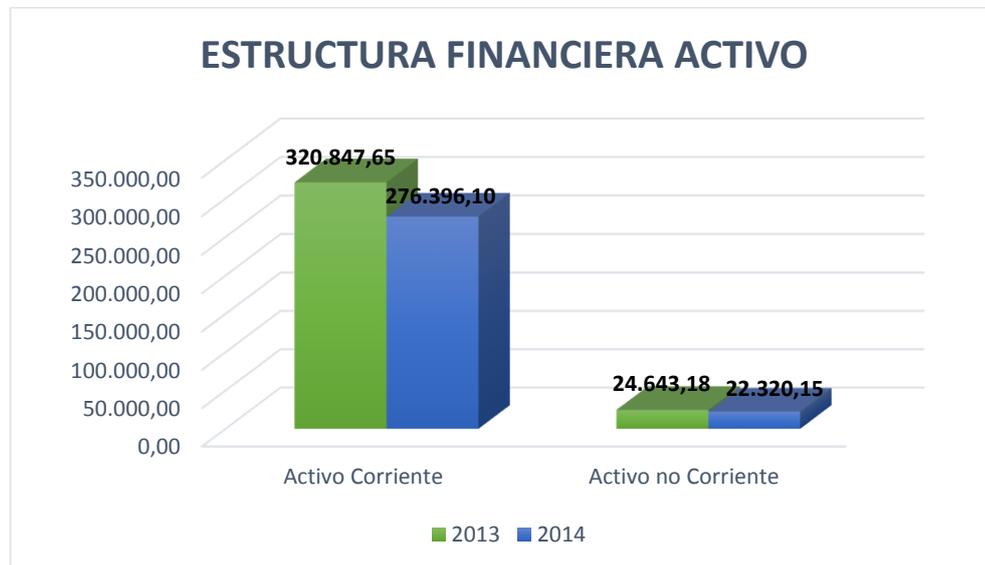
El comercial “El Éxito” al 31 de diciembre del 2014 posee un activo de \$ 298.716,25 con respecto del año 2013 que es de \$ 345.490,83, lo que demuestra que existe una disminución, producto de las pocas ventas en el último año; el pasivo en el año 2014 posee \$ 205.421,39 y en el año 2013 es de \$ 264.199,58 demostrando una disminución debido a que se ha cancelado en parte a sus proveedores, pero sigue manteniendo un alto endeudamiento; el patrimonio en el año 2014 cuenta con \$ 93.294,86 y en el año 2013 es de \$ 81.291,25 registrando un aumento producto de la utilidad generada en el periodo contable.

### **ACTIVO**

#### **CUADRO # 02**

<b>CUENTA</b>	<b>PERÍODO</b>		<b>AUMENTO O DISMINUCIÓN</b>	<b>% PORCENT.</b>
	<b>2013</b>	<b>2014</b>		
Activo Corriente	320.847,65	276.396,10	-44.451,55	-13,85%
Activo no Corriente	24.643,18	22.320,15	-2.323,03	-9,43%
<b>TOTAL</b>	<b>345.490,83</b>	<b>298.716,25</b>	<b>-46.774,58</b>	<b>-13,54%</b>

## GRÁFICO # 02



**Fuente:** Estados Financieros del Comercial “El Éxito”

**Elaborado por:** La Autora

### Interpretación:

El Comercial “El Éxito” posee un activo de \$ 298.716,25 en el año 2014 y en el año 2013 de \$ 345.490,83 lo que demuestra que existe una disminución de \$ -46.774,58 debido a una baja considerable de ventas en el año 2014, entre las cuentas más representativas tenemos las siguientes:

**Cuentas por cobrar** es la más representativa, en el año 2013 posee un valor de \$ 148.514,89, y en el año 2014 un valor de \$ 101.117,72 por lo que se observa una disminución de \$ -47.397,17 debido a que el comercial mantiene como política de conceder créditos a un plazo de 90 días como

máximo, lo que constituye un valor elevado de cuentas por cobrar y amerita ser observada por el propietario del comercial.

**Inventario de mercaderías** en el año 2013 presenta un saldo de \$ 102.453,22 y en el año 2014 con un saldo de \$ 111.112,01 lo que constituye un aumento de \$ 8.658,79 equivalente al 8,45%, ya que las compras se han incrementado en este último año, aspecto que no le favorece puesto que presenta exceso de mercadería y ello no le ha permitido disminuir los gastos y aumentar ingresos, ya que existe una notable disminución de las ventas debido a la inestabilidad económica del país que existe hoy en día, la competencia, el desempleo y alza de precios de los productos importados afectando a la economía local y nacional.

**Bancos** en el año 2014 respecto al año 2013 presenta una disminución de \$ -6.335 equivalente al -11,56% debido a que el comercial en este último año ha disminuido sus ventas, notándose la poca disponibilidad de fondos para cubrir posibles eventualidades.

**Crédito tributario IVA** a favor de la empresa ha tenido una disminución del -1.225,92. La disminución del crédito tributario obedece a la utilización respectiva para pagar el IVA cobrado en las ventas y realizar la declaración correspondiente del IVA.

En cuanto al **activo no corriente** en el año 2013 posee un valor de \$ 24.643,18 y en el 2014 es de \$ 22.320,15 presentando una disminución de \$ -2.323,03 equivalente al -9,43%, esto es debido a las depreciaciones

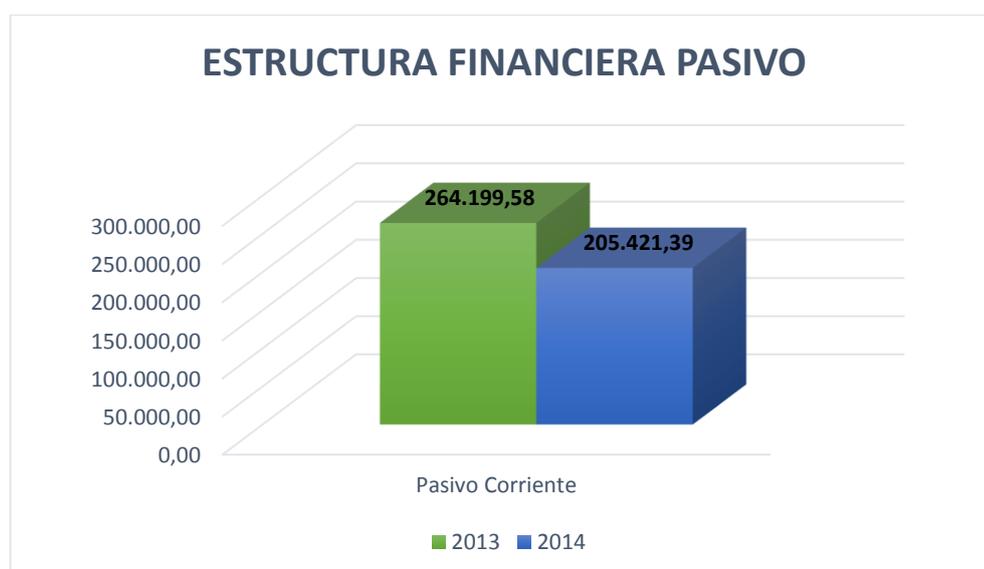
que se acumulan cada año que sufren un desgaste al transcurrir la vida útil de cada uno de los bienes, cabe recalcar que no se ha realizado ninguna adquisición en el último año, por lo que el propietario debería adquirir activos que le ayuden al desarrollo eficaz y eficiente de sus actividades diarias y que le permitan lograr una mayor estabilidad económica.

## **PASIVO**

### **CUADRO # 03**

CUENTA	PERÍODO		AUMENTO O DISMINUCIÓN	% PORCENT.
	2013	2014		
Pasivo Corriente	264.199,58	205.421,39	-58.778,19	-22,25%
<b>TOTAL</b>	<b>264.199,58</b>	<b>205.421,39</b>	<b>-58.778,19</b>	<b>-22,25%</b>

### **GRÁFICO # 03**



**Fuente:** Estados Financieros del Comercial "El Éxito"

**Elaborado por:** La Autora

### **Interpretación:**

Se puede observar que para el año 2013 los Pasivos tienen un valor de \$ 264.199,58, mientras que para el año 2014 es de \$ 205.421,39 existiendo una disminución cuyo porcentaje es de -22,25%, esto significa que el comercial ha cancelado a sus proveedores por las compras realizadas en el año 2014. Entre las cuentas más significativas tenemos:

**Cuentas por pagar** es la más representativa, en el año 2013 tiene un valor de \$ 263.850,87 y en el año 2014 de \$ 179.343,18 la cual presenta una disminución de \$ -84.507,69 que equivale a -32,03% debido a que el comercial no ha cancelado sus obligaciones en un porcentaje aceptable manteniendo un endeudamiento alto lo que quiere decir que el comercial se encuentra en manos de terceras personas lo cual no permite que tenga una buena rentabilidad para el desarrollo de sus actividades comerciales.

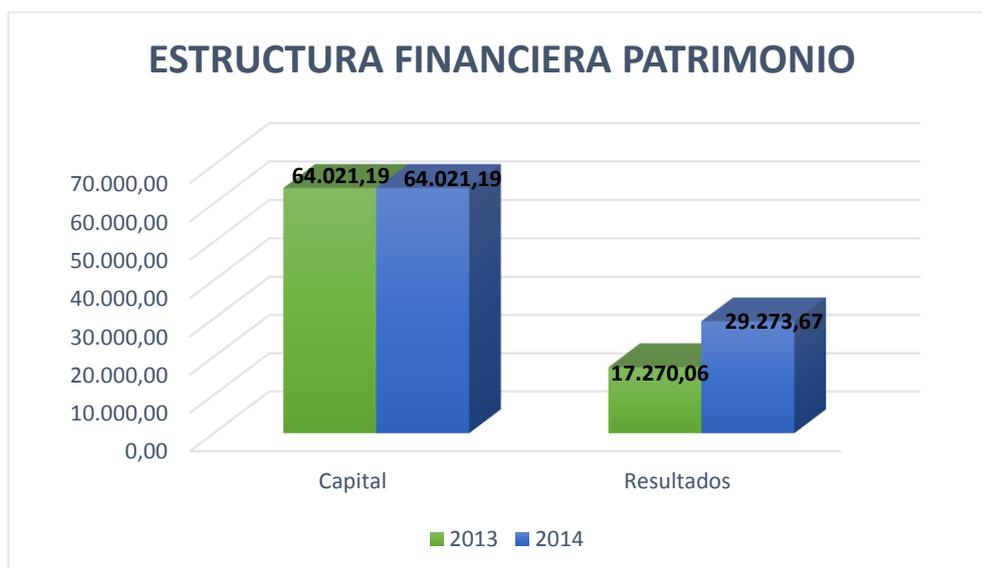
**Obligaciones con instituciones financieras** en el 2013 no presenta ningún valor mientras que en el 2014 tiene un valor de \$ 25.542,70 cuyo valor es el préstamo adquirido que se lo realizó con la finalidad de invertir en el comercial y obtener una mejor estabilidad económica.

## PATRIMONIO

**CUADRO # 04**

CUENTA	PERÍODO		AUMENTO O DISMINUCIÓN	% PORCENT.
	2013	2014		
Capital	64.021,19	64.021,19	0,00	0,00%
Resultados	17.270,06	29.273,67	12.003,61	69,51%
<b>TOTAL</b>	<b>81.291,25</b>	<b>93.294,86</b>	<b>12.003,61</b>	<b>14,77%</b>

**GRÁFICO # 04**



**Fuente:** Estados Financieros del Comercial "El Éxito"

**Elaborado por:** La Autora

### **Interpretación:**

El Patrimonio para el año 2013 tiene un valor de \$ 81.291,25, mientras que para el año 2014 su monto es de \$ 93.294,86, registrando un aumento de

\$ 12.003,61, equivalente al 14,77%, aumento que surge de la utilidad del período contable, la misma que puede prever casos fortuitos al comercial.

La cuenta **utilidad del ejercicio** en el año 2014 es de \$ 12.003,61 y en el año 2013 de \$ 7.854,20 presentando un aumento de \$ 4.149,41 lo que equivale al 52,83%, aspecto favorable para el dueño del comercial pero cabe recalcar que el mismo posee activos corrientes que no pueden generar mayor utilidad puesto que su capital está invertido en mercaderías y cuentas por cobrar que los clientes no cancelan a tiempo para recuperar lo invertido.

**COMERCIAL "EL ÉXITO"**  
**ANÁLISIS HORIZONTAL DEL ESTADO DE RESULTADOS**  
 Del 01 de Enero al 31 de Diciembre del 2013 - 2014

COD.	CUENTA	PERÍODO		AUMENTO O DISMIN.	% PORCENT.	RAZÓN
		2013	2014			
4.	<b>INGRESOS</b>					
4.1.	<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>					
4.1.01	Ventas	249.621,61	187.739,41	-61.882,20	-24,79%	0,75
5.2.01	(-) Costo de Ventas	-229.766,60	-160.385,86	69.380,74	-30,20%	0,70
4.1.02	<b>Utilidad Bruta en Ventas</b>	<b>19.855,01</b>	<b>27.353,55</b>	<b>7.498,54</b>	<b>37,77%</b>	<b>1,38</b>
	<b>TOTAL INGRESOS OPERACIONALES</b>	<b>19.855,01</b>	<b>27.353,55</b>	<b>7.498,54</b>	<b>37,77%</b>	<b>1,38</b>
4.2	<b>INGRESOS NO OPERACIONALES</b>					
4.2.01	Otros ingresos	2,03	25,66	23,63	1164,04%	12,64
	<b>TOTAL INGRESOS NO OPERACIONALES</b>	<b>2,03</b>	<b>25,66</b>	<b>23,63</b>	<b>1164,04%</b>	<b>12,64</b>
	<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>19.857,04</b>	<b>27.379,21</b>	<b>7.522,17</b>	<b>37,88%</b>	<b>1,38</b>
5.	<b>GASTOS</b>					
5.1.	<b>GASTOS OPERACIONALES</b>					
5.1.01	Sueldos, Salarios y Demás Remuneraciones	4.018,32	5.694,48	1.676,16	41,71%	1,42
5.1.02	Aportes a la Seguridad Social	478,14	691,88	213,74	44,70%	1,45
5.1.03	Beneficios Sociales e Indemnizaciones	0,00	87,21	87,21	0,00%	0,00
5.1.04	Honorarios Personas Naturales	870,00	1.335,00	465,00	53,45%	1,53
5.1.05	Mantenimiento y Reparaciones	0,00	995,22	995,22	0,00%	0,00

**COMERCIAL "EL ÉXITO"**  
**ANÁLISIS HORIZONTAL DEL ESTADO DE RESULTADOS**  
**Del 01 de Enero al 31 de Diciembre del 2013 - 2014**

COD.	CUENTA	PERÍODO		AUMENTO O DISMIN.	% PORCENT.	RAZÓN
		2013	2014			
5.1.06	Repuestos	1.067,72	523,18	-544,54	-51,00%	0,49
5.1.07	Combustibles	576,58	765,98	189,40	32,85%	1,33
5.1.08	Lubricantes	107,14	145,59	38,45	35,89%	1,36
5.1.09	Suministros de Oficina	0,00	5,45	0,00	0,00%	0,00
5.1.10	Depreciación de Activos Fijos	2.323,03	2.323,03	0,00	0,00%	1,00
5.1.11	Agua	243,36	266,87	23,51	9,66%	1,10
5.1.12	Luz	280,02	310,09	30,07	10,74%	1,11
5.1.13	Telefonía Fija	60,71	75,14	14,43	23,77%	1,24
5.1.14	Telefonía Móvil	169,50	220,39	50,89	30,02%	1,30
5.1.15	Intereses y Comisiones Bancarias	0,00	1.127,09	1.127,09	0,00%	0,00
5.1.16	Transporte de Carga	428,55	459,46	30,91	7,21%	1,07
5.1.17	Gastos Financieros	25,68	0,00	-25,68	-100,00%	0,00
5.1.18	Servicio de Seguridad y Guardianía	202,12	349,54	147,42	72,94%	1,73
5.1.19	Otros Gastos Locales	1.078,89	0,00	-1.078,89	-100,00%	0,00
5.1.20	Flete	73,00	0,00	-73,00	-100,00%	0,00
5.1.21	IVA que se carga al gasto	0,08	0,00	-0,08	-100,00%	0,00
	<b>TOTAL GASTOS OPERACIONALES</b>	<b>12.002,84</b>	<b>15.375,60</b>	<b>3372,76</b>	<b>28,10%</b>	<b>1,28</b>

**COMERCIAL "EL ÉXITO"**  
**ANÁLISIS HORIZONTAL DEL ESTADO DE RESULTADOS**  
 Del 01 de Enero al 31 de Diciembre del 2013 - 2014

COD.	CUENTA	PERÍODO		AUMENTO O DISMIN.	%	RAZÓN
		2013	2014		PORCENT.	
	<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>12.002,84</b>	<b>15.375,60</b>	<b>3.372,76</b>	<b>28,10%</b>	<b>1,28</b>
	<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	<b>7.854,20</b>	<b>12.003,61</b>	<b>4.149,41</b>	<b>52,83%</b>	<b>1,53</b>
	15% Participación Trabajadores	1.178,13	1.800,54	622,41	52,83%	1,53
	<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>6.676,07</b>	<b>10.203,07</b>	<b>3.527,00</b>	<b>52,83%</b>	<b>1,53</b>

## COMERCIAL “EL ÉXITO”

### ESTADO DE RESULTADOS

Del 01 de Enero al 31 de Diciembre del 2013-2014

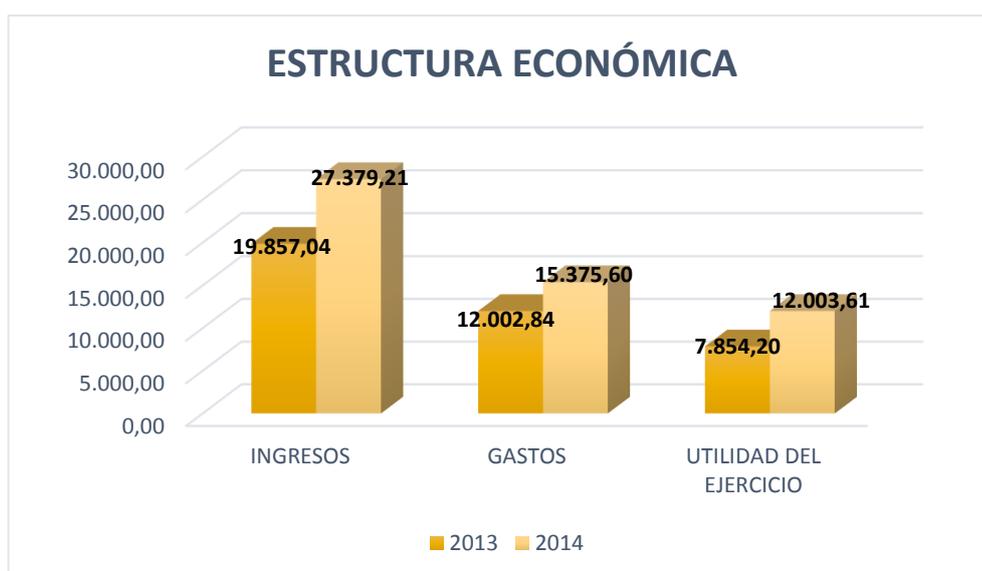
### ANÁLISIS HORIZONTAL

#### ESTRUCTURA ECONÓMICA

CUADRO # 05

CUENTA	PERÍODO		AUMENTO O DISMINUCIÓN	% PORCENT.
	2013	2014		
INGRESOS	19.857,04	27.379,21	7.522,17	37,88%
GASTOS	12.002,84	15.375,60	3.372,76	28,10%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	7.854,20	12.003,61	4.149,41	52,83%

GRÁFICO # 05



**Fuente:** Estados Financieros del Comercial “El Éxito”

**Elaborado por:** La Autora

### **Interpretación:**

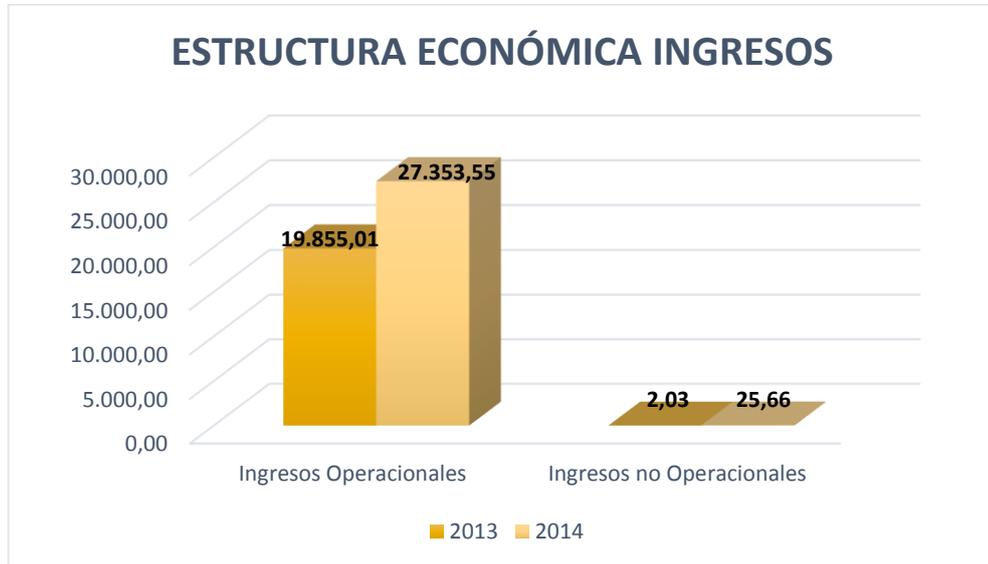
El comercial “El Éxito” en el año 2013 tuvo ingresos por un valor de \$ 19.857,04 y en año 2014 es de \$ 27.379,21 por lo que se obtuvo un aumento debido a que el costo de ventas fue menor en este último año, pero sigue manteniendo un nivel bajo de ventas con respecto al año anterior; los gastos en el año 2013 presentan un valor de \$ 12.002,84 y en el año 2014 es de \$ 15.375,60 reflejando un aumento ya que los gastos fueron mayores en este año; la utilidad que se obtuvo en el año 2013 fue de \$ 7.854,20 y en año 2014 es de \$ 12.003,61 demostrando un incremento, lo que significa que la posición financiera fue mejor en este último año a pesar de los diversos inconvenientes.

### **INGRESOS**

#### **CUADRO # 06**

<b>CUENTA</b>	<b>PERÍODO</b>		<b>AUMENTO O DISMINUCIÓN</b>	<b>% PORCENT.</b>
	<b>2013</b>	<b>2014</b>		
Ingresos Operacionales	19.855,01	27.353,55	7.498,54	37,77%
Ingresos no Operacionales	2,03	25,66	23,63	1164,04%
<b>TOTAL</b>	<b>19.857,04</b>	<b>27.379,21</b>	<b>7.522,17</b>	<b>37,88%</b>

## GRÁFICO # 06



**Fuente:** Estados Financieros del Comercial “El Éxito”

**Elaborado por:** La Autora

### Interpretación:

Los Ingresos del Comercial “El Éxito”, en el año 2013 son de \$ 19.855,01 y en año 2014 de 27.353,55 lo que demuestra un aumento de \$ 7.498,54 debido a que el costo de ventas fue menor en este último año.

En cuanto a las ventas en el año 2013 fueron de \$ 249.621,61 y en el año 2014 la cantidad de \$ 187.739,41 existiendo una disminución de \$ -61.858,57 equivalente al -24,78%, debido a una baja considerable de las ventas, esto por la competencia y variedad de impuestos que existen en nuestro medio provocando inestabilidad económica en el comercial por lo que se recomienda establecer estrategias que le permitan captar más

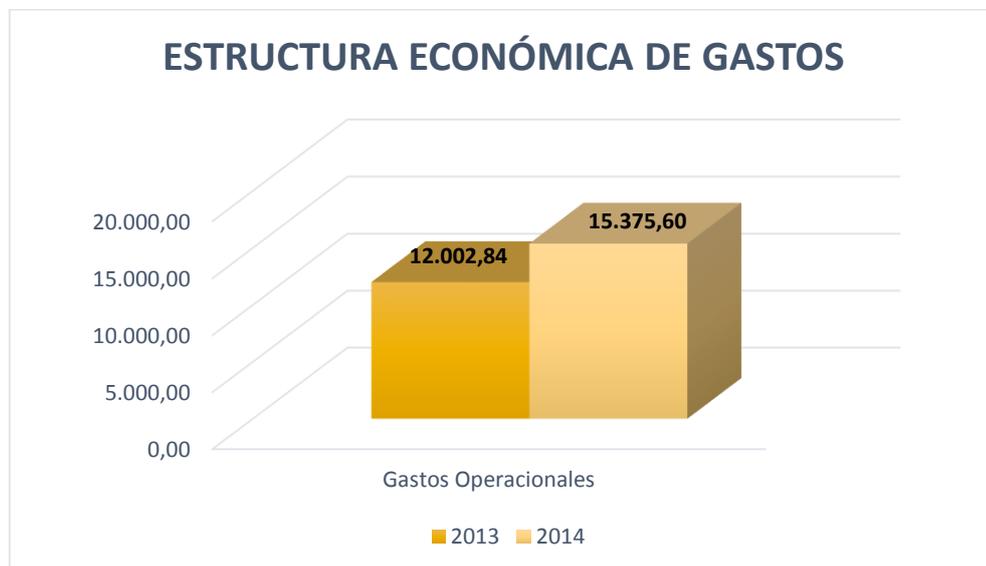
clientela ofreciendo descuentos promociones y así incrementar sus ventas por ende se tendrá mayores ingresos.

## **GASTOS**

**CUADRO # 07**

CUENTA	PERÍODO		AUMENTO O DISMINUCIÓN	% PORCENT.
	2013	2014		
Gastos Operacionales	12.002,84	15.375,60	3.372,76	28,10%
<b>TOTAL</b>	<b>12.002,84</b>	<b>15.375,60</b>	<b>3.372,76</b>	<b>28,10%</b>

**GRÁFICO # 07**



**Fuente:** Estados Financieros del Comercial “El Éxito”

**Elaborado por:** La Autora

### **Interpretación:**

Los gastos en el año 2013 fueron de \$ 12.002,84 y en el año 2014 de \$ 15.375,60 por lo que se produjo un aumento de \$ 3.372,76 equivalente al 28,10% debido a que existió gastos mayores que el año anterior. Entre las cuentas más significativas tenemos:

**Sueldos y salarios** presenta en el año 2013 un valor de \$ 4.018,32 y el año 2014 de \$ 5.694,48 por lo que se obtuvo un aumento de \$ 1.676,16 la cual equivale al 41,71%, debido a que el comercial debe cancelar los sueldos mensualmente al personal que labora dentro de la misma.

**Honorarios personas naturales** muestra un aumento en este último año de \$ 465,00 que representa el 53,45%, lo cual se debe por el pago realizado a la contadora ya que la misma no posee un contrato permanente sino que presta sus servicios en forma eventual.

**Depreciación de activos fijos** en el año 2013 presento un saldo de \$ 2.323,03 y en el año 2014 fue de \$ 2.323,03 debido a que son valores consumidos durante el periodo por los efectos del transcurso del tiempo y desgaste del mismo.

La cuenta **repuestos** disminuyo en \$ -544,54 que representa el 51% por lo que se debe considerar seguir minimizando aquellos gastos que son insignificantes para el comercial siendo estos innecesarios para el desarrollo de las actividades impidiendo tener un mejor rendimiento

económico ayudando a gastar únicamente lo necesario y así velar por sus intereses del comercial.

**Combustibles** la cual aumento en relación con el año 2014 en \$189,40 representando el 32,85 % el mismo que sirvió para el transporte de mercadería para seguir realizando las actividades cotidianas del comercial.

La cuenta **mantenimiento y reparaciones** en el año 2013 no registra movimiento mientras que en el año 2014 presenta un valor de \$ 995,22 puesto que son valores que el comercial utiliza para mantenimiento de los equipos de computación, vehículo y otros para ofrecer un mejor servicio.

**Intereses y comisiones bancarias** en el año 2013 no presenta movimiento mientras que en el año 2014 posee un valor de \$ 1.127,09 debido a que se adquirió un préstamo de \$ 25.542,70 en el último año para invertir en compra de mercaderías para el comercial y así obtener mejores beneficios.

La cuenta **transporte de carga** obtuvo un aumento de \$ 30,91 equivalente al 7,21% lo que indica que estos valores se dan por el pago por concepto de envío de mercadería y recepción de guías fuera de la ciudad.

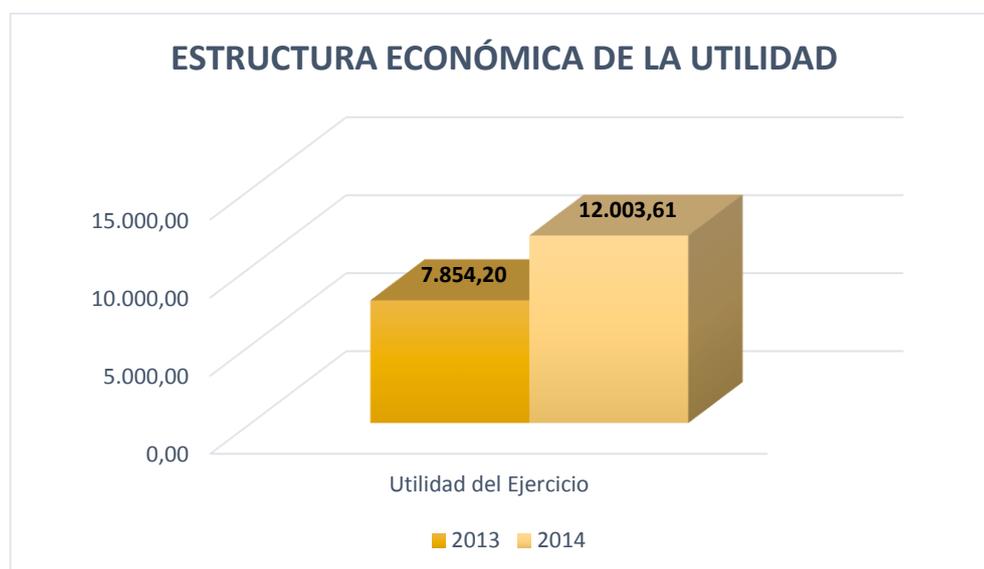
Por último la cuenta de **servicio de seguridad y guardianía** la cual registro un aumento de \$ 147,42 que representa el 72,94%, esto se da por el pago de seguridad para el comercial siendo una buena estrategia para prevenir de esta forma robos y asaltos a la misma.

## UTILIDAD

**CUADRO # 08**

CUENTA	PERÍODO		AUMENTO O DISMINUCIÓN	% PORCENT.
	2013	2014		
Utilidad del Ejercicio	7.854,20	12.003,61	4.149,41	52,83%
<b>Total</b>	<b>7.854,20</b>	<b>12.003,61</b>	<b>4.149,41</b>	<b>52,83%</b>

**GRÁFICO # 08**



**Fuente:** Estados Financieros del Comercial "El Éxito"

**Elaborado por:** La Autora

### **Interpretación:**

La utilidad que se obtuvo en el año 2013 fue de \$ 7.854,20 mientras que en el año 2014 es de \$ 12.003,61 en la cual presentó un incremento de \$ 4.149,41 equivalente al 52,83% lo que significa que la posición financiera

fue mejor en el último año, ya que a pesar de los diversos inconvenientes como la cancelación tardía de cuentas por cobrar y el exceso de mercadería, el comercial tiene potencial para crecer y llegar a expandirse.

**COMERCIAL “EL ÉXITO”**  
**APLICACIÓN DE RAZONES PARA EVALUAR**  
**FINANCIERAMENTE LA EMPRESA**

**INDICADORES DE LIQUIDEZ**

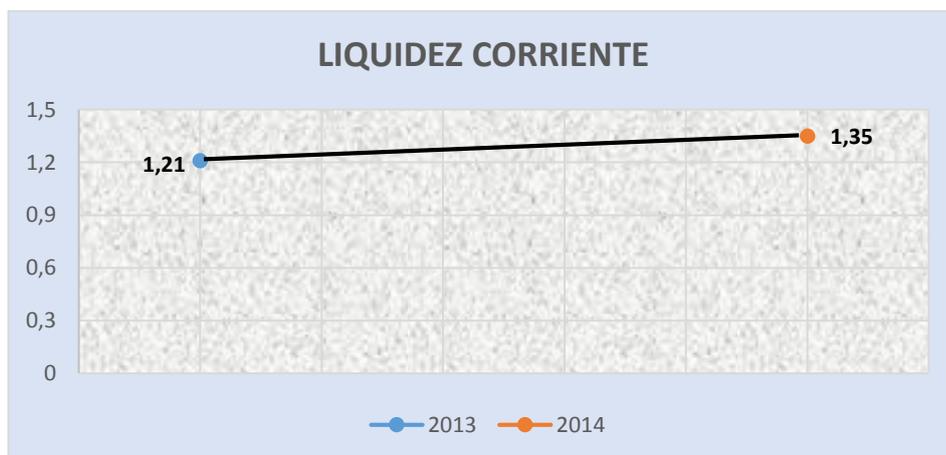
**🚦 Liquidez corriente**

$$\text{Liquidez corriente} = \frac{\text{Activos corrientes}}{\text{Pasivos corrientes}}$$

**CUADRO # 09**

AÑO 2013	AÑO 2014
$LC = \frac{320.847,45}{264.199,58}$	$LC = \frac{276.396,10}{205.421,39}$
<b>LC = \$ 1,21</b>	<b>LC = \$ 1,35</b>

**GRÁFICO # 09**



**Fuente:** Estados Financieros del Comercial “El Éxito”

**Elaborado por:** La Autora

**Interpretación:** Luego de haber aplicado la razón de liquidez corriente se determina que para el año 2013 el comercial contaba con una liquidez corriente de \$ 1,21 y en año 2014 cuenta con \$ 1,35 para cubrir sus deudas a corto plazo, esto se debe a que los pasivos del comercial disminuyeron relativamente, pero el comercial en si no cubre con los estándares establecidos que exige para que exista una buena liquidez, lo que dificulta que no pueda realizar inversiones para el crecimiento sostenido del comercial.

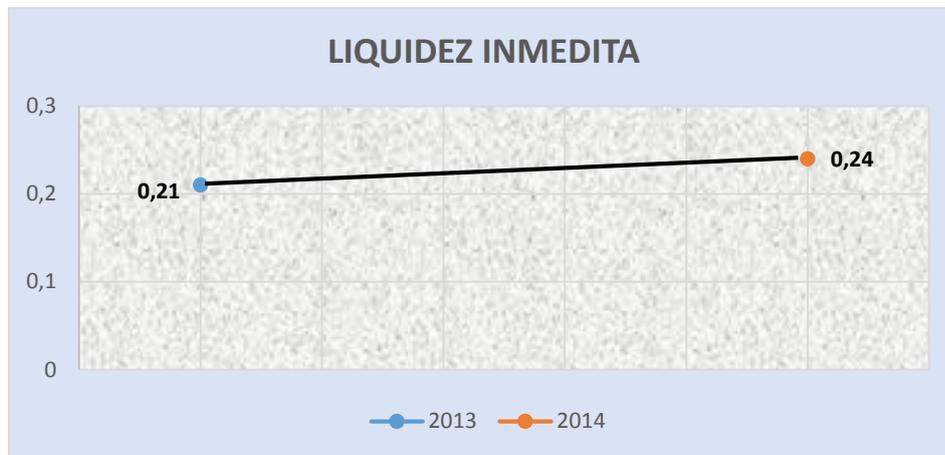
#### 📊 Índice de liquidez inmediata

$$\text{Liquidez inmediata} = \frac{\text{Activo disponible}}{\text{Pasivos corrientes}}$$

#### CUADRO # 10

AÑO 2013	AÑO 2014
$PA = \frac{54.793,00}{264.199,58}$	$PA = \frac{48.458,00}{205.421,39}$
$PA = \$ 0,21$	$PA = \$ 0,24$

## GRÁFICO # 10



**Fuente:** Estados Financieros del Comercial “El Éxito”

**Elaborado por:** La Autora

**Interpretación:** El Comercial “El Éxito” cuenta con una liquidez inmediata en el año 2013 con \$ 0,21 y el año 2014 con \$ 0,24 para cubrir sus deudas a corto plazo, por lo tanto el comercial al momento no posee suficiente liquidez para hacer frente a sus obligaciones ya que no está dentro de los estándares establecidos lo que causará una gran dependencia con terceros por lo que se debería adoptar correctivos que ayude al comercial a ser más competitivo.

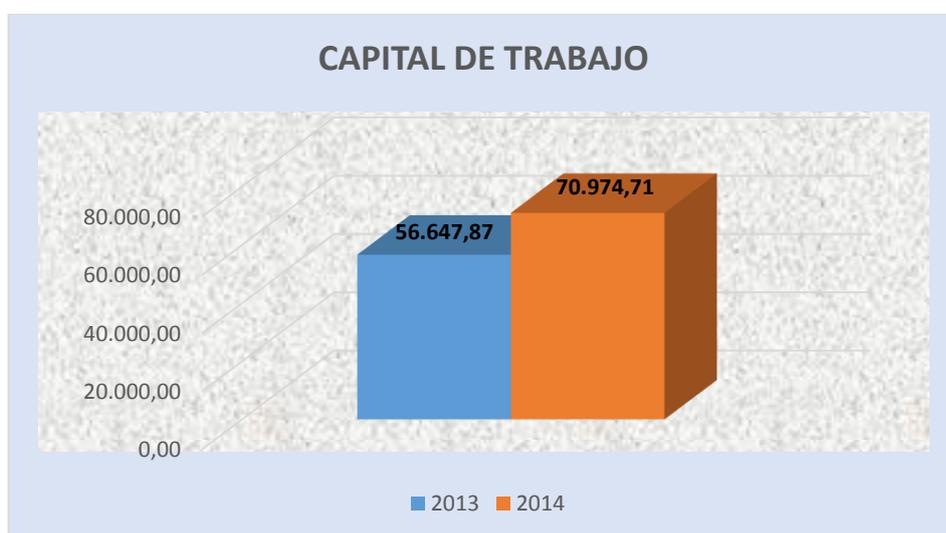
### 📊 Capital de trabajo

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

### CUADRO # 11

AÑO 2013	AÑO 2014
$CT = 320.847,45 - 264.199,58$	$CT = 276.396,10 - 205.421,39$
$CT = \$ 56.647,87$	$CT = \$ 70.947,71$

### GRÁFICO # 11



**Fuente:** Estados Financieros del Comercial “El Éxito”

**Elaborado por:** La Autora

**Interpretación:** El indicador de capital de trabajo en el año 2013 es de \$ 56.647,87, y en el año 2014 es de \$ 70.947,71, lo que demuestra un incremento de \$ 14.299,84, lo que significa que el Comercial “El Éxito” tiene capacidad para continuar desarrollando con normalidad sus actividades en el corto plazo, relacionado principalmente con la compra y venta de mercaderías, dado que precisamente el capital de trabajo está

constituido por mucho inventario y cuentas por cobrar que no han sido canceladas a tiempo.

## **INDICADORES DE ACTIVIDAD**

### **✚ Rotación de inventarios**

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

$$\text{Promedio de inventario} = \frac{\text{Inv. inicial} + \text{Inv. final}}{2}$$

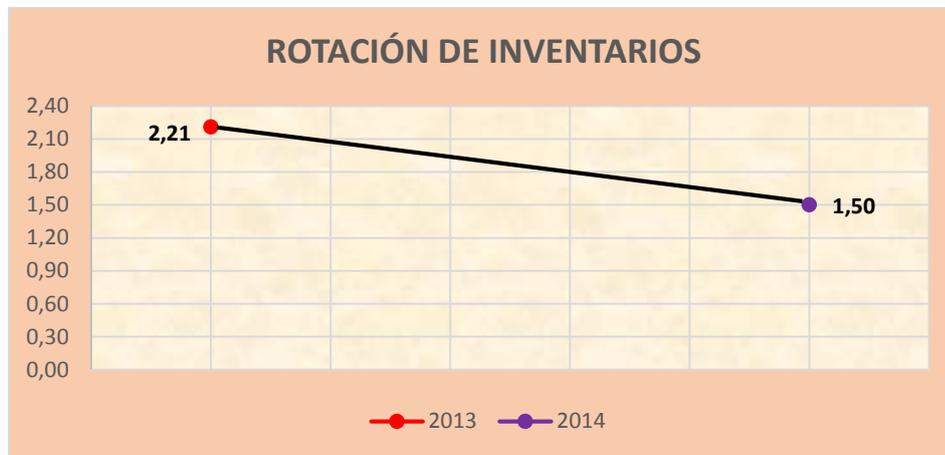
$$\text{Promedio de inv. 2013} = \$ 104.000,65$$

$$\text{Promedio de inv. 2014} = \$ 106.782,62$$

### **CUADRO # 12**

<b>AÑO 2013</b>	<b>AÑO 2014</b>
$RI = \frac{229.766,60}{104.000,65}$	$RI = \frac{160.385,86}{106.782,62}$
$RI = 2,21 \text{ veces}$	$RI = 1,50 \text{ veces}$

**GRÁFICO # 12**



**Fuente:** Estados Financieros del Comercial “El Éxito”

**Elaborado por:** La Autora

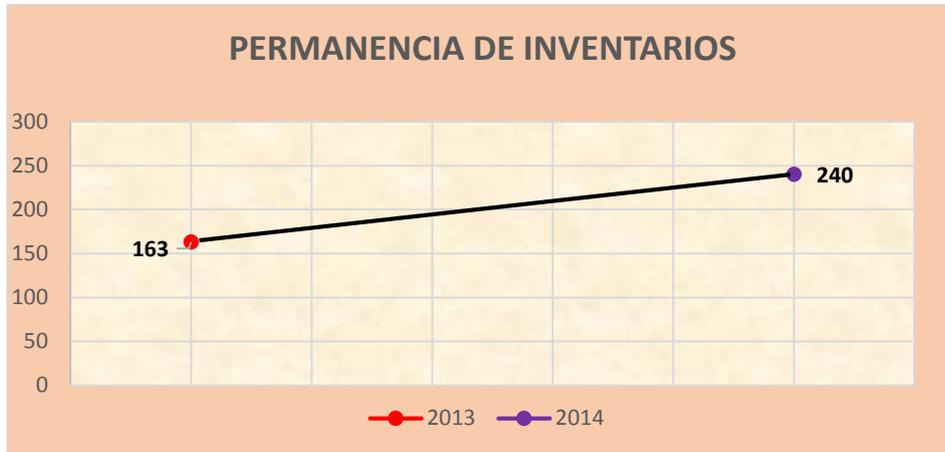
**✚ Permanencia de inventarios**

$$\text{Permanencia de inventarios} = \frac{360 \text{ días}}{\text{Rotación de inventario}}$$

**CUADRO # 13**

AÑO 2013	AÑO 2014
$PI = \frac{360 \text{ días}}{2,21}$	$PI = \frac{360 \text{ días}}{1,50}$
$PI = 163 \text{ días}$	$RI = 240 \text{ días}$

### GRÁFICO # 13



**Fuente:** Estados Financieros del Comercial “El Éxito”

**Elaborado por:** La Autora

**Interpretación:** El cálculo de estas dos razones financieras indica que los inventarios tuvieron un movimiento muy diferente, para el año 2013 rotó cada 163 días lo que equivale a 2,21 veces en el año mientras que en el año 2014 los inventarios rotaron cada 240 días es decir 1,50 veces al año este resultado indica que no existe una rotación adecuada de los inventarios, razón por la cual el comercial tiene almacenada mucha mercadería debido a la inexistencia de políticas, lo que causa tener un inventario muy elevado, presentando pérdidas irre recuperables por los diversos cambios de moda de las prendas de vestir.

#### 🚧 Rotación de cuentas por cobrar

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas netas}}{\text{Promedio de cuentas por cobrar}}$$

$$\text{Prom. de ctas. por cobrar} = \frac{\text{Ctas. por C. al inicio} + \text{Ctas. por C. al final}}{2}$$

Prom. de ctas. por cobrar 2013 = \$ 135.364,12

Prom. de ctas. por cobrar 2014 = \$ 124.816,31

#### CUADRO # 14

AÑO 2013	AÑO 2014
$RCC = \frac{249.621,61}{135.364,12}$	$RCC = \frac{187.739,41}{124.816,31}$
$RCC = 1,84 \text{ veces}$	$RCC = 1,50 \text{ veces}$

#### GRÁFICO # 14



**Fuente:** Estados Financieros del Comercial "El Éxito"

**Elaborado por:** La Autora

#### ✚ Permanencia de cuentas por cobrar

$$\text{Permanencia de cuentas por cobrar} = \frac{360 \text{ días}}{\text{Rotación de cuentas por cobrar}}$$

**CUADRO # 15**

<b>AÑO 2013</b>	<b>AÑO 2014</b>
$PPC = \frac{360 \text{ días}}{1,84}$	$PPC = \frac{360 \text{ días}}{1,50}$
$PPC = 196 \text{ días}$	$PPC = 240 \text{ días}$

**GRÁFICO # 15**



**Fuente:** Estados Financieros del Comercial "El Éxito"

**Elaborado por:** La Autora

**Interpretación:** De acuerdo a los resultados obtenidos los indicadores determinan que la rotación de cuentas por cobrar en el año 2013 fue de 1,84 veces en este periodo el cual se ha demorado 196 días en recuperar sus cuentas pendientes de cobro y en el 2014 es de 1,50 veces en este año demorándose 240 días, por lo tanto las cuentas por cobrar están tardando mucho tiempo en ser recuperadas, lo que conlleva a que el comercial no

tenga un efectivo disponible para cumplir con sus proveedores, debido a las malas políticas de cobro que tiene el comercial.

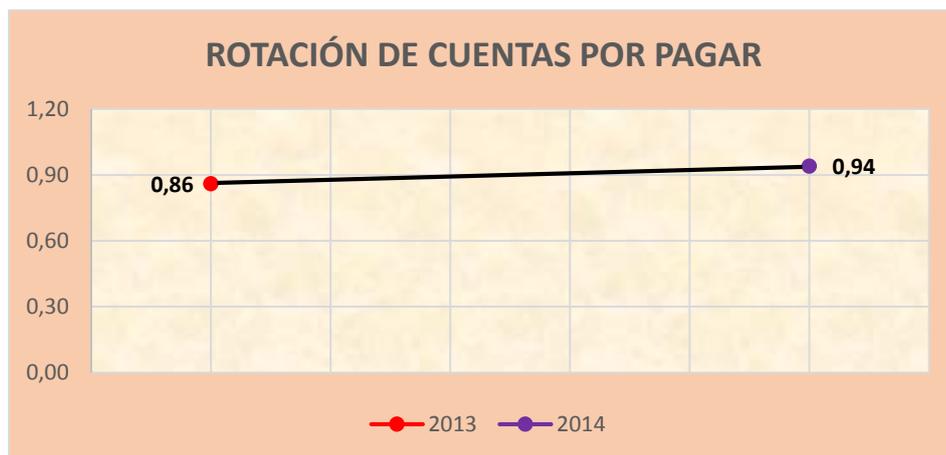
#### ✚ Rotación de cuentas por pagar

$$\text{Rotación de cuentas por pagar} = \frac{\text{Compras}}{\text{Cuentas por pagar}}$$

#### CUADRO # 16

AÑO 2013	AÑO 2014
$RCP = \frac{226.671,75}{263.850,87}$	$RCP = \frac{169.044,65}{179.343,18}$
$RCP = 0,86 \text{ veces}$	$RCP = 0,94 \text{ veces}$

#### GRÁFICO # 16



**Fuente:** Estados Financieros del Comercial "El Éxito"

**Elaborado por:** La Autora

**Interpretación:** Mediante la aplicación del presente indicador se puede conocer que para el año 2013 las obligaciones por pagar rotaron 0,86 veces y para el año 2014 presenta una rotación de 0,94 veces resultado muy bajo indicando que el comercial no ha logrado cumplir con el objetivo propuesto de cancelar a tiempo sus obligaciones, lo que causa que el comercial siga en manos de los proveedores.

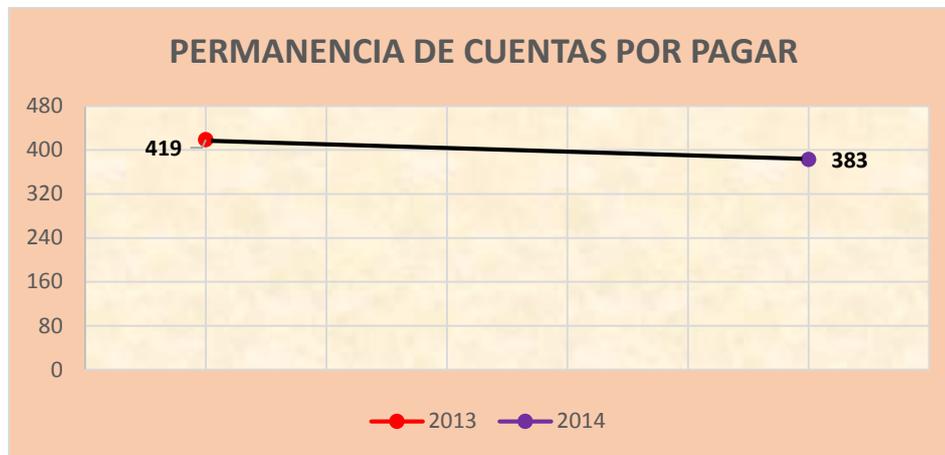
 **Permanencia de cuentas por pagar**

$$\text{Permanencia de cuentas por pagar} = \frac{360 \text{ días}}{\text{Rotación de cuentas por pagar}}$$

**CUADRO # 17**

AÑO 2013	AÑO 2014
$PCP = \frac{360}{0,86}$	$PCP = \frac{360}{0,94}$
$PCP = 419 \text{ días}$	$PCP = 383 \text{ días}$

## GRÁFICO # 17



**Fuente:** Estados Financieros del Comercial “El Éxito”

**Elaborado por:** La Autora

**Interpretación:** Este indicador permite observar el número de días en que el comercial tarda en cubrir sus obligaciones de inventarios, en el año 2013 presenta una rotación de 419 días y para el año 2014 mejora un poco su rotación a 383 días, lo que causa que exista períodos largos de pago que son consecuencia de una rotación demasiado lenta de los inventarios y de un exceso del período de cobranza, razón por la cual el comercial tendrá problemas con los proveedores no dándole mercadería para continuar con sus actividades.

### 📊 Rotación de los activos totales

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

**CUADRO # 18**

AÑO 2013	AÑO 2014
$RAT = \frac{249.621,61}{345.490,83}$	$RAT = \frac{187.739,41}{298.716,25}$
$RAT = 0,72 \text{ veces}$	$RAT = 0,63 \text{ veces}$

**GRÁFICO # 18**



**Fuente:** Estados Financieros del Comercial "El Éxito"

**Elaborado por:** La Autora

**Interpretación:** Al aplicar este índice se observa que los activos totales han rotado durante el año 2013 en 0,72 veces y en el año 2014 en 0,63 veces, esto nos da a conocer que los activos del comercial no se los cambia con frecuencia permitiendo no brindar una buena eficiencia y no utilizar adecuadamente sus activos para generar ventas.

## INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO

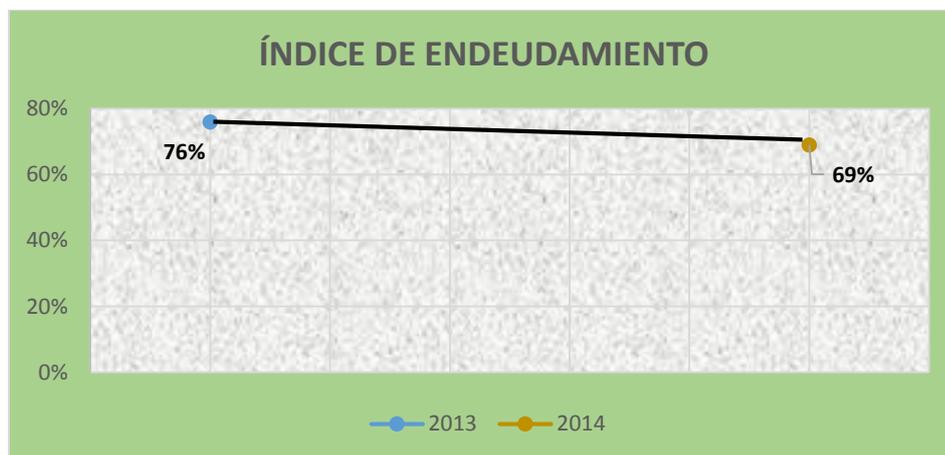
### ✚ Índice de endeudamiento

$$\text{Índice de endeudamiento} = \frac{\text{Total pasivos}}{\text{Total de activos}}$$

**CUADRO # 19**

AÑO 2013	AÑO 2014
$RE = \frac{264.199,58}{345.490,83}$	$RE = \frac{205.421,39}{298.716,25}$
$RE = 76\%$	$RE = 69\%$

**GRÁFICO # 19**



**Fuente:** Estados Financieros del Comercial "El Éxito"

**Elaborado por:** La Autora

**Interpretación:** Este índice mide la participación de los acreedores en la financiación de los activos del comercial, al obtener los resultados de esta razón se establece que los Activos del comercial están financiados por terceros en un 76% en el año 2013 y 69% en el 2014, el cual no es beneficioso para el comercial debido a la alta participación de terceros presentando un alto riesgo e inseguridad para el propietario, por lo que es recomendable no seguirse endeudando en forma excesiva.

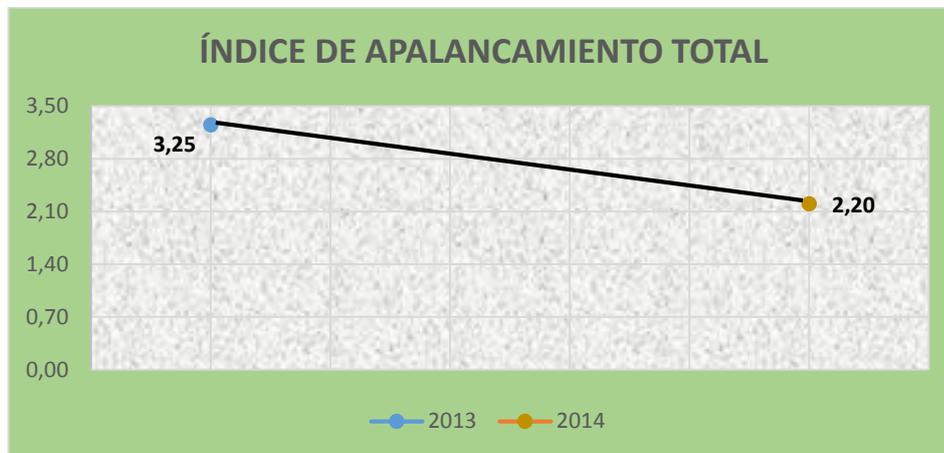
 **Índice de apalancamiento total**

$$\text{Índice de apalancamiento total} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Patrimonio}}$$

**CUADRO # 20**

AÑO 2013	AÑO 2014
$IAT = \frac{264.199,58}{81.291,25}$	$IAT = \frac{205.421,39}{93.294,86}$
$IAT = \$ 3,25$	$IAT = \$ 2,20$

## GRÁFICO # 20



**Fuente:** Estados Financieros del Comercial "El Éxito"

**Elaborado por:** La Autora

**Interpretación:** Este índice nos indica que por cada dólar de capital se tiene un endeudamiento de \$ 3,25 para el 2013 y \$ 2,20 para el año 2014, lo que indica que la mayor parte de su capital se encuentra en manos de terceras personas, recalcando que si en algún momento el comercial tuviera que asumir estas obligaciones con recursos propios, no dispondría de capital suficiente para enfrentar dicha deuda.

### 📊 Índice de apalancamiento financiero

$$\text{Índice de apalancamiento financiero} = \frac{\text{Patrimonio}}{\text{Pasivo total}}$$

**CUADRO # 21**

AÑO 2013	AÑO 2014
$IAF = \frac{81.291,25}{264.199,58}$	$IAF = \frac{93.294,86}{205.421,39}$
$IAF = \$ 0,31$	$IAF = \$ 0,45$

**GRÁFICO # 21**



**Fuente:** Estados Financieros del Comercial "El Éxito"

**Elaborado por:** La Autora

**Interpretación:** El indicador de apalancamiento financiero manifiesta que por cada \$ 1,00 del pasivo el patrimonio aporta \$ 0,31 en el año 2013 y en el año 2014 con \$ 0,45 lo que significa que el patrimonio aporta con valores mínimos al comercial y esto ocasiona una situación de riesgo en términos financieros, por lo que se recomienda que el propietario comience adoptar estrategias para mejorar su administración financiera.

## INDICADORES DE RENTABILIDAD

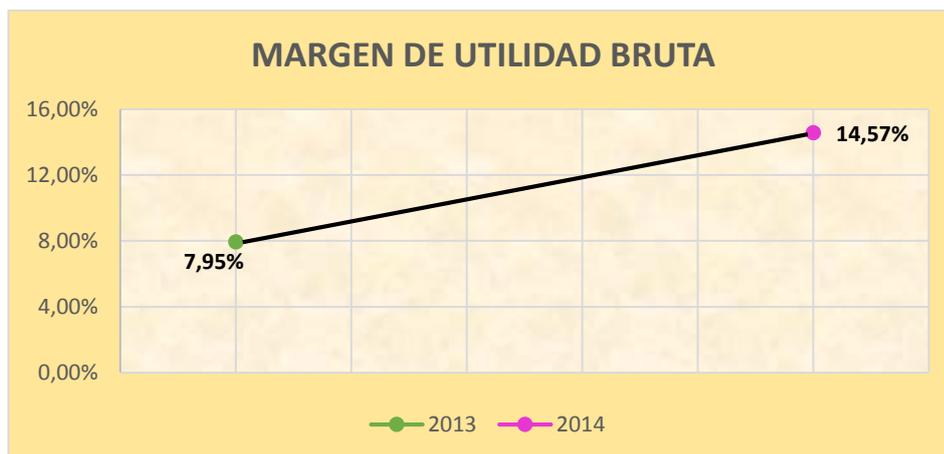
### ✚ Margen de utilidad bruta

$$\text{Margen de utilidad bruta} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de ventas}}{\text{Ventas}} = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas}}$$

### CUADRO # 22

AÑO 2013	AÑO 2014
$MUB = \frac{249.621,61 - 229.766,60}{249.621,61}$	$MUB = \frac{187.739,41 - 160.385,86}{187.739,41}$
$MUB = 7,95\%$	$MUB = 14,57\%$

### GRÁFICO # 22



**Fuente:** Estados Financieros del Comercial "El Éxito"

**Elaborado por:** La Autora

**Interpretación:** Al aplicar este índice se pudo conocer la utilidad que se obtuvo sobre las ventas realizadas en los períodos analizados, en el año 2013 se obtuvo una utilidad del 7,95% sobre las ventas realizadas y en el año 2014 la utilidad fue de 14,57%, lo que representa un margen bruto bajo, tomando en cuenta que entre más alto sea éste resultado es mejor, por lo tanto se sugiere adoptar tácticas o estrategias que ayuden a minimizar el costo de ventas y contribuyan a lograr una mayor utilidad.

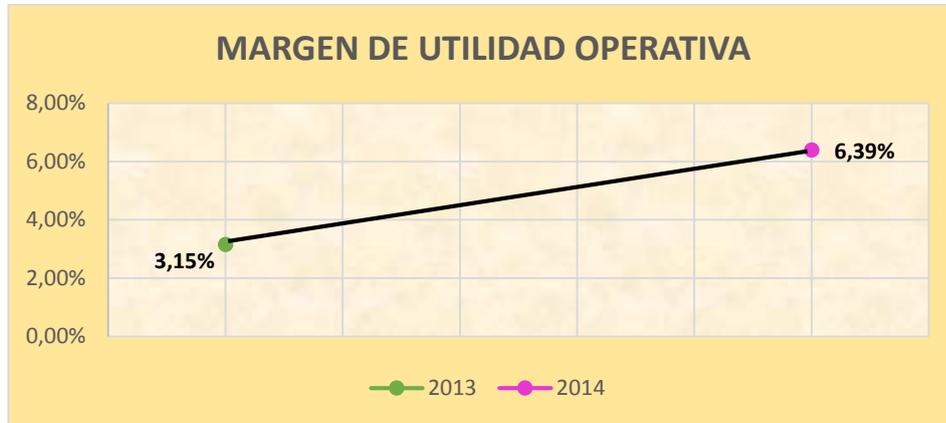
 **Margen de utilidad operativa**

$$\text{Margen de utilidad operativa} = \frac{\text{Utilidad operativa}}{\text{Ventas}}$$

**CUADRO # 23**

AÑO 2013	AÑO 2014
$MUO = \frac{7.854,20}{249.621,61}$	$MUO = \frac{12.003,61}{187.739,41}$
$MUO = 3,15\%$	$MUO = 6,39\%$

## GRÁFICO # 23



**Fuente:** Estados Financieros del Comercial “El Éxito”

**Elaborado por:** La Autora

**Interpretación:** El Comercial “El Éxito” en el año 2013 obtuvo una utilidad operacional de 3,15% mientras que en el año 2014 proporciono un margen de 6,39% sobre las ventas netas, lo que demuestra que el margen aumento con respecto al año anterior, pero a la vez sigue manteniendo un porcentaje bajo por lo que se recomienda implantar políticas en general que permitan obtener una mayor utilidad y por ende una rentabilidad aceptable.

### 🚦 Rendimiento sobre los activos totales (ROA)

$$\text{Rendimiento sobre los activos totales} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Totales de activos}}$$

**CUADRO # 24**

<b>AÑO 2013</b>	<b>AÑO 2014</b>
$RAT = \frac{6.676,07}{345.490,83}$	$RAT = \frac{10.203,07}{298.716,25}$
$RAT = 1,93\%$	$RAT = 3,42\%$

**GRÁFICO # 24**



**Fuente:** Estados Financieros del Comercial “El Éxito”

**Elaborado por:** La Autora

**Interpretación:** Mediante la aplicación de este indicador se pudo determinar que la utilidad neta con respecto al activo total fue de 1,93% en el 2013 y en el 2014 de 3,42%, lo que significa que por cada dólar invertido genero 0,0193 centavos y 0,0342 centavos respectivamente de utilidad neta, dando a conocer que el comercial cuenta con una capacidad baja de sus activos para generar utilidades.

## ✚ Retorno sobre el patrimonio (ROE)

$$\text{Retorno sobre el patrimonio} = \frac{\text{Utilidad del neta}}{\text{Patrimonio}}$$

### CUADRO # 25

AÑO 2013	AÑO 2014
$RP = \frac{6.676,07}{81.291,25}$	$RP = \frac{10.203,07}{93.294,86}$
$RP = 8,21\%$	$RP = 10,94\%$

### GRÁFICO # 25



**Fuente:** Estados Financieros del Comercial "El Éxito"

**Elaborado por:** La Autora

**Interpretación:** Este indicador determina el beneficio logrado dentro del ejercicio económico e indica que en el año 2013 la utilidad aporta el 8,21% con respecto al patrimonio y en el año 2014 el 10,94% observándose un

mínimo porcentaje, debido a la falta de estrategias de ventas y cobro de las cuentas por cobrar, lo que indica que el comercial debe adoptar correctivos de manera inmediata para superar esta situación financiera - económica y poder tener una mayor rentabilidad que le permita obtener un posicionamiento aceptable en el mercado.

## PROYECCIÓN FINANCIERA DEL COMERCIAL EL “EL ÉXITO”

### a) PRONÓSTICO DE VENTAS

El pronóstico de ventas se hará en base al método cuantitativo denominado Método de Incremento Porcentual, el cual se basa en datos históricos. Con los datos históricos de las Ventas del año 2014, mes por mes se determinará la diferencia que ha existido en las ventas y su porcentaje correspondiente. Aplicando la siguiente fórmula:

$$\% \text{ de Incremento} = \frac{\text{Ventas mes actual} - \text{Ventas mes anterior}}{\text{Ventas mes anterior}} \times 100$$

### CUADRO # 26

#### COMERCIAL “EL ÉXITO”

#### DETERMINACIÓN DEL PORCENTAJE DE INCREMENTO O DISMINUCIÓN PARA LA PROYECCIÓN DE VENTAS

MESES	VENTAS (2014)	DIFERENCIA	PORCENTAJE
Diciembre (2013)	22.439,64		
Enero	13.647,13	-8.792,51	-39,18%
Febrero	13.870,47	223,34	1,64%
Marzo	13.284,03	-586,44	-4,23%
Abril	15.181,20	1.897,17	14,28%
Mayo	16.706,81	1.525,61	10,05%
Junio	15.356,45	-1.350,36	-8,08%
Julio	15.184,52	-171,93	-1,12%
Agosto	14.614,15	-570,37	-3,76%
Septiembre	18.150,65	3.536,50	24,20%
Octubre	13.828,55	-4.322,10	-23,81%
Noviembre	15.026,65	1.198,10	8,66%
Diciembre	22.888,80	7.862,15	52,32%
<b>TOTAL</b>	<b>187.739,41</b>		<b>30,97%</b>

**CUADRO # 27**

**COMERCIAL “EL ÉXITO”  
PRONÓSTICO DE VENTAS  
AÑO DEL 2015 AL 2019**

<b>MESES</b>	<b>POYECCIÓN 2015</b>	<b>DIFERENCIA</b>	<b>INCREMENTO %</b>	<b>POYECCIÓN 2016</b>	<b>DIFERENCIA</b>	<b>INCREMENTO %</b>	<b>POYECCIÓN 2017</b>	<b>DIFERENCIA</b>	<b>INCREMENTO %</b>
Diciembre (año anterior)	22.888,80			23.346,95			23.814,27		
Enero	13.920,30	-8.968,50	-39,18%	14.198,93	-9.148,021	-39,18%	14.483,14	-9.331,13	-39,18%
Febrero	14.148,11	227,81	1,64%	14.431,30	232,370	1,64%	14.720,16	237,02	1,64%
Marzo	13.549,93	-598,18	-4,23%	13.821,15	-610,152	-4,23%	14.097,80	-622,36	-4,23%
Abril	15.485,07	1.935,14	14,28%	15.795,03	1.973,879	14,28%	16.111,19	2.013,39	14,28%
Mayo	17.041,22	1.556,15	10,05%	17.382,32	1.587,296	10,05%	17.730,25	1.619,07	10,05%
Junio	15.663,83	-1.377,39	-8,08%	15.977,36	-1.404,960	-8,08%	16.297,17	-1.433,08	-8,08%
Julio	15.488,46	-175,37	-1,12%	15.798,48	-178,882	-1,12%	16.114,71	-182,46	-1,12%
Agosto	14.906,67	-581,79	-3,76%	15.205,05	-593,432	-3,76%	15.509,40	-605,31	-3,76%
Septiembre	18.513,96	3.607,29	24,20%	18.884,54	3.679,493	24,20%	19.262,54	3.753,14	24,20%
Octubre	14.105,35	-4.408,61	-23,81%	14.387,68	-4.496,857	-23,81%	14.675,67	-4.586,87	-23,81%
Noviembre	15.327,43	1.222,08	8,66%	15.634,23	1.246,543	8,66%	15.947,17	1.271,49	8,66%
Diciembre	23.346,95	8.019,52	52,32%	23.814,27	8.180,043	52,32%	24.290,95	8.343,78	52,32%
<b>TOTAL</b>	<b>191.497,27</b>			<b>195.330,34</b>			<b>199.240,14</b>		

**CUADRO # 28**

**COMERCIAL “EL ÉXITO”  
PRONÓSTICO DE VENTAS  
AÑO DEL 2015 AL 2019**

<b>MESES</b>	<b>POYECCIÓN 2018</b>	<b>DIFERENCIA</b>	<b>INCREMENTO %</b>	<b>POYECCIÓN 2019</b>	<b>DIFERENCIA</b>	<b>INCREMENTO %</b>
Diciembre (año anterior)	24.290,95			24.777,17		
Enero	14.773,04	-9.517,91	-39,18%	15.068,75	-9.708,42	-39,18%
Febrero	15.014,81	241,77	1,64%	15.315,35	246,61	1,64%
Marzo	14.379,99	-634,82	-4,23%	14.667,82	-647,53	-4,23%
Abril	16.433,68	2.053,69	14,28%	16.762,62	2.094,80	14,28%
Mayo	18.085,15	1.651,48	10,05%	18.447,15	1.684,53	10,05%
Junio	16.623,38	-1.461,77	-8,08%	16.956,13	-1.491,03	-8,08%
Julio	16.437,27	-186,11	-1,12%	16.766,29	-189,84	-1,12%
Agosto	15.819,84	-617,43	-3,76%	16.136,50	-629,79	-3,76%
Septiembre	19.648,11	3.828,27	24,20%	20.041,40	3.904,90	24,20%
Octubre	14.969,43	-4.678,68	-23,81%	15.269,07	-4.772,33	-23,81%
Noviembre	16.266,38	1.296,95	8,66%	16.591,97	1.322,91	8,66%
Diciembre	24.777,17	8.510,79	52,32%	25.273,12	8.681,15	52,32%
<b>TOTAL</b>	<b>203.228,24</b>			<b>207.296,16</b>		

**CUADRO # 29**

**COMERCIAL “EL ÉXITO”**  
**CUADRO RESUMEN DEL PRONÓSTICO DE VENTAS TOTALES**  
**AÑO DEL 2015 AL 2019**

<b>MESES</b>	<b>AÑO BASE</b>	<b>PRONÓSTICO 2015</b>	<b>PRONÓSTICO 2016</b>	<b>PRONÓSTICO 2017</b>	<b>PRONÓSTICO 2018</b>	<b>PRONÓSTICO 2019</b>
Enero	13.647,13	13.920,30	14.198,93	14.483,14	14.773,04	15.068,75
Febrero	13.870,47	14.148,11	14.431,30	14.720,16	15.014,81	15.315,35
Marzo	13.284,03	13.549,93	13.821,15	14.097,80	14.379,99	14.667,82
Abril	15.181,20	15.485,07	15.795,03	16.111,19	16.433,68	16.762,62
Mayo	16.706,81	17.041,22	17.382,32	17.730,25	18.085,15	18.447,15
Junio	15.356,45	15.663,83	15.977,36	16.297,17	16.623,38	16.956,13
Julio	15.184,52	15.488,46	15.798,48	16.114,71	16.437,27	16.766,29
Agosto	14.614,15	14.906,67	15.205,05	15.509,40	15.819,84	16.136,50
Septiembre	18.150,65	18.513,96	18.884,54	19.262,54	19.648,11	20.041,40
Octubre	13.828,55	14.105,35	14.387,68	14.675,67	14.969,43	15.269,07
Noviembre	15.026,65	15.327,43	15.634,23	15.947,17	16.266,38	16.591,97
Diciembre	22.888,80	23.346,95	23.814,27	24.290,95	24.777,17	25.273,12
<b>TOTAL</b>	<b>187.739,41</b>	<b>191.497,27</b>	<b>195.330,34</b>	<b>199.240,14</b>	<b>203.228,24</b>	<b>207.296,16</b>

## b) PRONÓSTICO DE COMPRAS

Para este pronóstico de compras se determina el porcentaje de incremento igual que en las ventas, tomando los valores del año base 2014. Y con los porcentajes determinados se procede a elaborar el pronóstico de compras para los cinco años posteriores, ya que las compras dependen directamente de las ventas que se desee proyectar.

### CUADRO # 30

#### COMERCIAL “EL ÉXITO”

#### DETERMINACIÓN DEL PORCENTAJE DE INCREMENTO O DISMINUCIÓN PARA LA PROYECCIÓN DE COMPRAS

MESES	COMPRAS (2014)	DIFERENCIA	PORCENTAJE
Diciembre (2013)	19.271,42		
Enero	12.594,84	-6.676,58	-34,64%
Febrero	12.046,40	-548,44	-4,35%
Marzo	11.249,49	-796,91	-6,62%
Abril	12.646,59	1.397,10	12,42%
Mayo	15.097,75	2.451,16	19,38%
Junio	14.634,05	-463,70	-3,07%
Julio	16.656,46	2.022,41	13,82%
Agosto	14.520,06	-2.136,40	-12,83%
Septiembre	14.358,87	-161,19	-1,11%
Octubre	12.651,70	-1.707,17	-11,89%
Noviembre	14.093,40	1.441,70	11,40%
Diciembre	18.495,04	4.401,64	31,23%
<b>TOTAL</b>	<b>169.044,65</b>	<b>-776,38</b>	<b>13,74%</b>

**CUADRO # 31**

**COMERCIAL “EL ÉXITO”  
PRONÓSTICO DE COMPRAS  
AÑO DEL 2015 AL 2019**

MESES	POYECCIÓN 2015	DIFERENCIA	INCREMENTO %	POYECCIÓN 2016	DIFERENCIA	INCREMENTO %	POYECCIÓN 2017	DIFERENCIA	INCREMENTO %
Diciembre (año anterior)	18.495,04			18.865,24			19.242,85		
Enero	12.087,44	-6.407,60	-34,64%	12.329,38	-6.535,859	-34,64%	12.576,17	-6.666,68	-34,64%
Febrero	11.561,09	-526,35	-4,35%	11.792,50	-536,881	-4,35%	12.028,54	-547,63	-4,35%
Marzo	10.796,29	-764,81	-6,62%	11.012,39	-780,114	-6,62%	11.232,81	-795,73	-6,62%
Abril	12.137,10	1.340,82	12,42%	12.380,04	1.367,654	12,42%	12.627,84	1.395,03	12,42%
Mayo	14.489,51	2.352,41	19,38%	14.779,54	2.399,497	19,38%	15.075,37	2.447,53	19,38%
Junio	14.044,49	-445,02	-3,07%	14.325,61	-453,927	-3,07%	14.612,35	-463,01	-3,07%
Julio	15.985,43	1.940,93	13,82%	16.305,40	1.979,784	13,82%	16.631,77	2.019,41	13,82%
Agosto	13.935,10	-2.050,33	-12,83%	14.214,02	-2.091,372	-12,83%	14.498,53	-2.133,23	-12,83%
Septiembre	13.780,40	-154,70	-1,11%	14.056,23	-157,793	-1,11%	14.337,58	-160,95	-1,11%
Octubre	12.142,01	-1.638,39	-11,89%	12.385,04	-1.671,188	-11,89%	12.632,94	-1.704,64	-11,89%
Noviembre	13.525,62	1.383,62	11,40%	13.796,36	1.411,314	11,40%	14.072,51	1.439,56	11,40%
Diciembre	17.749,94	4.224,31	31,23%	18.105,22	4.308,867	31,23%	18.467,62	4.395,11	31,23%
<b>TOTAL</b>	<b>162.234,42</b>			<b>165.481,73</b>			<b>168.794,04</b>		

**CUADRO # 32**

**COMERCIAL “EL ÉXITO”  
PRONÓSTICO DE COMPRAS  
AÑO DEL 2015 AL 2019**

MESES	POYECCIÓN 2018	DIFERENCIA	INCREMENTO %	POYECCIÓN 2019	DIFERENCIA	INCREMENTO %
Diciembre (año anterior)	19.628,02			20.020,90		
Enero	12.827,90	-6.800,12	-34,64%	13.084,66	-6.936,24	-34,64%
Febrero	12.269,31	-558,59	-4,35%	12.514,89	-569,77	-4,35%
Marzo	11.457,65	-811,66	-6,62%	11.686,99	-827,90	-6,62%
Abril	12.880,60	1.422,95	12,42%	13.138,43	1.451,43	12,42%
Mayo	15.377,12	2.496,52	19,38%	15.684,91	2.546,49	19,38%
Junio	14.904,84	-472,28	-3,07%	15.203,18	-481,73	-3,07%
Julio	16.964,67	2.059,83	13,82%	17.304,24	2.101,06	13,82%
Agosto	14.788,74	-2.175,93	-12,83%	15.084,76	-2.219,49	-12,83%
Septiembre	14.624,57	-164,17	-1,11%	14.917,30	-167,46	-1,11%
Octubre	12.885,81	-1.738,76	-11,89%	13.143,73	-1.773,56	-11,89%
Noviembre	14.354,19	1.468,38	11,40%	14.641,50	1.497,77	11,40%
Diciembre	18.837,27	4.483,09	31,23%	19.214,33	4.572,82	31,23%
<b>TOTAL</b>	<b>172.172,67</b>			<b>175.618,92</b>		

**Nota:** Para las proyecciones se debe utilizar el porcentaje de incremento con todos sus decimales.

**CUADRO # 33****COMERCIAL “EL ÉXITO”****CUADRO RESUMEN DEL PRONÓSTICO DE COMPRAS TOTALES****AÑO DEL 2015 AL 2019**

<b>MESES</b>	<b>AÑO BASE</b>	<b>PRONÓSTICO 2015</b>	<b>PRONÓSTICO 2016</b>	<b>PRONÓSTICO 2017</b>	<b>PRONÓSTICO 2018</b>	<b>PRONÓSTICO 2019</b>
Enero	12.594,84	12.087,44	12.329,38	12.576,17	12.827,90	13.084,66
Febrero	12.046,40	11.561,09	11.792,50	12.028,54	12.269,31	12.514,89
Marzo	11.249,49	10.796,29	11.012,39	11.232,81	11.457,65	11.686,99
Abril	12.646,59	12.137,10	12.380,04	12.627,84	12.880,60	13.138,43
Mayo	15.097,75	14.489,51	14.779,54	15.075,37	15.377,12	15.684,91
Junio	14.634,05	14.044,49	14.325,61	14.612,35	14.904,84	15.203,18
Julio	16.656,46	15.985,43	16.305,40	16.631,77	16.964,67	17.304,24
Agosto	14.520,06	13.935,10	14.214,02	14.498,53	14.788,74	15.084,76
Septiembre	14.358,87	13.780,40	14.056,23	14.337,58	14.624,57	14.917,30
Octubre	12.651,70	12.142,01	12.385,04	12.632,94	12.885,81	13.143,73
Noviembre	14.093,40	13.525,62	13.796,36	14.072,51	14.354,19	14.641,50
Diciembre	18.495,04	17.749,94	18.105,22	18.467,62	18.837,27	19.214,33
<b>TOTAL</b>	<b>169.044,65</b>	<b>162.234,42</b>	<b>165.481,73</b>	<b>168.794,04</b>	<b>172.172,67</b>	<b>175.618,92</b>

### c) PROGRAMA DE ENTRADAS DE EFECTIVO

Para la determinación de las entradas de efectivo se utilizó los datos obtenidos del comercial donde se manifiesta que las ventas se realizan de la siguiente manera según políticas del comercial: ventas al contado en un 50% del total de ventas, ventas a crédito 30% a 30 días y ventas a crédito 20% a 60 días plazo.

Por esta razón se parte de las ventas de noviembre y diciembre del 2014 con la cual se determinará el 30% y 20% de ventas a crédito que se sumaran al mes de enero 2015 y así determinar el valor de efectivo que se percibirá en este mes de igual manera se procede para los meses siguientes.

Para realizar la proyección de los ingresos se ha tomado los datos históricos del año 2014 y se determina el porcentaje proporcional que posee este tipo de ingresos en relación a las ventas del mismo año, aplicando la siguiente fórmula:

$$\% \text{ Proporcional en Relación a las Ventas} = \frac{\text{Cuenta de ingreso}}{\text{Total de ventas}}$$

Se realiza el cálculo para determinación del porcentaje proporcional que se utilizará para la proyección para los años del 2015 al 2019 de la siguiente manera:

**CUADRO # 34****DETERMINACIÓN DEL PORCENTAJE PROPORCIONAL CON RESPECTO A LAS VENTAS 2014**

<b>CUENTA</b>	<b>VALOR 2014</b>	<b>VENTAS 2014</b>	<b>% PROPORCIONAL</b>
Otros Ingresos	25,66	187.739,41	0,01367%

Con este porcentaje proporcional se ha elaborado la proyección de los ingresos, en base a las ventas pronosticadas para el año 2015. De la misma manera se procede para los años 2016 al 2019 con sus respectivas ventas.

**CUADRO # 35**

**COMERCIAL “EL ÉXITO”  
PORCENTAJE DE ENTRADAS DE EFECTIVO PROYECTADAS  
AÑO 2015**

<b>MESES</b>	<b>VENTAS PROYECT. 2015</b>	<b>OTROS INGRESOS</b>	
		<b>PORCENTAJE</b>	<b>VALOR</b>
Enero	13920,30	0,01367%	1,90
Febrero	14148,11	0,01367%	1,93
Marzo	13549,93	0,01367%	1,85
Abril	15485,07	0,01367%	2,12
Mayo	17041,22	0,01367%	2,33
Junio	15663,83	0,01367%	2,14
Julio	15488,46	0,01367%	2,12
Agosto	14906,67	0,01367%	2,04
Septiembre	18513,96	0,01367%	2,53
Octubre	14105,35	0,01367%	1,93
Noviembre	15327,43	0,01367%	2,09
Diciembre	23346,95	0,01367%	3,19
<b>TOTAL</b>	<b>191497,27</b>		<b>26,17</b>

**CUADRO # 36**

**COMERCIAL “EL ÉXITO”  
PROGRAMA DE ENTRADAS DE EFECTIVO PROYECTADAS  
AÑO 2015**

CUENTA	NOVIEMBRE 2014	DICIEMBRE 2014	MESES PROYECTADOS				
			ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO
VENTAS	15.026,65	22.888,80	13.920,30	14.148,11	13.549,93	15.485,07	17.041,22
Ventas al contado 50%			6.960,15	7.074,05	6.774,96	7.742,54	8.520,61
Ventas a crédito 30% 30 días			6.866,64	4.176,09	4.244,43	4.064,98	4.645,52
Ventas a crédito 20% 60 días			3.005,33	4.577,76	2.784,06	2.829,62	2.709,99
Otros ingresos			1,90	1,93	1,85	2,12	2,33
<b>TOTAL</b>			<b>16.834,02</b>	<b>15.829,84</b>	<b>13.805,31</b>	<b>14.639,25</b>	<b>15.878,45</b>

**CUADRO # 37**

**COMERCIAL “EL ÉXITO”  
PROGRAMA DE ENTRADAS DE EFECTIVO PROYECTADAS  
AÑO 2015**

CUENTA	MESES PROYECTADOS						
	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
VENTAS	15.663,83	15.488,46	14.906,67	18.513,96	14.105,35	15.327,43	23.346,95
Ventas al contado 50%	7.831,92	7.744,23	7.453,34	9.256,98	7.052,67	7.663,71	11.673,48
Ventas a crédito 30% 30 días	5.112,37	4.699,15	4.646,54	4.472,00	5.554,19	4.231,60	4.598,23
Ventas a crédito 20% 60 días	3.097,01	3.408,24	3.132,77	3.097,69	2.981,33	3.702,79	2.821,07
Otros ingresos	2,14	2,12	2,04	2,53	1,93	2,09	3,19
<b>TOTAL</b>	<b>16.043,44</b>	<b>15.853,74</b>	<b>15.234,68</b>	<b>16.829,20</b>	<b>15.590,12</b>	<b>15.600,21</b>	<b>19.095,96</b>

**CUADRO # 38****COMERCIAL “EL ÉXITO”****PORCENTAJE DE ENTRADAS DE EFECTIVO PROYECTADAS****AÑO 2016**

<b>MESES</b>	<b>VENTAS PROYECT. 2016</b>	<b>OTROS INGRESOS</b>	
		<b>PORCENTAJE</b>	<b>VALOR</b>
Enero	14198,93	0,01367%	1,94
Febrero	14431,30	0,01367%	1,97
Marzo	13821,15	0,01367%	1,89
Abril	15795,03	0,01367%	2,16
Mayo	17382,32	0,01367%	2,38
Junio	15977,36	0,01367%	2,18
Julio	15798,48	0,01367%	2,16
Agosto	15205,05	0,01367%	2,08
Septiembre	18884,54	0,01367%	2,58
Octubre	14387,68	0,01367%	1,97
Noviembre	15634,23	0,01367%	2,14
Diciembre	23814,27	0,01367%	3,25
<b>TOTAL</b>	<b>195330,34</b>		<b>26,70</b>

**CUADRO # 39**

**COMERCIAL “EL ÉXITO”  
PROGRAMA DE ENTRADAS DE EFECTIVO PROYECTADAS  
AÑO 2016**

CUENTA	NOVIEMBRE 2015	DICIEMBRE 2015	MESES PROYECTADOS				
			ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO
VENTAS	15.327,43	23.346,95	14.198,93	14.431,30	13.821,15	15.795,03	17.382,32
Ventas al contado 50%			7.099,46	7.215,65	6.910,57	7.897,51	8.691,16
Ventas a crédito 30% 30 días			7.004,09	4.259,68	4.329,39	4.146,34	4.738,51
Ventas a crédito 20% 60 días			3.065,49	4.669,39	2.839,79	2.886,26	2.764,23
Otros ingresos			1,94	1,97	1,89	2,16	2,38
<b>TOTAL</b>			<b>17.170,98</b>	<b>16.146,69</b>	<b>14.081,64</b>	<b>14.932,28</b>	<b>16.196,27</b>

**CUADRO # 40**

**COMERCIAL “EL ÉXITO”  
PROGRAMA DE ENTRADAS DE EFECTIVO PROYECTADAS  
AÑO 2016**

CUENTA	MESES PROYECTADOS						
	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
VENTAS	15.977,36	15.798,48	15.205,05	18.884,54	14.387,68	15.634,23	23.814,27
Ventas al contado 50%	7.988,68	7.899,24	7.602,52	9.442,27	7.193,84	7.817,11	11.907,14
Ventas a crédito 30% 30 días	5.214,70	4.793,21	4.739,54	4.561,51	5.665,36	4.316,31	4.690,27
Ventas a crédito 20% 60 días	3.159,01	3.476,46	3.195,47	3.159,70	3.041,01	3.776,91	2.877,54
Otros ingresos	2,18	2,16	2,08	2,58	1,97	2,14	3,25
<b>TOTAL</b>	<b>16.364,57</b>	<b>16.171,07</b>	<b>15.539,62</b>	<b>17.166,06</b>	<b>15.902,18</b>	<b>15.912,46</b>	<b>19.478,20</b>

**CUADRO # 41****COMERCIAL “EL ÉXITO”  
PORCENTAJE DE ENTRADAS DE EFECTIVO PROYECTADAS  
AÑO 2017**

<b>MESES</b>	<b>VENTAS PROYECT. 2017</b>	<b>OTROS INGRESOS</b>	
		<b>PORCENTAJE</b>	<b>VALOR</b>
Enero	14483,14	0,01367%	1,98
Febrero	14720,16	0,01367%	2,01
Marzo	14097,80	0,01367%	1,93
Abril	16111,19	0,01367%	2,20
Mayo	17730,25	0,01367%	2,42
Junio	16297,17	0,01367%	2,23
Julio	16114,71	0,01367%	2,20
Agosto	15509,40	0,01367%	2,12
Septiembre	19262,54	0,01367%	2,63
Octubre	14675,67	0,01367%	2,01
Noviembre	15947,17	0,01367%	2,18
Diciembre	24290,95	0,01367%	3,32
<b>TOTAL</b>	<b>199240,14</b>		<b>27,23</b>

**CUADRO # 42**

**COMERCIAL “EL ÉXITO”  
PROGRAMA DE ENTRADAS DE EFECTIVO PROYECTADAS  
AÑO 2017**

CUENTA	NOVIEMBRE 2016	DICIEMBRE 2016	MESES PROYECTADOS				
			ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO
VENTAS	15.634,23	23.814,27	14.483,14	14.720,16	14.097,80	16.111,19	17.730,25
Ventas al contado 50%			7.241,57	7.360,08	7.048,90	8.055,59	8.865,13
Ventas a crédito 30% 30 días			7.144,28	4.344,94	4.416,05	4.229,34	4.833,36
Ventas a crédito 20% 60 días			3.126,85	4.762,85	2.896,63	2.944,03	2.819,56
Otros ingresos			1,98	2,01	1,93	2,20	2,42
<b>TOTAL</b>			<b>17.514,68</b>	<b>16.469,89</b>	<b>14.363,50</b>	<b>15.231,17</b>	<b>16.520,46</b>

**CUADRO # 43**

**COMERCIAL “EL ÉXITO”  
PROGRAMA DE ENTRADAS DE EFECTIVO PROYECTADAS  
AÑO 2017**

CUENTA	MESES PROYECTADOS						
	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
VENTAS	16297,17	16114,71	15509,40	19262,54	14675,67	15947,17	24290,95
Ventas al contado 50%	8.148,59	8.057,35	7.754,70	9.631,27	7.337,84	7.973,58	12.145,47
Ventas a crédito 30% 30 días	5.319,08	4.889,15	4.834,41	4.652,82	5.778,76	4.402,70	4.784,15
Ventas a crédito 20% 60 días	3.222,24	3.546,05	3.259,43	3.222,94	3.101,88	3.852,51	2.935,13
Otros ingresos	2,23	2,20	2,12	2,63	2,01	2,18	3,32
<b>TOTAL</b>	<b>16.692,13</b>	<b>16.494,76</b>	<b>15.850,67</b>	<b>17.509,66</b>	<b>16.220,48</b>	<b>16.230,97</b>	<b>19.868,08</b>

**CUADRO # 44****COMERCIAL “EL ÉXITO”****PORCENTAJE DE ENTRADAS DE EFECTIVO PROYECTADAS****AÑO 2018**

<b>MESES</b>	<b>VENTAS PROYECT. 2018</b>	<b>OTROS INGRESOS</b>	
		<b>PORCENTAJE</b>	<b>VALOR</b>
Enero	14773,04	0,01367%	2,02
Febrero	15014,81	0,01367%	2,05
Marzo	14379,99	0,01367%	1,97
Abril	16433,68	0,01367%	2,25
Mayo	18085,15	0,01367%	2,47
Junio	16623,38	0,01367%	2,27
Julio	16437,27	0,01367%	2,25
Agosto	15819,84	0,01367%	2,16
Septiembre	19648,11	0,01367%	2,69
Octubre	14969,43	0,01367%	2,05
Noviembre	16266,38	0,01367%	2,22
Diciembre	24777,17	0,01367%	3,39
<b>TOTAL</b>	<b>203228,24</b>		<b>27,78</b>

**CUADRO # 45**

**COMERCIAL “EL ÉXITO”  
PROGRAMA DE ENTRADAS DE EFECTIVO PROYECTADAS  
AÑO 2018**

CUENTA	NOVIEMBRE 2017	DICIEMBRE 2017	MESES PROYECTADOS				
			ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO
VENTAS	15.947,17	24.290,95	14773,04	15014,81	14379,99	16433,68	18085,15
Ventas al contado 50%			7.386,52	7.507,40	7.189,99	8.216,84	9.042,58
Ventas a crédito 30% 30 días			7.287,28	4.431,91	4.504,44	4.314,00	4.930,10
Ventas a crédito 20% 60 días			3.189,43	4.858,19	2.954,61	3.002,96	2.876,00
Otros ingresos			2,02	2,05	1,97	2,25	2,47
<b>TOTAL</b>			<b>17.865,26</b>	<b>16.799,56</b>	<b>14.651,01</b>	<b>15.536,04</b>	<b>16.851,15</b>

**CUADRO # 46**

**COMERCIAL “EL ÉXITO”  
PROGRAMA DE ENTRADAS DE EFECTIVO PROYECTADAS  
AÑO 2018**

CUENTA	MESES PROYECTADOS						
	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
VENTAS	16.623,38	16.437,27	15.819,84	19.648,11	14.969,43	16.266,38	24.777,17
Ventas al contado 50%	8.311,69	8.218,63	7.909,92	9.824,06	7.484,71	8.133,19	12.388,58
Ventas a crédito 30% 30 días	5.425,55	4.987,02	4.931,18	4.745,95	5.894,43	4.490,83	4.879,91
Ventas a crédito 20% 60 días	3.286,74	3.617,03	3.324,68	3.287,45	3.163,97	3.929,62	2.993,89
Otros ingresos	2,27	2,25	2,16	2,69	2,05	2,22	3,39
<b>TOTAL</b>	<b>17.026,24</b>	<b>16.824,93</b>	<b>16.167,94</b>	<b>17.860,15</b>	<b>16.545,16</b>	<b>16.555,86</b>	<b>20.265,77</b>

**CUADRO # 47****COMERCIAL “EL ÉXITO”****PORCENTAJE DE ENTRADAS DE EFECTIVO PROYECTADAS****AÑO 2019**

<b>MESES</b>	<b>VENTAS PROYECT. 2019</b>	<b>OTROS INGRESOS</b>	
		<b>PORCENTAJE</b>	<b>VALOR</b>
Enero	15068,75	0,01367%	2,06
Febrero	15315,35	0,01367%	2,09
Marzo	14667,82	0,01367%	2,00
Abril	16762,62	0,01367%	2,29
Mayo	18447,15	0,01367%	2,52
Junio	16956,13	0,01367%	2,32
Julio	16766,29	0,01367%	2,29
Agosto	16136,50	0,01367%	2,21
Septiembre	20041,40	0,01367%	2,74
Octubre	15269,07	0,01367%	2,09
Noviembre	16591,97	0,01367%	2,27
Diciembre	25273,12	0,01367%	3,45
<b>TOTAL</b>	<b>207296,16</b>		<b>28,33</b>

**CUADRO # 48**

**COMERCIAL “EL ÉXITO”  
PROGRAMA DE ENTRADAS DE EFECTIVO PROYECTADAS  
AÑO 2019**

CUENTA	NOVIEMBRE 2018	DICIEMBRE 2018	MESES PROYECTADOS				
			ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO
VENTAS	16.266,38	24.777,17	15068,75	15315,35	14667,82	16762,62	18447,15
Ventas al contado 50%			7.534,37	7.657,68	7.333,91	8.381,31	9.223,58
Ventas a crédito 30% 30 días			7.433,15	4.520,62	4.594,61	4.400,35	5.028,79
Ventas a crédito 20% 60 días			3.253,28	4.955,43	3.013,75	3.063,07	2.933,56
Otros ingresos			2,06	2,09	2,00	2,29	2,52
<b>TOTAL</b>			<b>18.222,86</b>	<b>17.135,83</b>	<b>14.944,27</b>	<b>15.847,02</b>	<b>17.188,45</b>

**CUADRO # 49**

**COMERCIAL “EL ÉXITO”  
PROGRAMA DE ENTRADAS DE EFECTIVO PROYECTADAS  
AÑO 2019**

CUENTA	MESES PROYECTADOS						
	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
VENTAS	16956,13	16766,29	16136,50	20041,40	15269,07	16591,97	25273,12
Ventas al contado 50%	8.478,06	8.383,14	8.068,25	10.020,70	7.634,53	8.295,99	12.636,56
Ventas a crédito 30% 30 días	5.534,15	5.086,84	5.029,89	4.840,95	6.012,42	4.580,72	4.977,59
Ventas a crédito 20% 60 días	3.352,52	3.689,43	3.391,23	3.353,26	3.227,30	4.008,28	3.053,81
Otros ingresos	2,32	2,29	2,21	2,74	2,09	2,27	3,45
<b>TOTAL</b>	<b>17.367,05</b>	<b>17.161,70</b>	<b>16.491,57</b>	<b>18.217,65</b>	<b>16.876,34</b>	<b>16.887,25</b>	<b>20.671,42</b>

**CUADRO # 50**

**COMERCIAL “EL ÉXITO”**  
**PROGRAMA DE ENTRADAS DE EFECTIVO**  
**AÑO 2015 AL 2019**

RUBROS	INGRESOS AÑO 2015	INGRESOS AÑO 2016	INGRESOS AÑO 2017	INGRESOS AÑO 2018	INGRESOS AÑO 2019
<b>INGRESOS</b>					
Ventas	191.208,04	195.035,32	198.939,21	202.921,29	206.983,07
<b>INGRESOS VARIOS</b>					
Otros Ingresos	26,17	26,70	27,23	27,78	28,33
<b>TOTAL ENTRADAS</b>	<b>191.234,21</b>	<b>195.062,02</b>	<b>198.966,44</b>	<b>202.949,07</b>	<b>207.011,40</b>

**d) PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO**

Para la determinación de las salidas de efectivo se utilizó los datos obtenidos del comercial donde se manifiesta que las compras se realizan de la siguiente manera: compras al contado en un 50% del total de compras, compras a crédito 30% a 30 días y compras a crédito 20% a 60 días plazo.

Para determinar el resto de las salidas de efectivo, primero se debe calcular el porcentaje proporcional de cada una de los rubros de gastos del año base que en este caso es el 2014 con respecto a las ventas del mismo año.

Para lo cual se utilizará la siguiente fórmula:

$$\% \text{ Proporcional en Relación a las Ventas} = \frac{\text{Cuenta de gasto}}{\text{Total de ventas}}$$

Con los porcentajes proporcionales que se va a obtener al aplicar la fórmula anterior al año base 2014, mediante los cuales determinamos la representatividad de cada rubro en relación a las ventas del mismo año, se procede a programar los gastos de los años proyectados de acuerdo al pronóstico de ventas elaborado para el año 2015 al 2019 respectivamente.

En el siguiente cuadro se presenta los porcentajes obtenidos al aplicar al año base la fórmula anterior.

#### **CUADRO # 51**

#### **DETERMINACIÓN DEL PORCENTAJE PROPORCIONAL DE LOS GASTOS CON RESPECTO A LAS VENTAS 2014**

<b>CUENTA</b>	<b>VALOR 2014</b>	<b>VENTAS 2014</b>	<b>% PROPORCIONAL</b>
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>			
Honorarios Personas Naturales	1.335,00	187.739,41	0,71109%
Mantenimiento y Reparaciones	995,22	187.739,41	0,53011%
Repuestos	523,18	187.739,41	0,27867%
Combustibles	765,98	187.739,41	0,40800%
Lubricantes	145,59	187.739,41	0,07755%
Suministros de Oficina	5,45	187.739,41	0,00290%
Agua	266,87	187.739,41	0,14215%
Luz	310,09	187.739,41	0,16517%
Telefonía Fija	75,14	187.739,41	0,04002%
Telefonía Móvil	220,39	187.739,41	0,11739%
Intereses y Comisiones Bancarias	1.127,09	187.739,41	0,60035%
Transporte de Carga	459,46	187.739,41	0,24473%

**CUADRO # 52**

**DETERMINACIÓN DEL INCREMENTO DE LOS GASTOS DE PERSONAL**

DEL AÑO	AL AÑO	AÑO ANTERIOR	AÑO POSTERIOR	INCREMENTO	PORCENTAJE %
2011	2012	264,00	292,00	28,00	10,61%
2012	2013	292,00	318,00	26,00	8,90%
2013	2014	318,00	340,00	22,00	6,92%
<b>TOTAL</b>					<b>26,43%</b>
<b>PROMEDIO</b>					<b>8,81%</b>
CUENTA	CALCULO		VALOR	OBSERVACIONES	
Sueldos y Salarios	5.694,48+8,81% = 6.196,20/12		516,35	Valor Mensual	
Aportes a la Seguridad Social	691,88+8,81% = 752,88/12		62,74	Valor Mensual	
Beneficios Sociales e Indem.	87,21+8,81% = 94,92/12		7,91	Valor Mensual	
Seguridad y Guardianía	349,54 + 8,81%= 380,28/12		31,69	Valor Mensual	

**CUADRO # 53**

**COMERCIAL “EL ÉXITO”  
PORCENTAJE DE SALIDAS DE EFECTIVO PROYECTADAS  
AÑO 2015**

MESES	GASTO OPERACIONALES								
	SUELDOS Y SALARIOS		APORTES A LA SEGURIDAD		BENEFICIOS SOCIALES		HONORARIOS PERSONAS NATURALES		
	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.	VENTAS PROYECT. 2015	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.
Enero	8,81%	516,35	8,81%	62,74	8,81%	7,91	13.920,30	0,71109%	98,99
Febrero	8,81%	516,35	8,81%	62,74	8,81%	7,91	14.148,11	0,71109%	100,61
Marzo	8,81%	516,35	8,81%	62,74	8,81%	7,91	13.549,93	0,71109%	96,35
Abril	8,81%	516,35	8,81%	62,74	8,81%	7,91	15.485,07	0,71109%	110,11
Mayo	8,81%	516,35	8,81%	62,74	8,81%	7,91	17.041,22	0,71109%	121,18
Junio	8,81%	516,35	8,81%	62,74	8,81%	7,91	15.663,83	0,71109%	111,38
Julio	8,81%	516,35	8,81%	62,74	8,81%	7,91	15.488,46	0,71109%	110,14
Agosto	8,81%	516,35	8,81%	62,74	8,81%	7,91	14.906,67	0,71109%	106,00
Septiembre	8,81%	516,35	8,81%	62,74	8,81%	7,91	18.513,96	0,71109%	131,65
Octubre	8,81%	516,35	8,81%	62,74	8,81%	7,91	14.105,35	0,71109%	100,30
Noviembre	8,81%	516,35	8,81%	62,74	8,81%	7,91	15.327,43	0,71109%	108,99
Diciembre	8,81%	516,35	8,81%	62,74	8,81%	7,91	23.346,95	0,71109%	166,02
<b>TOTAL</b>		<b>6.196,20</b>		<b>752,88</b>		<b>94,92</b>	<b>191.497,27</b>		<b>1.361,72</b>

**CUADRO # 54**

**COMERCIAL “EL ÉXITO”**  
**PORCENTAJE DE SALIDAS DE EFECTIVO PROYECTADAS**  
**AÑO 2015**

MESES	GASTOS OPERACIONALES								
	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES			REPUESTOS			COMBUSTIBLES		
	VENTAS PROYECT. 2015	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.	VENTAS PROYECT. 2015	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.	VENTAS PROYECT. 2015	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.
Enero	13.920,30	0,53011%	73,79	13.920,30	0,27867%	38,79	13.920,30	0,40800%	56,80
Febrero	14.148,11	0,53011%	75,00	14.148,11	0,27867%	39,43	14.148,11	0,40800%	57,72
Marzo	13.549,93	0,53011%	71,83	13.549,93	0,27867%	37,76	13.549,93	0,40800%	55,28
Abril	15.485,07	0,53011%	82,09	15.485,07	0,27867%	43,15	15.485,07	0,40800%	63,18
Mayo	17.041,22	0,53011%	90,34	17.041,22	0,27867%	47,49	17.041,22	0,40800%	69,53
Junio	15663,83	0,53011%	83,04	15663,83	0,27867%	43,65	15663,83	0,40800%	63,91
Julio	15.488,46	0,53011%	82,11	15.488,46	0,27867%	43,16	15.488,46	0,40800%	63,19
Agosto	14.906,67	0,53011%	79,02	14.906,67	0,27867%	41,54	14.906,67	0,40800%	60,82
Septiembre	18.513,96	0,53011%	98,14	18.513,96	0,27867%	51,59	18.513,96	0,40800%	75,54
Octubre	14.105,35	0,53011%	74,77	14.105,35	0,27867%	39,31	14.105,35	0,40800%	57,55
Noviembre	15.327,43	0,53011%	81,25	15.327,43	0,27867%	42,71	15.327,43	0,40800%	62,54
Diciembre	23.346,95	0,53011%	123,76	23.346,95	0,27867%	65,06	23.346,95	0,40800%	95,26
<b>TOTAL</b>	<b>191.497,27</b>		<b>1015,14</b>	<b>191.497,27</b>		<b>533,65</b>	<b>191.497,27</b>		<b>781,31</b>

**CUADRO # 55**

**COMERCIAL “EL ÉXITO”  
PORCENTAJE DE SALIDAS DE EFECTIVO PROYECTADAS  
AÑO 2015**

MESES	GASTO OPERACIONALES								
	LUBRICANTES			SUMINISTROS DE OFICINA			AGUA		
	VENTAS PROYECT. 2015	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.	VENTAS PROYECT. 2015	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.	VENTAS PROYECT. 2015	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.
Enero	13.920,30	0,07755%	10,80	13.920,30	0,00290%	0,40	13.920,30	0,14215%	19,79
Febrero	14.148,11	0,07755%	10,97	14.148,11	0,00290%	0,41	14.148,11	0,14215%	20,11
Marzo	13.549,93	0,07755%	10,51	13.549,93	0,00290%	0,39	13.549,93	0,14215%	19,26
Abril	15.485,07	0,07755%	12,01	15.485,07	0,00290%	0,45	15.485,07	0,14215%	22,01
Mayo	17.041,22	0,07755%	13,22	17.041,22	0,00290%	0,49	17.041,22	0,14215%	24,22
Junio	15663,83	0,07755%	12,15	15663,83	0,00290%	0,45	15663,83	0,14215%	22,27
Julio	15.488,46	0,07755%	12,01	15.488,46	0,00290%	0,45	15.488,46	0,14215%	22,02
Agosto	14.906,67	0,07755%	11,56	14.906,67	0,00290%	0,43	14.906,67	0,14215%	21,19
Septiembre	18.513,96	0,07755%	14,36	18.513,96	0,00290%	0,54	18.513,96	0,14215%	26,32
Octubre	14.105,35	0,07755%	10,94	14.105,35	0,00290%	0,41	14.105,35	0,14215%	20,05
Noviembre	15.327,43	0,07755%	11,89	15.327,43	0,00290%	0,44	15.327,43	0,14215%	21,79
Diciembre	23.346,95	0,07755%	18,11	23.346,95	0,00290%	0,68	23.346,95	0,14215%	33,19
<b>TOTAL</b>	<b>191.497,27</b>		<b>148,50</b>	<b>191.497,27</b>		<b>5,56</b>	<b>191.497,27</b>		<b>272,21</b>

**CUADRO # 56**

**COMERCIAL “EL ÉXITO”  
PORCENTAJE DE SALIDAS DE EFECTIVO PROYECTADAS  
AÑO 2015**

MESES	GASTOS OPERACIONALES								
	LUZ			TELEFONÍA FIJA			TELEFONÍA MÓVIL		
	VENTAS PROYECT. 2015	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.	VENTAS PROYECT. 2015	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.	VENTAS PROYECT. 2015	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.
Enero	13.920,30	0,16517%	22,99	13.920,30	0,04002%	5,57	13.920,30	0,11739%	16,34
Febrero	14.148,11	0,16517%	23,37	14.148,11	0,04002%	5,66	14.148,11	0,11739%	16,61
Marzo	13.549,93	0,16517%	22,38	13.549,93	0,04002%	5,42	13.549,93	0,11739%	15,91
Abril	15.485,07	0,16517%	25,58	15.485,07	0,04002%	6,20	15.485,07	0,11739%	18,18
Mayo	17.041,22	0,16517%	28,15	17.041,22	0,04002%	6,82	17.041,22	0,11739%	20,00
Junio	15663,83	0,16517%	25,87	15663,83	0,04002%	6,27	15663,83	0,11739%	18,39
Julio	15.488,46	0,16517%	25,58	15.488,46	0,04002%	6,20	15.488,46	0,11739%	18,18
Agosto	14.906,67	0,16517%	24,62	14.906,67	0,04002%	5,97	14.906,67	0,11739%	17,50
Septiembre	18.513,96	0,16517%	30,58	18.513,96	0,04002%	7,41	18.513,96	0,11739%	21,73
Octubre	14.105,35	0,16517%	23,30	14.105,35	0,04002%	5,65	14.105,35	0,11739%	16,56
Noviembre	15.327,43	0,16517%	25,32	15.327,43	0,04002%	6,13	15.327,43	0,11739%	17,99
Diciembre	23.346,95	0,16517%	38,56	23.346,95	0,04002%	9,34	23.346,95	0,11739%	27,41
<b>TOTAL</b>	<b>191.497,27</b>		<b>316,30</b>	<b>191.497,27</b>		<b>76,64</b>	<b>191.497,27</b>		<b>224,80</b>

**CUADRO # 57**

**COMERCIAL “EL ÉXITO”**  
**PORCENTAJE DE SALIDAS DE EFECTIVO PROYECTADAS**  
**AÑO 2015**

MESES	GASTOS OPERACIONALES							
	INTERESES Y COMISIONES BANCARIAS			TRANSPORTE CARGA			SEGURIDAD Y GUARDIANÍA	
	VENTAS PROYECT. 2015	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.	VENTAS PROYECT. 2015	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.
Enero	13.920,30	0,60035%	83,57	13.920,30	0,24473%	34,07	8,81%	31,69
Febrero	14.148,11	0,60035%	84,94	14.148,11	0,24473%	34,63	8,81%	31,69
Marzo	13.549,93	0,60035%	81,35	13.549,93	0,24473%	33,16	8,81%	31,69
Abril	15.485,07	0,60035%	92,96	15.485,07	0,24473%	37,90	8,81%	31,69
Mayo	17.041,22	0,60035%	102,31	17.041,22	0,24473%	41,71	8,81%	31,69
Junio	15663,83	0,60035%	94,04	15663,83	0,24473%	38,33	8,81%	31,69
Julio	15.488,46	0,60035%	92,98	15.488,46	0,24473%	37,91	8,81%	31,69
Agosto	14.906,67	0,60035%	89,49	14.906,67	0,24473%	36,48	8,81%	31,69
Septiembre	18.513,96	0,60035%	111,15	18.513,96	0,24473%	45,31	8,81%	31,69
Octubre	14.105,35	0,60035%	84,68	14.105,35	0,24473%	34,52	8,81%	31,69
Noviembre	15.327,43	0,60035%	92,02	15.327,43	0,24473%	37,51	8,81%	31,69
Diciembre	23.346,95	0,60035%	140,16	23.346,95	0,24473%	57,14	8,81%	31,69
<b>TOTAL</b>	<b>191.497,27</b>		<b>1149,65</b>	<b>191.497,27</b>		<b>468,66</b>		<b>380,28</b>

**CUADRO # 58**

**COMERCIAL “EL ÉXITO”  
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO PROYECTADAS  
AÑO 2015**

CUENTA	NOVIEMBRE 2014	DICIEMBRE 2014	MESES PROYECTADOS				
			ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO
<b>COMPRAS</b>	14.093,40	18.495,04	12.087,44	11.561,09	10.796,29	12.137,10	14.489,51
Compras al contado 50%			6.043,72	5.780,55	5.398,14	6.068,55	7.244,76
Compras a crédito 30% 30 días			5.548,51	3.626,23	3.468,33	3.238,89	3.641,13
Compras a crédito 20% 60 días			2.818,68	3.699,01	2.417,49	2.312,22	2.159,26
<b>GASTO OPERACIONALES</b>							
Sueldos, Salarios y Demás Remun.			516,35	516,35	516,35	516,35	516,35
Aportes a la Seguridad Social			62,74	62,74	62,74	62,74	62,74
Beneficios Sociales e Indem.			7,91	7,91	7,91	7,91	7,91
Honorarios Personas Naturales			98,99	100,61	96,35	110,11	121,18
Mantenimiento y Reparaciones			73,79	75,00	71,83	82,09	90,34
Repuestos			38,79	39,43	37,76	43,15	47,49
Combustibles			56,80	57,72	55,28	63,18	69,53
Lubricantes			10,80	10,97	10,51	12,01	13,22
Suministros de Oficina			0,40	0,41	0,39	0,45	0,49
Agua			19,79	20,11	19,26	22,01	24,22
Luz			22,99	23,37	22,38	25,58	28,15
Telefonía Fija			5,57	5,66	5,42	6,20	6,82
Telefonía Móvil			16,34	16,61	15,91	18,18	20,00
Intereses y Comisiones Bancarias			83,57	84,94	81,35	92,96	102,31
Transporte de Carga			34,07	34,63	33,16	37,90	41,71
Servicio de Seguridad y Guardianía			31,69	31,69	31,69	31,69	31,69
<b>TOTALES</b>			<b>15.491,50</b>	<b>14.193,93</b>	<b>12.352,25</b>	<b>12.752,16</b>	<b>14.229,29</b>

**CUADRO # 59**

**COMERCIAL “EL ÉXITO”  
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO PROYECTADAS  
AÑO 2015**

CUENTA	MESES PROYECTADOS						
	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
<b>COMPRAS</b>	14.044,49	15.985,43	13.935,10	13.780,40	12.142,01	13.525,62	17.749,94
Compras al contado 50%	7.022,25	7.992,71	6.967,55	6.890,20	6.071,00	6.762,81	8.874,97
Compras a crédito 30% 30 días	4.346,85	4.213,35	4.795,63	4.180,53	4.134,12	3.642,60	4.057,69
Compras a crédito 20% 60 días	2.427,42	2.897,90	2.808,90	3.197,09	2.787,02	2.756,08	2.428,40
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>							
Sueldos, Salarios y Demás Remun.	516,35	516,35	516,35	516,35	516,35	516,35	516,35
Aportes a la Seguridad Social	62,74	62,74	62,74	62,74	62,74	62,74	62,74
Beneficios Sociales e Indemniz.	7,91	7,91	7,91	7,91	7,91	7,91	7,91
Honorarios Personas Naturales	111,38	110,14	106,00	131,65	100,30	108,99	166,02
Mantenimiento y Reparaciones	83,04	82,11	79,02	98,14	74,77	81,25	123,76
Repuestos	43,65	43,16	41,54	51,59	39,31	42,71	65,06
Combustibles	63,91	63,19	60,82	75,54	57,55	62,54	95,26
Lubricantes	12,15	12,01	11,56	14,36	10,94	11,89	18,11
Suministros de Oficina	0,45	0,45	0,43	0,54	0,41	0,44	0,68
Agua	22,27	22,02	21,19	26,32	20,05	21,79	33,19
Luz	25,87	25,58	24,62	30,58	23,30	25,32	38,56
Telefonía Fija	6,27	6,20	5,97	7,41	5,65	6,13	9,34
Telefonía Móvil	18,39	18,18	17,50	21,73	16,56	17,99	27,41
Intereses y Comisiones Bancarias	94,04	92,98	89,49	111,15	84,68	92,02	140,16
Transporte de Carga	38,33	37,91	36,48	45,31	34,52	37,51	57,14
Servicio de Seguridad y Guardianía	31,69	31,69	31,69	31,69	31,69	31,69	31,69
<b>TOTALES</b>	<b>14.934,96</b>	<b>16.236,58</b>	<b>15.685,39</b>	<b>15.500,82</b>	<b>14.078,87</b>	<b>14.288,77</b>	<b>16.754,43</b>

**CUADRO # 60**

**COMERCIAL “EL ÉXITO”  
PORCENTAJE DE SALIDAS DE EFECTIVO PROYECTADAS  
AÑO 2016**

MESES	GASTO OPERACIONALES								
	SUELDOS Y SALARIOS		APORTES A LA SEGURIDAD		BENEFICIOS SOCIALES		HONORARIOS PERSONAS NATURALES		
	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.	VENTAS PROYECT. 2016	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.
Enero	8,81%	561,84	8,81%	68,27	8,81%	8,61	14.198,93	0,71109%	100,97
Febrero	8,81%	561,84	8,81%	68,27	8,81%	8,61	14.431,30	0,71109%	102,62
Marzo	8,81%	561,84	8,81%	68,27	8,81%	8,61	13.821,15	0,71109%	98,28
Abril	8,81%	561,84	8,81%	68,27	8,81%	8,61	15.795,03	0,71109%	112,32
Mayo	8,81%	561,84	8,81%	68,27	8,81%	8,61	17.382,32	0,71109%	123,60
Junio	8,81%	561,84	8,81%	68,27	8,81%	8,61	15.977,36	0,71109%	113,61
Julio	8,81%	561,84	8,81%	68,27	8,81%	8,61	15.798,48	0,71109%	112,34
Agosto	8,81%	561,84	8,81%	68,27	8,81%	8,61	15.205,05	0,71109%	108,12
Septiembre	8,81%	561,84	8,81%	68,27	8,81%	8,61	18.884,54	0,71109%	134,29
Octubre	8,81%	561,84	8,81%	68,27	8,81%	8,61	14.387,68	0,71109%	102,31
Noviembre	8,81%	561,84	8,81%	68,27	8,81%	8,61	15.634,23	0,71109%	111,17
Diciembre	8,81%	561,84	8,81%	68,27	8,81%	8,61	23.814,27	0,71109%	169,34
<b>TOTAL</b>		<b>6.742,08</b>		<b>819,24</b>		<b>103,32</b>	<b>195.330,34</b>		<b>1.388,98</b>

**CUADRO # 61**

**COMERCIAL “EL ÉXITO”  
PORCENTAJE DE SALIDAS DE EFECTIVO PROYECTADAS  
AÑO 2016**

MESES	GASTOS OPERACIONALES								
	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES			REPUESTOS			COMBUSTIBLES		
	VENTAS PROYECT. 2016	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.	VENTAS PROYECT. 2016	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.	VENTAS PROYECT. 2016	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.
Enero	14.198,93	0,53011%	75,27	14.198,93	0,27867%	39,57	14.198,93	0,40800%	57,93
Febrero	14.431,30	0,53011%	76,50	14.431,30	0,27867%	40,22	14.431,30	0,40800%	58,88
Marzo	13.821,15	0,53011%	73,27	13.821,15	0,27867%	38,52	13.821,15	0,40800%	56,39
Abril	15.795,03	0,53011%	83,73	15.795,03	0,27867%	44,02	15.795,03	0,40800%	64,44
Mayo	17.382,32	0,53011%	92,14	17.382,32	0,27867%	48,44	17.382,32	0,40800%	70,92
Junio	15.977,36	0,53011%	84,70	15.977,36	0,27867%	44,52	15.977,36	0,40800%	65,19
Julio	15.798,48	0,53011%	83,75	15.798,48	0,27867%	44,03	15.798,48	0,40800%	64,46
Agosto	15.205,05	0,53011%	80,60	15.205,05	0,27867%	42,37	15.205,05	0,40800%	62,04
Septiembre	18.884,54	0,53011%	100,11	18.884,54	0,27867%	52,63	18.884,54	0,40800%	77,05
Octubre	14.387,68	0,53011%	76,27	14.387,68	0,27867%	40,09	14.387,68	0,40800%	58,70
Noviembre	15.634,23	0,53011%	82,88	15.634,23	0,27867%	43,57	15.634,23	0,40800%	63,79
Diciembre	23.814,27	0,53011%	126,24	23.814,27	0,27867%	66,36	23.814,27	0,40800%	97,16
<b>TOTAL</b>	<b>195.330,34</b>		<b>1.035,46</b>	<b>195.330,34</b>		<b>544,33</b>	<b>195.330,34</b>		<b>796,95</b>

**CUADRO # 62**

**COMERCIAL “EL ÉXITO”  
PORCENTAJE DE SALIDAS DE EFECTIVO PROYECTADAS  
AÑO 2016**

MESES	GASTO OPERACIONALES								
	LUBRICANTES			SUMINISTROS DE OFICINA			AGUA		
	VENTAS PROYECT. 2016	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.	VENTAS PROYECT. 2016	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.	VENTAS PROYECT. 2016	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.
Enero	14.198,93	0,07755%	11,01	14.198,93	0,00290%	0,41	14.198,93	0,14215%	20,18
Febrero	14.431,30	0,07755%	11,19	14.431,30	0,00290%	0,42	14.431,30	0,14215%	20,51
Marzo	13.821,15	0,07755%	10,72	13.821,15	0,00290%	0,40	13.821,15	0,14215%	19,65
Abril	15.795,03	0,07755%	12,25	15.795,03	0,00290%	0,46	15.795,03	0,14215%	22,45
Mayo	17.382,32	0,07755%	13,48	17.382,32	0,00290%	0,50	17.382,32	0,14215%	24,71
Junio	15.977,36	0,07755%	12,39	15.977,36	0,00290%	0,46	15.977,36	0,14215%	22,71
Julio	15.798,48	0,07755%	12,25	15.798,48	0,00290%	0,46	15.798,48	0,14215%	22,46
Agosto	15.205,05	0,07755%	11,79	15.205,05	0,00290%	0,44	15.205,05	0,14215%	21,61
Septiembre	18.884,54	0,07755%	14,64	18.884,54	0,00290%	0,55	18.884,54	0,14215%	26,84
Octubre	14.387,68	0,07755%	11,16	14.387,68	0,00290%	0,42	14.387,68	0,14215%	20,45
Noviembre	15.634,23	0,07755%	12,12	15.634,23	0,00290%	0,45	15.634,23	0,14215%	22,22
Diciembre	23.814,27	0,07755%	18,47	23.814,27	0,00290%	0,69	23.814,27	0,14215%	33,85
<b>TOTAL</b>	<b>195.330,34</b>		<b>151,48</b>	<b>195.330,34</b>		<b>5,67</b>	<b>195.330,34</b>		<b>277,66</b>

**CUADRO # 63**

**COMERCIAL “EL ÉXITO”  
PORCENTAJE DE SALIDAS DE EFECTIVO PROYECTADAS  
AÑO 2016**

MESES	GASTOS OPERACIONALES								
	LUZ			TELEFONÍA FIJA			TELEFONÍA MÓVIL		
	VENTAS PROYECT. 2016	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.	VENTAS PROYECT. 2016	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.	VENTAS PROYECT. 2016	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.
Enero	14.198,93	0,16517%	23,45	14.198,93	0,04002%	5,68	14.198,93	0,11739%	16,67
Febrero	14.431,30	0,16517%	23,84	14.431,30	0,04002%	5,78	14.431,30	0,11739%	16,94
Marzo	13.821,15	0,16517%	22,83	13.821,15	0,04002%	5,53	13.821,15	0,11739%	16,22
Abril	15.795,03	0,16517%	26,09	15.795,03	0,04002%	6,32	15.795,03	0,11739%	18,54
Mayo	17.382,32	0,16517%	28,71	17.382,32	0,04002%	6,96	17.382,32	0,11739%	20,41
Junio	15.977,36	0,16517%	26,39	15.977,36	0,04002%	6,39	15.977,36	0,11739%	18,76
Julio	15.798,48	0,16517%	26,09	15.798,48	0,04002%	6,32	15.798,48	0,11739%	18,55
Agosto	15.205,05	0,16517%	25,11	15.205,05	0,04002%	6,09	15.205,05	0,11739%	17,85
Septiembre	18.884,54	0,16517%	31,19	18.884,54	0,04002%	7,56	18.884,54	0,11739%	22,17
Octubre	14.387,68	0,16517%	23,76	14.387,68	0,04002%	5,76	14.387,68	0,11739%	16,89
Noviembre	15.634,23	0,16517%	25,82	15.634,23	0,04002%	6,26	15.634,23	0,11739%	18,35
Diciembre	23.814,27	0,16517%	39,33	23.814,27	0,04002%	9,53	23.814,27	0,11739%	27,96
<b>TOTAL</b>	<b>195.330,34</b>		<b>322,63</b>	<b>195.330,34</b>		<b>78,18</b>	<b>195.330,34</b>		<b>229,30</b>

**CUADRO # 64**

**COMERCIAL “EL ÉXITO”**  
**PORCENTAJE DE SALIDAS DE EFECTIVO PROYECTADAS**  
**AÑO 2016**

MESES	GASTOS OPERACIONALES							
	INTERESES Y COMISIONES BANCARIAS			TRANSPORTE CARGA			SEGURIDAD Y GUARDIANÍA	
	VENTAS PROYECT. 2016	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.	VENTAS PROYECT. 2016	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.
Enero	14.198,93	0,60035%	85,24	14.198,93	0,24473%	34,75	8,81%	34,48
Febrero	14.431,30	0,60035%	86,64	14.431,30	0,24473%	35,32	8,81%	34,48
Marzo	13.821,15	0,60035%	82,98	13.821,15	0,24473%	33,82	8,81%	34,48
Abril	15.795,03	0,60035%	94,83	15.795,03	0,24473%	38,66	8,81%	34,48
Mayo	17.382,32	0,60035%	104,35	17.382,32	0,24473%	42,54	8,81%	34,48
Junio	15.977,36	0,60035%	95,92	15.977,36	0,24473%	39,10	8,81%	34,48
Julio	15.798,48	0,60035%	94,85	15.798,48	0,24473%	38,66	8,81%	34,48
Agosto	15.205,05	0,60035%	91,28	15.205,05	0,24473%	37,21	8,81%	34,48
Septiembre	18.884,54	0,60035%	113,37	18.884,54	0,24473%	46,22	8,81%	34,48
Octubre	14.387,68	0,60035%	86,38	14.387,68	0,24473%	35,21	8,81%	34,48
Noviembre	15.634,23	0,60035%	93,86	15.634,23	0,24473%	38,26	8,81%	34,48
Diciembre	23.814,27	0,60035%	142,97	23.814,27	0,24473%	58,28	8,81%	34,48
<b>TOTAL</b>	<b>195.330,34</b>		<b>1172,66</b>	<b>195.330,34</b>		<b>478,04</b>		<b>413,76</b>

**CUADRO # 65**

**COMERCIAL “EL ÉXITO”  
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO PROYECTADAS  
AÑO 2016**

CUENTA	NOVIEMBRE 2015	DICIEMBRE 2015	MESES PROYECTADOS				
			ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO
<b>COMPRAS</b>	13.525,62	17.749,94	12.329,38	11.792,50	11.012,39	12.380,04	14.779,54
Compras al contado 50%			6.164,69	5.896,25	5.506,19	6.190,02	7.389,77
Compras a crédito 30% 30 días			5.324,98	3.698,81	3.537,75	3.303,72	3.714,01
Compras a crédito 20% 60 días			2.705,12	3.549,99	2.465,88	2.358,50	2.202,48
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>							
Sueldos, Salarios y Demás Remun.			561,84	561,84	561,84	561,84	561,84
Aportes a la Seguridad Social			68,27	68,27	68,27	68,27	68,27
Beneficios Sociales e Indemniz.			8,61	8,61	8,61	8,61	8,61
Honorarios Personas Naturales			100,97	102,62	98,28	112,32	123,60
Mantenimiento y Reparaciones			75,27	76,50	73,27	83,73	92,14
Repuestos			39,57	40,22	38,52	44,02	48,44
Combustibles			57,93	58,88	56,39	64,44	70,92
Lubricantes			11,01	11,19	10,72	12,25	13,48
Suministros de Oficina			0,41	0,42	0,40	0,46	0,50
Agua			20,18	20,51	19,65	22,45	24,71
Luz			23,45	23,84	22,83	26,09	28,71
Telefonía Fija			5,68	5,78	5,53	6,32	6,96
Telefonía Móvil			16,67	16,94	16,22	18,54	20,41
Intereses y Comisiones Bancarias			85,24	86,64	82,98	94,83	104,35
Transporte de Carga			34,75	35,32	33,82	38,66	42,54
Servicio de Seguridad y Guardianía			34,48	34,48	34,48	34,48	34,48
<b>TOTALES</b>			<b>15.339,14</b>	<b>14.297,10</b>	<b>12.641,62</b>	<b>13.049,54</b>	<b>14.556,23</b>

**CUADRO # 66**

**COMERCIAL “EL ÉXITO”  
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO PROYECTADAS  
AÑO 2016**

CUENTA	MESES PROYECTADOS						
	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
<b>COMPRAS</b>	14.325,61	16.305,40	14.214,02	14.056,23	12.385,04	13.796,36	18.105,22
Compras al contado 50%	7.162,81	8.152,70	7.107,01	7.028,12	6.192,52	6.898,18	9.052,61
Compras a crédito 30% 30 días	4.433,86	4.297,68	4.891,62	4.264,21	4.216,87	3.715,51	4.138,91
Compras a crédito 20% 60 días	2.476,01	2.955,91	2.865,12	3.261,08	2.842,80	2.811,25	2.477,01
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>							
Sueldos, Salarios y Demás Remun.	561,84	561,84	561,84	561,84	561,84	561,84	561,84
Aportes a la Seguridad Social	68,27	68,27	68,27	68,27	68,27	68,27	68,27
Beneficios Sociales e Indemniz.	8,61	8,61	8,61	8,61	8,61	8,61	8,61
Honorarios Personas Naturales	113,61	112,34	108,12	134,29	102,31	111,17	169,34
Mantenimiento y Reparaciones	84,70	83,75	80,60	100,11	76,27	82,88	126,24
Repuestos	44,52	44,03	42,37	52,63	40,09	43,57	66,36
Combustibles	65,19	64,46	62,04	77,05	58,70	63,79	97,16
Lubricantes	12,39	12,25	11,79	14,64	11,16	12,12	18,47
Suministros de Oficina	0,46	0,46	0,44	0,55	0,42	0,45	0,69
Agua	22,71	22,46	21,61	26,84	20,45	22,22	33,85
Luz	26,39	26,09	25,11	31,19	23,76	25,82	39,33
Telefonía Fija	6,39	6,32	6,09	7,56	5,76	6,26	9,53
Telefonía Móvil	18,76	18,55	17,85	22,17	16,89	18,35	27,96
Intereses y Comisiones Bancarias	95,92	94,85	91,28	113,37	86,38	93,86	142,97
Transporte de Carga	39,10	38,66	37,21	46,22	35,21	38,26	58,28
Servicio de Seguridad y Guardianía	34,48	34,48	34,48	34,48	34,48	34,48	34,48
<b>TOTALES</b>	<b>15.276,03</b>	<b>16.603,70</b>	<b>16.041,48</b>	<b>15.853,22</b>	<b>14.402,80</b>	<b>14.616,90</b>	<b>17.131,92</b>

**CUADRO # 67**

**COMERCIAL “EL ÉXITO”  
PORCENTAJE DE SALIDAS DE EFECTIVO PROYECTADAS  
AÑO 2017**

MESES	GASTO OPERACIONALES								
	SUELDOS Y SALARIOS		APORTES A LA SEGURIDAD		BENEFICIOS SOCIALES		HONORARIOS PERSONAS NATURALES		
	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.	VENTAS PROYECT. 2017	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.
Enero	8,81%	611,34	8,81%	74,28	8,81%	9,36	14.483,14	0,71109%	102,99
Febrero	8,81%	611,34	8,81%	74,28	8,81%	9,36	14.720,16	0,71109%	104,67
Marzo	8,81%	611,34	8,81%	74,28	8,81%	9,36	14.097,80	0,71109%	100,25
Abril	8,81%	611,34	8,81%	74,28	8,81%	9,36	16.111,19	0,71109%	114,57
Mayo	8,81%	611,34	8,81%	74,28	8,81%	9,36	17.730,25	0,71109%	126,08
Junio	8,81%	611,34	8,81%	74,28	8,81%	9,36	16.297,17	0,71109%	115,89
Julio	8,81%	611,34	8,81%	74,28	8,81%	9,36	16.114,71	0,71109%	114,59
Agosto	8,81%	611,34	8,81%	74,28	8,81%	9,36	15.509,40	0,71109%	110,29
Septiembre	8,81%	611,34	8,81%	74,28	8,81%	9,36	19.262,54	0,71109%	136,97
Octubre	8,81%	611,34	8,81%	74,28	8,81%	9,36	14.675,67	0,71109%	104,36
Noviembre	8,81%	611,34	8,81%	74,28	8,81%	9,36	15.947,17	0,71109%	113,40
Diciembre	8,81%	611,34	8,81%	74,28	8,81%	9,36	24.290,95	0,71109%	172,73
<b>TOTAL</b>		<b>7.336,08</b>		<b>891,36</b>		<b>112,32</b>	<b>199.240,14</b>		<b>1.416,78</b>

**CUADRO # 68**

**COMERCIAL “EL ÉXITO”  
PORCENTAJE DE SALIDAS DE EFECTIVO PROYECTADAS  
AÑO 2017**

MESES	GASTOS OPERACIONALES								
	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES			REPUESTOS			COMBUSTIBLES		
	VENTAS PROYECT. 2017	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.	VENTAS PROYECT. 2017	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.	VENTAS PROYECT. 2017	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.
Enero	14.483,14	0,53011%	76,78	14.483,14	0,27867%	40,36	14.483,14	0,40800%	59,09
Febrero	14.720,16	0,53011%	78,03	14.720,16	0,27867%	41,02	14.720,16	0,40800%	60,06
Marzo	14.097,80	0,53011%	74,73	14.097,80	0,27867%	39,29	14.097,80	0,40800%	57,52
Abril	16.111,19	0,53011%	85,41	16.111,19	0,27867%	44,90	16.111,19	0,40800%	65,73
Mayo	17.730,25	0,53011%	93,99	17.730,25	0,27867%	49,41	17.730,25	0,40800%	72,34
Junio	16.297,17	0,53011%	86,39	16.297,17	0,27867%	45,42	16.297,17	0,40800%	66,49
Julio	16.114,71	0,53011%	85,43	16.114,71	0,27867%	44,91	16.114,71	0,40800%	65,75
Agosto	15.509,40	0,53011%	82,22	15.509,40	0,27867%	43,22	15.509,40	0,40800%	63,28
Septiembre	19.262,54	0,53011%	102,11	19.262,54	0,27867%	53,68	19.262,54	0,40800%	78,59
Octubre	14.675,67	0,53011%	77,80	14.675,67	0,27867%	40,90	14.675,67	0,40800%	59,88
Noviembre	15.947,17	0,53011%	84,54	15.947,17	0,27867%	44,44	15.947,17	0,40800%	65,06
Diciembre	24.290,95	0,53011%	128,77	24.290,95	0,27867%	67,69	24.290,95	0,40800%	99,11
<b>TOTAL</b>	<b>199.240,14</b>		<b>1056,19</b>	<b>199.240,14</b>		<b>555,23</b>	<b>199.240,14</b>		<b>812,90</b>

**CUADRO # 69**

**COMERCIAL “EL ÉXITO”  
PORCENTAJE DE SALIDAS DE EFECTIVO PROYECTADAS  
AÑO 2017**

MESES	GASTO OPERACIONALES								
	LUBRICANTES			SUMINISTROS DE OFICINA			AGUA		
	VENTAS PROYECT. 2017	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.	VENTAS PROYECT. 2017	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.	VENTAS PROYECT. 2017	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.
Enero	14.483,14	0,07755%	11,23	14.483,14	0,00290%	0,42	14.483,14	0,14215%	20,59
Febrero	14.720,16	0,07755%	11,42	14.720,16	0,00290%	0,43	14.720,16	0,14215%	20,92
Marzo	14.097,80	0,07755%	10,93	14.097,80	0,00290%	0,41	14.097,80	0,14215%	20,04
Abril	16.111,19	0,07755%	12,49	16.111,19	0,00290%	0,47	16.111,19	0,14215%	22,90
Mayo	17.730,25	0,07755%	13,75	17.730,25	0,00290%	0,51	17.730,25	0,14215%	25,20
Junio	16.297,17	0,07755%	12,64	16.297,17	0,00290%	0,47	16.297,17	0,14215%	23,17
Julio	16.114,71	0,07755%	12,50	16.114,71	0,00290%	0,47	16.114,71	0,14215%	22,91
Agosto	15.509,40	0,07755%	12,03	15.509,40	0,00290%	0,45	15.509,40	0,14215%	22,05
Septiembre	19.262,54	0,07755%	14,94	19.262,54	0,00290%	0,56	19.262,54	0,14215%	27,38
Octubre	14.675,67	0,07755%	11,38	14.675,67	0,00290%	0,43	14.675,67	0,14215%	20,86
Noviembre	15.947,17	0,07755%	12,37	15.947,17	0,00290%	0,46	15.947,17	0,14215%	22,67
Diciembre	24.290,95	0,07755%	18,84	24.290,95	0,00290%	0,71	24.290,95	0,14215%	34,53
<b>TOTAL</b>	<b>199.240,14</b>		<b>154,51</b>	<b>199.240,14</b>		<b>5,78</b>	<b>199.240,14</b>		<b>283,22</b>

**CUADRO # 70**

**COMERCIAL “EL ÉXITO”  
PORCENTAJE DE SALIDAS DE EFECTIVO PROYECTADAS  
AÑO 2017**

MESES	GASTOS OPERACIONALES								
	LUZ			TELEFONÍA FIJA			TELEFONÍA MÓVIL		
	VENTAS PROYECT. 2017	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.	VENTAS PROYECT. 2017	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.	VENTAS PROYECT. 2017	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.
Enero	14.483,14	0,16517%	23,92	14.483,14	0,04002%	5,80	14.483,14	0,11739%	17,00
Febrero	14.720,16	0,16517%	24,31	14.720,16	0,04002%	5,89	14.720,16	0,11739%	17,28
Marzo	14.097,80	0,16517%	23,29	14.097,80	0,04002%	5,64	14.097,80	0,11739%	16,55
Abril	16.111,19	0,16517%	26,61	16.111,19	0,04002%	6,45	16.111,19	0,11739%	18,91
Mayo	17.730,25	0,16517%	29,29	17.730,25	0,04002%	7,10	17.730,25	0,11739%	20,81
Junio	16.297,17	0,16517%	26,92	16.297,17	0,04002%	6,52	16.297,17	0,11739%	19,13
Julio	16.114,71	0,16517%	26,62	16.114,71	0,04002%	6,45	16.114,71	0,11739%	18,92
Agosto	15.509,40	0,16517%	25,62	15.509,40	0,04002%	6,21	15.509,40	0,11739%	18,21
Septiembre	19.262,54	0,16517%	31,82	19.262,54	0,04002%	7,71	19.262,54	0,11739%	22,61
Octubre	14.675,67	0,16517%	24,24	14.675,67	0,04002%	5,87	14.675,67	0,11739%	17,23
Noviembre	15.947,17	0,16517%	26,34	15.947,17	0,04002%	6,38	15.947,17	0,11739%	18,72
Diciembre	24.290,95	0,16517%	40,12	24.290,95	0,04002%	9,72	24.290,95	0,11739%	28,52
<b>TOTAL</b>	<b>199.240,14</b>		<b>329,09</b>	<b>199.240,14</b>		<b>79,74</b>	<b>199.240,14</b>		<b>233,89</b>

**CUADRO # 71**

**COMERCIAL “EL ÉXITO”**  
**PORCENTAJE DE SALIDAS DE EFECTIVO PROYECTADAS**  
**AÑO 2017**

MESES	GASTOS OPERACIONALES							
	INTERESES Y COMISIONES BANCARIAS			TRANSPORTE CARGA			SEGURIDAD Y GUARDIANÍA	
	VENTAS PROYECT. 2017	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.	VENTAS PROYECT. 2017	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.
Enero	14.483,14	0,60035%	86,95	14.483,14	0,24473%	35,44	8,81%	37,52
Febrero	14.720,16	0,60035%	88,37	14.720,16	0,24473%	36,03	8,81%	37,52
Marzo	14.097,80	0,60035%	84,64	14.097,80	0,24473%	34,50	8,81%	37,52
Abril	16.111,19	0,60035%	96,72	16.111,19	0,24473%	39,43	8,81%	37,52
Mayo	17.730,25	0,60035%	106,44	17.730,25	0,24473%	43,39	8,81%	37,52
Junio	16.297,17	0,60035%	97,84	16.297,17	0,24473%	39,88	8,81%	37,52
Julio	16.114,71	0,60035%	96,74	16.114,71	0,24473%	39,44	8,81%	37,52
Agosto	15.509,40	0,60035%	93,11	15.509,40	0,24473%	37,96	8,81%	37,52
Septiembre	19.262,54	0,60035%	115,64	19.262,54	0,24473%	47,14	8,81%	37,52
Octubre	14.675,67	0,60035%	88,11	14.675,67	0,24473%	35,92	8,81%	37,52
Noviembre	15.947,17	0,60035%	95,74	15.947,17	0,24473%	39,03	8,81%	37,52
Diciembre	24.290,95	0,60035%	145,83	24.290,95	0,24473%	59,45	8,81%	37,52
<b>TOTAL</b>	<b>199.240,14</b>		<b>1196,13</b>	<b>199.240,14</b>		<b>487,61</b>		<b>450,24</b>

**CUADRO # 72**

**COMERCIAL “EL ÉXITO”  
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO PROYECTADAS  
AÑO 2017**

CUENTA	NOVIEMBRE 2016	DICIEMBRE 2016	MESES PROYECTADOS				
			ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO
<b>COMPRAS</b>	13.796,36	18.105,22	12576,17	12028,54	11232,81	12627,84	15075,37
Compras al contado 50%			6.288,08	6.014,27	5.616,41	6.313,92	7.537,68
Compras a crédito 30% 30 días			5.431,57	3.772,85	3.608,56	3.369,84	3.788,35
Compras a crédito 20% 60 días			2.759,27	3.621,04	2.515,23	2.405,71	2.246,56
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>							
Sueldos, Salarios y Demás Remun.			611,34	611,34	611,34	611,34	611,34
Aportes a la Seguridad Social			74,28	74,28	74,28	74,28	74,28
Beneficios Sociales e Indemniz.			9,36	9,36	9,36	9,36	9,36
Honorarios Personas Naturales			102,99	104,67	100,25	114,57	126,08
Mantenimiento y Reparaciones			76,78	78,03	74,73	85,41	93,99
Repuestos			40,36	41,02	39,29	44,90	49,41
Combustibles			59,09	60,06	57,52	65,73	72,34
Lubricantes			11,23	11,42	10,93	12,49	13,75
Suministros de Oficina			0,42	0,43	0,41	0,47	0,51
Agua			20,59	20,92	20,04	22,90	25,20
Luz			23,92	24,31	23,29	26,61	29,29
Telefonía Fija			5,80	5,89	5,64	6,45	7,10
Telefonía Móvil			17,00	17,28	16,55	18,91	20,81
Intereses y Comisiones Bancarias			86,95	88,37	84,64	96,72	106,44
Transporte de Carga			35,44	36,03	34,50	39,43	43,39
Servicio de Seguridad y Guardianía			37,52	37,52	37,52	37,52	37,52
<b>TOTALES</b>			<b>15.691,99</b>	<b>14.629,10</b>	<b>12.940,49</b>	<b>13.356,56</b>	<b>14.893,41</b>

**CUADRO # 73**

**COMERCIAL “EL ÉXITO”  
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO PROYECTADAS  
AÑO 2017**

CUENTA	MESES PROYECTADOS						
	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
<b>COMPRAS</b>	14612,35	16631,77	14498,53	14337,58	12632,94	14072,51	18467,62
Compras al contado 50%	7.306,18	8.315,88	7.249,27	7.168,79	6.316,47	7.036,25	9.233,81
Compras a crédito 30% 30 días	4.522,61	4.383,71	4.989,53	4.349,56	4.301,27	3.789,88	4.221,75
Compras a crédito 20% 60 días	2.525,57	3.015,07	2.922,47	3.326,35	2.899,71	2.867,52	2.526,59
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>							
Sueldos, Salarios y Demás Remun.	611,34	611,34	611,34	611,34	611,34	611,34	611,34
Aportes a la Seguridad Social	74,28	74,28	74,28	74,28	74,28	74,28	74,28
Beneficios Sociales e Indemniz.	9,36	9,36	9,36	9,36	9,36	9,36	9,36
Honorarios Personas Naturales	115,89	114,59	110,29	136,97	104,36	113,40	172,73
Mantenimiento y Reparaciones	86,39	85,43	82,22	102,11	77,80	84,54	128,77
Repuestos	45,42	44,91	43,22	53,68	40,90	44,44	67,69
Combustibles	66,49	65,75	63,28	78,59	59,88	65,06	99,11
Lubricantes	12,64	12,50	12,03	14,94	11,38	12,37	18,84
Suministros de Oficina	0,47	0,47	0,45	0,56	0,43	0,46	0,71
Agua	23,17	22,91	22,05	27,38	20,86	22,67	34,53
Luz	26,92	26,62	25,62	31,82	24,24	26,34	40,12
Telefonía Fija	6,52	6,45	6,21	7,71	5,87	6,38	9,72
Telefonía Móvil	19,13	18,92	18,21	22,61	17,23	18,72	28,52
Intereses y Comisiones Bancarias	97,84	96,74	93,11	115,64	88,11	95,74	145,83
Transporte de Carga	39,88	39,44	37,96	47,14	35,92	39,03	59,45
Servicio de Seguridad y Guardianía	37,52	37,52	37,52	37,52	37,52	37,52	37,52
<b>TOTALES</b>	<b>15.627,62</b>	<b>16.981,87</b>	<b>16.408,39</b>	<b>16.216,36</b>	<b>14.736,91</b>	<b>14.955,30</b>	<b>17.520,66</b>

**CUADRO # 74**

**COMERCIAL “EL ÉXITO”  
PORCENTAJE DE SALIDAS DE EFECTIVO PROYECTADAS  
AÑO 2018**

MESES	GASTO OPERACIONALES								
	SUELDOS Y SALARIOS		APORTES A LA SEGURIDAD		BENEFICIOS SOCIALES		HONORARIOS PERSONAS NATURALES		
	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.	VENTAS PROYECT. 2018	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.
Enero	8,81%	665,20	8,81%	80,82	8,81%	10,18	14.773,04	0,71109%	105,05
Febrero	8,81%	665,20	8,81%	80,82	8,81%	10,18	15.014,81	0,71109%	106,77
Marzo	8,81%	665,20	8,81%	80,82	8,81%	10,18	14.379,99	0,71109%	102,25
Abril	8,81%	665,20	8,81%	80,82	8,81%	10,18	16.433,68	0,71109%	116,86
Mayo	8,81%	665,20	8,81%	80,82	8,81%	10,18	18.085,15	0,71109%	128,60
Junio	8,81%	665,20	8,81%	80,82	8,81%	10,18	16.623,38	0,71109%	118,21
Julio	8,81%	665,20	8,81%	80,82	8,81%	10,18	16.437,27	0,71109%	116,88
Agosto	8,81%	665,20	8,81%	80,82	8,81%	10,18	15.819,84	0,71109%	112,49
Septiembre	8,81%	665,20	8,81%	80,82	8,81%	10,18	19.648,11	0,71109%	139,72
Octubre	8,81%	665,20	8,81%	80,82	8,81%	10,18	14.969,43	0,71109%	106,45
Noviembre	8,81%	665,20	8,81%	80,82	8,81%	10,18	16.266,38	0,71109%	115,67
Diciembre	8,81%	665,20	8,81%	80,82	8,81%	10,18	24.777,17	0,71109%	176,19
<b>TOTAL</b>		<b>7.982,40</b>		<b>969,84</b>		<b>122,16</b>	<b>203.228,24</b>		<b>1.445,14</b>

**CUADRO # 75**

**COMERCIAL “EL ÉXITO”**  
**PORCENTAJE DE SALIDAS DE EFECTIVO PROYECTADAS**  
**AÑO 2018**

MESES	GASTOS OPERACIONALES								
	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES			REPUESTOS			COMBUSTIBLES		
	VENTAS PROYECT. 2018	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.	VENTAS PROYECT. 2018	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.	VENTAS PROYECT. 2018	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.
Enero	14.773,04	0,53011%	78,31	14.773,04	0,27867%	41,17	14.773,04	0,40800%	60,27
Febrero	15.014,81	0,53011%	79,59	15.014,81	0,27867%	41,84	15.014,81	0,40800%	61,26
Marzo	14.379,99	0,53011%	76,23	14.379,99	0,27867%	40,07	14.379,99	0,40800%	58,67
Abril	16.433,68	0,53011%	87,12	16.433,68	0,27867%	45,80	16.433,68	0,40800%	67,05
Mayo	18.085,15	0,53011%	95,87	18.085,15	0,27867%	50,40	18.085,15	0,40800%	73,79
Junio	16.623,38	0,53011%	88,12	16.623,38	0,27867%	46,32	16.623,38	0,40800%	67,82
Julio	16.437,27	0,53011%	87,14	16.437,27	0,27867%	45,81	16.437,27	0,40800%	67,06
Agosto	15.819,84	0,53011%	83,86	15.819,84	0,27867%	44,09	15.819,84	0,40800%	64,55
Septiembre	19.648,11	0,53011%	104,16	19.648,11	0,27867%	54,75	19.648,11	0,40800%	80,16
Octubre	14.969,43	0,53011%	79,35	14.969,43	0,27867%	41,72	14.969,43	0,40800%	61,08
Noviembre	16.266,38	0,53011%	86,23	16.266,38	0,27867%	45,33	16.266,38	0,40800%	66,37
Diciembre	24.777,17	0,53011%	131,35	24.777,17	0,27867%	69,05	24.777,17	0,40800%	101,09
<b>TOTAL</b>	<b>203.228,24</b>		<b>1.077,33</b>	<b>203.228,24</b>		<b>566,34</b>	<b>203.228,24</b>		<b>829,17</b>

**CUADRO # 76**

**COMERCIAL “EL ÉXITO”  
PORCENTAJE DE SALIDAS DE EFECTIVO PROYECTADAS  
AÑO 2018**

MESES	GASTO OPERACIONALES								
	LUBRICANTES			SUMINISTROS DE OFICINA			AGUA		
	VENTAS PROYECT. 2018	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.	VENTAS PROYECT. 2018	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.	VENTAS PROYECT. 2018	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.
Enero	14.773,04	0,07755%	11,46	14.773,04	0,00290%	0,43	14.773,04	0,14215%	21,00
Febrero	15.014,81	0,07755%	11,64	15.014,81	0,00290%	0,44	15.014,81	0,14215%	21,34
Marzo	14.379,99	0,07755%	11,15	14.379,99	0,00290%	0,42	14.379,99	0,14215%	20,44
Abril	16.433,68	0,07755%	12,74	16.433,68	0,00290%	0,48	16.433,68	0,14215%	23,36
Mayo	18.085,15	0,07755%	14,02	18.085,15	0,00290%	0,53	18.085,15	0,14215%	25,71
Junio	16.623,38	0,07755%	12,89	16.623,38	0,00290%	0,48	16.623,38	0,14215%	23,63
Julio	16.437,27	0,07755%	12,75	16.437,27	0,00290%	0,48	16.437,27	0,14215%	23,37
Agosto	15.819,84	0,07755%	12,27	15.819,84	0,00290%	0,46	15.819,84	0,14215%	22,49
Septiembre	19.648,11	0,07755%	15,24	19.648,11	0,00290%	0,57	19.648,11	0,14215%	27,93
Octubre	14.969,43	0,07755%	11,61	14.969,43	0,00290%	0,43	14.969,43	0,14215%	21,28
Noviembre	16.266,38	0,07755%	12,61	16.266,38	0,00290%	0,47	16.266,38	0,14215%	23,12
Diciembre	24.777,17	0,07755%	19,21	24.777,17	0,00290%	0,72	24.777,17	0,14215%	35,22
<b>TOTAL</b>	<b>203.228,24</b>		<b>157,60</b>	<b>203.228,24</b>		<b>5,90</b>	<b>203.228,24</b>		<b>288,89</b>

**CUADRO # 77**

**COMERCIAL “EL ÉXITO”  
PORCENTAJE DE SALIDAS DE EFECTIVO PROYECTADAS  
AÑO 2018**

MESES	GASTOS OPERACIONALES								
	LUZ			TELEFONÍA FIJA			TELEFONÍA MÓVIL		
	VENTAS PROYECT. 2018	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.	VENTAS PROYECT. 2018	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.	VENTAS PROYECT. 2018	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.
Enero	14.773,04	0,16517%	24,40	14.773,04	0,04002%	5,91	14.773,04	0,11739%	17,34
Febrero	15.014,81	0,16517%	24,80	15.014,81	0,04002%	6,01	15.014,81	0,11739%	17,63
Marzo	14.379,99	0,16517%	23,75	14.379,99	0,04002%	5,76	14.379,99	0,11739%	16,88
Abril	16.433,68	0,16517%	27,14	16.433,68	0,04002%	6,58	16.433,68	0,11739%	19,29
Mayo	18.085,15	0,16517%	29,87	18.085,15	0,04002%	7,24	18.085,15	0,11739%	21,23
Junio	16.623,38	0,16517%	27,46	16.623,38	0,04002%	6,65	16.623,38	0,11739%	19,51
Julio	16.437,27	0,16517%	27,15	16.437,27	0,04002%	6,58	16.437,27	0,11739%	19,30
Agosto	15.819,84	0,16517%	26,13	15.819,84	0,04002%	6,33	15.819,84	0,11739%	18,57
Septiembre	19.648,11	0,16517%	32,45	19.648,11	0,04002%	7,86	19.648,11	0,11739%	23,07
Octubre	14.969,43	0,16517%	24,73	14.969,43	0,04002%	5,99	14.969,43	0,11739%	17,57
Noviembre	16.266,38	0,16517%	26,87	16.266,38	0,04002%	6,51	16.266,38	0,11739%	19,10
Diciembre	24.777,17	0,16517%	40,92	24.777,17	0,04002%	9,92	24.777,17	0,11739%	29,09
<b>TOTAL</b>	<b>203.228,24</b>		<b>335,67</b>	<b>203.228,24</b>		<b>81,34</b>	<b>203.228,24</b>		<b>238,57</b>

**CUADRO # 78**

**COMERCIAL “EL ÉXITO”  
PORCENTAJE DE SALIDAS DE EFECTIVO PROYECTADAS  
AÑO 2018**

MESES	GASTOS OPERACIONALES							
	INTERESES Y COMISIONES BANCARIAS			TRANSPORTE CARGA			SEGURIDAD Y GUARDIANÍA	
	VENTAS PROYECT. 2018	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.	VENTAS PROYECT. 2018	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.
Enero	14.773,04	0,60035%	88,69	14.773,04	0,24473%	36,15	8,81%	40,83
Febrero	15.014,81	0,60035%	90,14	15.014,81	0,24473%	36,75	8,81%	40,83
Marzo	14.379,99	0,60035%	86,33	14.379,99	0,24473%	35,19	8,81%	40,83
Abril	16.433,68	0,60035%	98,66	16.433,68	0,24473%	40,22	8,81%	40,83
Mayo	18.085,15	0,60035%	108,57	18.085,15	0,24473%	44,26	8,81%	40,83
Junio	16.623,38	0,60035%	99,80	16.623,38	0,24473%	40,68	8,81%	40,83
Julio	16.437,27	0,60035%	98,68	16.437,27	0,24473%	40,23	8,81%	40,83
Agosto	15.819,84	0,60035%	94,97	15.819,84	0,24473%	38,72	8,81%	40,83
Septiembre	19.648,11	0,60035%	117,96	19.648,11	0,24473%	48,09	8,81%	40,83
Octubre	14.969,43	0,60035%	89,87	14.969,43	0,24473%	36,64	8,81%	40,83
Noviembre	16.266,38	0,60035%	97,65	16.266,38	0,24473%	39,81	8,81%	40,83
Diciembre	24.777,17	0,60035%	148,75	24.777,17	0,24473%	60,64	8,81%	40,83
<b>TOTAL</b>	<b>203.228,24</b>		<b>1220,08</b>	<b>203.228,24</b>		<b>497,37</b>		<b>489,96</b>

**CUADRO # 79**

**COMERCIAL “EL ÉXITO”  
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO PROYECTADAS  
AÑO 2018**

CUENTA	NOVIEMBRE 2017	DICIEMBRE 2017	MESES PROYECTADOS				
			ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO
<b>COMPRAS</b>	14.072,51	18.467,62	12.827,90	12.269,31	11.457,65	12.880,60	15.377,12
Compras al contado 50%			6.413,95	6.134,65	5.728,83	6.440,30	7.688,56
Compras a crédito 30% 30 días			5.540,29	3.848,37	3.680,79	3.437,30	3.864,18
Compras a crédito 20% 60 días			2.814,50	3.693,52	2.565,58	2.453,86	2.291,53
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>							
Sueldos, Salarios y Demás Remun.			665,20	665,20	665,20	665,20	665,20
Aportes a la Seguridad Social			80,82	80,82	80,82	80,82	80,82
Beneficios Sociales e Indemniz.			10,18	10,18	10,18	10,18	10,18
Honorarios Personas Naturales			105,05	106,77	102,25	116,86	128,60
Mantenimiento y Reparaciones			78,31	79,59	76,23	87,12	95,87
Repuestos			41,17	41,84	40,07	45,80	50,40
Combustibles			60,27	61,26	58,67	67,05	73,79
Lubricantes			11,46	11,64	11,15	12,74	14,02
Suministros de Oficina			0,43	0,44	0,42	0,48	0,53
Agua			21,00	21,34	20,44	23,36	25,71
Luz			24,40	24,80	23,75	27,14	29,87
Telefonía Fija			5,91	6,01	5,76	6,58	7,24
Telefonía Móvil			17,34	17,63	16,88	19,29	21,23
Intereses y Comisiones Bancarias			88,69	90,14	86,33	98,66	108,57
Transporte de Carga			36,15	36,75	35,19	40,22	44,26
Servicio de Seguridad y Guardianía			40,83	40,83	40,83	40,83	40,83
<b>TOTALES</b>			<b>16.055,96</b>	<b>14.971,79</b>	<b>13.249,38</b>	<b>13.673,78</b>	<b>15.241,39</b>

**CUADRO # 80**

**COMERCIAL “EL ÉXITO”  
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO PROYECTADAS  
AÑO 2018**

CUENTA	MESES PROYECTADOS						
	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
<b>COMPRAS</b>	14.904,84	16.964,67	14.788,74	14.624,57	12.885,81	14.354,19	18.837,27
Compras al contado 50%	7.452,42	8.482,34	7.394,37	7.312,28	6.442,90	7.177,09	9.418,64
Compras a crédito 30% 30 días	4.613,14	4.471,45	5.089,40	4.436,62	4.387,37	3.865,74	4.306,26
Compras a crédito 20% 60 días	2.576,12	3.075,42	2.980,97	3.392,93	2.957,75	2.924,91	2.577,16
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>							
Sueldos, Salarios y Demás Remun.	665,20	665,20	665,20	665,20	665,20	665,20	665,20
Aportes a la Seguridad Social	80,82	80,82	80,82	80,82	80,82	80,82	80,82
Beneficios Sociales e Indemniz.	10,18	10,18	10,18	10,18	10,18	10,18	10,18
Honorarios Personas Naturales	118,21	116,88	112,49	139,72	106,45	115,67	176,19
Mantenimiento y Reparaciones	88,12	87,14	83,86	104,16	79,35	86,23	131,35
Repuestos	46,32	45,81	44,09	54,75	41,72	45,33	69,05
Combustibles	67,82	67,06	64,55	80,16	61,08	66,37	101,09
Lubricantes	12,89	12,75	12,27	15,24	11,61	12,61	19,21
Suministros de Oficina	0,48	0,48	0,46	0,57	0,43	0,47	0,72
Agua	23,63	23,37	22,49	27,93	21,28	23,12	35,22
Luz	27,46	27,15	26,13	32,45	24,73	26,87	40,92
Telefonía Fija	6,65	6,58	6,33	7,86	5,99	6,51	9,92
Telefonía Móvil	19,51	19,30	18,57	23,07	17,57	19,10	29,09
Intereses y Comisiones Bancarias	99,80	98,68	94,97	117,96	89,87	97,65	148,75
Transporte de Carga	40,68	40,23	38,72	48,09	36,64	39,81	60,64
Servicio de Seguridad y Guardianía	40,83	40,83	40,83	40,83	40,83	40,83	40,83
<b>TOTALES</b>	<b>15.990,29</b>	<b>17.371,65</b>	<b>16.786,69</b>	<b>16.590,82</b>	<b>15.081,76</b>	<b>15.304,52</b>	<b>17.921,23</b>

**CUADRO # 81**

**COMERCIAL “EL ÉXITO”**  
**PORCENTAJE DE SALIDAS DE EFECTIVO PROYECTADAS**  
**AÑO 2019**

MESES	GASTO OPERACIONALES								
	SUELDOS Y SALARIOS		APORTES A LA SEGURIDAD		BENEFICIOS SOCIALES		HONORARIOS PERSONAS NATURALES		
	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.	VENTAS PROYECT. 2019	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.
Enero	8,81%	723,80	8,81%	87,94	8,81%	11,08	15.068,75	0,71109%	107,15
Febrero	8,81%	723,80	8,81%	87,94	8,81%	11,08	15.315,35	0,71109%	108,91
Marzo	8,81%	723,80	8,81%	87,94	8,81%	11,08	14.667,82	0,71109%	104,30
Abril	8,81%	723,80	8,81%	87,94	8,81%	11,08	16.762,62	0,71109%	119,20
Mayo	8,81%	723,80	8,81%	87,94	8,81%	11,08	18.447,15	0,71109%	131,18
Junio	8,81%	723,80	8,81%	87,94	8,81%	11,08	16.956,13	0,71109%	120,57
Julio	8,81%	723,80	8,81%	87,94	8,81%	11,08	16.766,29	0,71109%	119,22
Agosto	8,81%	723,80	8,81%	87,94	8,81%	11,08	16.136,50	0,71109%	114,75
Septiembre	8,81%	723,80	8,81%	87,94	8,81%	11,08	20.041,40	0,71109%	142,51
Octubre	8,81%	723,80	8,81%	87,94	8,81%	11,08	15.269,07	0,71109%	108,58
Noviembre	8,81%	723,80	8,81%	87,94	8,81%	11,08	16.591,97	0,71109%	117,98
Diciembre	8,81%	723,80	8,81%	87,94	8,81%	11,08	25.273,12	0,71109%	179,72
<b>TOTAL</b>		<b>8.685,60</b>		<b>1.055,28</b>		<b>132,96</b>	<b>207.296,16</b>		<b>1.474,07</b>

**CUADRO # 82**

**COMERCIAL “EL ÉXITO”**  
**PORCENTAJE DE SALIDAS DE EFECTIVO PROYECTADAS**  
**AÑO 2019**

MESES	GASTOS OPERACIONALES								
	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES			REPUESTOS			COMBUSTIBLES		
	VENTAS PROYECT. 2019	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.	VENTAS PROYECT. 2019	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.	VENTAS PROYECT. 2019	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.
Enero	15.068,75	0,53011%	79,88	15.068,75	0,27867%	41,99	15.068,75	0,40800%	61,48
Febrero	15.315,35	0,53011%	81,19	15.315,35	0,27867%	42,68	15.315,35	0,40800%	62,49
Marzo	14.667,82	0,53011%	77,76	14.667,82	0,27867%	40,88	14.667,82	0,40800%	59,84
Abril	16.762,62	0,53011%	88,86	16.762,62	0,27867%	46,71	16.762,62	0,40800%	68,39
Mayo	18.447,15	0,53011%	97,79	18.447,15	0,27867%	51,41	18.447,15	0,40800%	75,26
Junio	16.956,13	0,53011%	89,89	16.956,13	0,27867%	47,25	16.956,13	0,40800%	69,18
Julio	16.766,29	0,53011%	88,88	16.766,29	0,27867%	46,72	16.766,29	0,40800%	68,41
Agosto	16.136,50	0,53011%	85,54	16.136,50	0,27867%	44,97	16.136,50	0,40800%	65,84
Septiembre	20.041,40	0,53011%	106,24	20.041,40	0,27867%	55,85	20.041,40	0,40800%	81,77
Octubre	15.269,07	0,53011%	80,94	15.269,07	0,27867%	42,55	15.269,07	0,40800%	62,30
Noviembre	16.591,97	0,53011%	87,96	16.591,97	0,27867%	46,24	16.591,97	0,40800%	67,70
Diciembre	25.273,12	0,53011%	133,97	25.273,12	0,27867%	70,43	25.273,12	0,40800%	103,11
<b>TOTAL</b>	<b>207.296,16</b>		<b>1.098,89</b>	<b>207.296,16</b>		<b>577,68</b>	<b>207.296,16</b>		<b>845,77</b>

**CUADRO # 83**

**COMERCIAL “EL ÉXITO”  
PORCENTAJE DE SALIDAS DE EFECTIVO PROYECTADAS  
AÑO 2019**

MESES	GASTO OPERACIONALES								
	LUBRICANTES			SUMINISTROS DE OFICINA			AGUA		
	VENTAS PROYECT. 2019	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.	VENTAS PROYECT. 2019	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.	VENTAS PROYECT. 2019	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.
Enero	15.068,75	0,07755%	11,69	15.068,75	0,00290%	0,44	15.068,75	0,14215%	21,42
Febrero	15.315,35	0,07755%	11,88	15.315,35	0,00290%	0,44	15.315,35	0,14215%	21,77
Marzo	14.667,82	0,07755%	11,37	14.667,82	0,00290%	0,43	14.667,82	0,14215%	20,85
Abril	16.762,62	0,07755%	13,00	16.762,62	0,00290%	0,49	16.762,62	0,14215%	23,83
Mayo	18.447,15	0,07755%	14,31	18.447,15	0,00290%	0,54	18.447,15	0,14215%	26,22
Junio	16.956,13	0,07755%	13,15	16.956,13	0,00290%	0,49	16.956,13	0,14215%	24,10
Julio	16.766,29	0,07755%	13,00	16.766,29	0,00290%	0,49	16.766,29	0,14215%	23,83
Agosto	16.136,50	0,07755%	12,51	16.136,50	0,00290%	0,47	16.136,50	0,14215%	22,94
Septiembre	20.041,40	0,07755%	15,54	20.041,40	0,00290%	0,58	20.041,40	0,14215%	28,49
Octubre	15.269,07	0,07755%	11,84	15.269,07	0,00290%	0,44	15.269,07	0,14215%	21,70
Noviembre	16.591,97	0,07755%	12,87	16.591,97	0,00290%	0,48	16.591,97	0,14215%	23,59
Diciembre	25.273,12	0,07755%	19,60	25.273,12	0,00290%	0,73	25.273,12	0,14215%	35,93
<b>TOTAL</b>	<b>207.296,16</b>		<b>160,76</b>	<b>207.296,16</b>		<b>6,02</b>	<b>207.296,16</b>		<b>294,67</b>

**CUADRO # 84**

**COMERCIAL “EL ÉXITO”  
PORCENTAJE DE SALIDAS DE EFECTIVO PROYECTADAS  
AÑO 2019**

MESES	GASTOS OPERACIONALES								
	LUZ			TELEFONÍA FIJA			TELEFONÍA MÓVIL		
	VENTAS PROYECT. 2019	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.	VENTAS PROYECT. 2019	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.	VENTAS PROYECT. 2019	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.
Enero	15.068,75	0,16517%	24,89	15.068,75	0,04002%	6,03	15.068,75	0,11739%	17,69
Febrero	15.315,35	0,16517%	25,30	15.315,35	0,04002%	6,13	15.315,35	0,11739%	17,98
Marzo	14.667,82	0,16517%	24,23	14.667,82	0,04002%	5,87	14.667,82	0,11739%	17,22
Abril	16.762,62	0,16517%	27,69	16.762,62	0,04002%	6,71	16.762,62	0,11739%	19,68
Mayo	18.447,15	0,16517%	30,47	18.447,15	0,04002%	7,38	18.447,15	0,11739%	21,66
Junio	16.956,13	0,16517%	28,01	16.956,13	0,04002%	6,79	16.956,13	0,11739%	19,91
Julio	16.766,29	0,16517%	27,69	16.766,29	0,04002%	6,71	16.766,29	0,11739%	19,68
Agosto	16.136,50	0,16517%	26,65	16.136,50	0,04002%	6,46	16.136,50	0,11739%	18,94
Septiembre	20.041,40	0,16517%	33,10	20.041,40	0,04002%	8,02	20.041,40	0,11739%	23,53
Octubre	15.269,07	0,16517%	25,22	15.269,07	0,04002%	6,11	15.269,07	0,11739%	17,92
Noviembre	16.591,97	0,16517%	27,41	16.591,97	0,04002%	6,64	16.591,97	0,11739%	19,48
Diciembre	25.273,12	0,16517%	41,74	25.273,12	0,04002%	10,12	25.273,12	0,11739%	29,67
<b>TOTAL</b>	<b>207.296,16</b>		<b>342,39</b>	<b>207.296,16</b>		<b>82,97</b>	<b>207.296,16</b>		<b>243,35</b>

**CUADRO # 85**

**COMERCIAL “EL ÉXITO”**  
**PORCENTAJE DE SALIDAS DE EFECTIVO PROYECTADAS**  
**AÑO 2019**

MESES	GASTOS OPERACIONALES							
	INTERESES Y COMISIONES BANCARIAS			TRANSPORTE CARGA			SEGURIDAD Y GUARDIANÍA	
	VENTAS PROYECT. 2019	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.	VENTAS PROYECT. 2019	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.	PORCENTAJE	GASTO PROYECT.
Enero	15.068,75	0,60035%	90,46	15.068,75	0,24473%	36,88	8,81%	44,43
Febrero	15.315,35	0,60035%	91,95	15.315,35	0,24473%	37,48	8,81%	44,43
Marzo	14.667,82	0,60035%	88,06	14.667,82	0,24473%	35,90	8,81%	44,43
Abril	16.762,62	0,60035%	100,63	16.762,62	0,24473%	41,02	8,81%	44,43
Mayo	18.447,15	0,60035%	110,75	18.447,15	0,24473%	45,15	8,81%	44,43
Junio	16.956,13	0,60035%	101,80	16.956,13	0,24473%	41,50	8,81%	44,43
Julio	16.766,29	0,60035%	100,66	16.766,29	0,24473%	41,03	8,81%	44,43
Agosto	16.136,50	0,60035%	96,88	16.136,50	0,24473%	39,49	8,81%	44,43
Septiembre	20.041,40	0,60035%	120,32	20.041,40	0,24473%	49,05	8,81%	44,43
Octubre	15.269,07	0,60035%	91,67	15.269,07	0,24473%	37,37	8,81%	44,43
Noviembre	16.591,97	0,60035%	99,61	16.591,97	0,24473%	40,61	8,81%	44,43
Diciembre	25.273,12	0,60035%	151,73	25.273,12	0,24473%	61,85	8,81%	44,43
<b>TOTAL</b>	<b>207296,16</b>		<b>1244,50</b>	<b>207296,16</b>		<b>507,32</b>		<b>533,16</b>

**CUADRO # 86**

**COMERCIAL “EL ÉXITO”  
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO PROYECTADAS  
AÑO 2019**

CUENTA	NOVIEMBRE 2018	DICIEMBRE 2018	MESES PROYECTADOS				
			ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO
<b>COMPRAS</b>	14.354,19	18.837,27	13.084,66	12.514,89	11.686,99	13.138,43	15.684,91
Compras al contado 50%			6.542,33	6.257,45	5.843,50	6.569,21	7.842,46
Compras a crédito 30% 30 días			5.651,18	3.925,40	3.754,47	3.506,10	3.941,53
Compras a crédito 20% 60 días			2.870,84	3.767,45	2.616,93	2.502,98	2.337,40
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>							
Sueldos, Salarios y Demás Remun.			723,80	723,80	723,80	723,80	723,80
Aportes a la Seguridad Social			87,94	87,94	87,94	87,94	87,94
Beneficios Sociales e Indemniz.			11,08	11,08	11,08	11,08	11,08
Honorarios Personas Naturales			107,15	108,91	104,30	119,20	131,18
Mantenimiento y Reparaciones			79,88	81,19	77,76	88,86	97,79
Repuestos			41,99	42,68	40,88	46,71	51,41
Combustibles			61,48	62,49	59,84	68,39	75,26
Lubricantes			11,69	11,88	11,37	13,00	14,31
Suministros de Oficina			0,44	0,44	0,43	0,49	0,54
Agua			21,42	21,77	20,85	23,83	26,22
Luz			24,89	25,30	24,23	27,69	30,47
Telefonía Fija			6,03	6,13	5,87	6,71	7,38
Telefonía Móvil			17,69	17,98	17,22	19,68	21,66
Intereses y Comisiones Bancarias			90,46	91,95	88,06	100,63	110,75
Transporte de Carga			36,88	37,48	35,90	41,02	45,15
Servicio de Seguridad y Guardianía			44,43	44,43	44,43	44,43	44,43
<b>TOTALES</b>			<b>16.431,60</b>	<b>15.325,74</b>	<b>13.568,85</b>	<b>14.001,75</b>	<b>15.600,73</b>

**CUADRO # 87**

**COMERCIAL “EL ÉXITO”  
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO PROYECTADAS  
AÑO 2019**

CUENTA	MESES PROYECTADOS						
	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
<b>COMPRAS</b>	15.203,18	17.304,24	15.084,76	14.917,30	13.143,73	14.641,50	19.214,33
Compras al contado 50%	7.601,59	8.652,12	7.542,38	7.458,65	6.571,87	7.320,75	9.607,16
Compras a crédito 30% 30 días	4.705,47	4.560,95	5.191,27	4.525,43	4.475,19	3.943,12	4.392,45
Compras a crédito 20% 60 días	2.627,69	3.136,98	3.040,64	3.460,85	3.016,95	2.983,46	2.628,75
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>							
Sueldos, Salarios y Demás Remun.	723,80	723,80	723,80	723,80	723,80	723,80	723,80
Aportes a la Seguridad Social	87,94	87,94	87,94	87,94	87,94	87,94	87,94
Beneficios Sociales e Indemniz.	11,08	11,08	11,08	11,08	11,08	11,08	11,08
Honorarios Personas Naturales	120,57	119,22	114,75	142,51	108,58	117,98	179,72
Mantenimiento y Reparaciones	89,89	88,88	85,54	106,24	80,94	87,96	133,97
Repuestos	47,25	46,72	44,97	55,85	42,55	46,24	70,43
Combustibles	69,18	68,41	65,84	81,77	62,30	67,70	103,11
Lubricantes	13,15	13,00	12,51	15,54	11,84	12,87	19,60
Suministros de Oficina	0,49	0,49	0,47	0,58	0,44	0,48	0,73
Agua	24,10	23,83	22,94	28,49	21,70	23,59	35,93
Luz	28,01	27,69	26,65	33,10	25,22	27,41	41,74
Telefonía Fija	6,79	6,71	6,46	8,02	6,11	6,64	10,12
Telefonía Móvil	19,91	19,68	18,94	23,53	17,92	19,48	29,67
Intereses y Comisiones Bancarias	101,80	100,66	96,88	120,32	91,67	99,61	151,73
Transporte de Carga	41,50	41,03	39,49	49,05	37,37	40,61	61,85
Servicio de Seguridad y Guardianía	44,43	44,43	44,43	44,43	44,43	44,43	44,43
<b>TOTALES</b>	<b>16.364,63</b>	<b>17.773,64</b>	<b>17.176,97</b>	<b>16.977,18</b>	<b>15.437,91</b>	<b>15.665,13</b>	<b>18.334,21</b>

**CUADRO # 88****COMERCIAL "EL ÉXITO"  
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO  
AÑO 2015 AL 2019**

<b>RUBROS</b>	<b>GASTOS AÑO 2015</b>	<b>GASTOS AÑO 2016</b>	<b>GASTOS AÑO 2017</b>	<b>GASTOS AÑO 2018</b>	<b>GASTOS AÑO 2019</b>
<b>EGRESOS</b>					
Compras	162.720,52	165.249,94	168.557,61	171.931,50	175.372,93
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>					
Sueldos, Salarios y Demás R	6.196,20	6.742,08	7.336,08	7.982,40	8.685,60
Aportes a la Seguridad Social	752,88	819,24	891,36	969,84	1.055,28
Beneficios Sociales e Indem.	94,92	103,32	112,32	122,16	132,96
Honorarios Personas Natural	1.361,72	1.388,98	1.416,78	1.445,14	1.474,07
Mantenimiento y Reparación	1.015,14	1.035,46	1.056,19	1.077,33	1.098,89
Repuestos	533,65	544,33	555,23	566,34	577,68
Combustibles	781,31	796,95	812,90	829,17	845,77
Lubricantes	148,50	151,48	154,51	157,60	160,76
Suministros de Oficina	5,56	5,67	5,78	5,90	6,02
Agua	272,21	277,66	283,22	288,89	294,67
Luz	316,30	322,63	329,09	335,67	342,39
Telefonía Fija	76,64	78,18	79,74	81,34	82,97
Telefonía Móvil	224,80	229,30	233,89	238,57	243,35
Intereses y Comisiones Ban.	1.149,65	1.172,66	1.196,13	1.220,08	1.244,50
Transporte de Carga	468,66	478,04	487,61	497,37	507,32
Seguridad y Guardianía	380,28	413,76	450,24	489,96	533,16
<b>TOTAL SALIDAS</b>	<b>176.498,95</b>	<b>179.809,68</b>	<b>183.958,68</b>	<b>188.239,27</b>	<b>192.658,31</b>

### e) PRESUPUESTO DEL EFECTIVO

Para la preparación del presupuesto del efectivo se utilizaron las programaciones de entradas y salidas de efectivo ya determinadas en los cuadros anteriores. Además de estos programas se necesita conocer cuál es el saldo mínimo requerido por el comercial para el desarrollo de operaciones en los años proyectados, es así que, tomando como base la política del comercial de mantener como efectivo mínimo el 10% de las ventas realizadas en el mes, se aplica la fórmula siguiente:

$$Caja \acute{O}ptima = \frac{Ventas}{12} \times \% Caja$$

#### AÑO 2015

$$Caja \acute{O}ptima = \frac{191.497,27}{12} \times 10\%$$

$$Caja \acute{O}ptima = 1.595,81$$

La Caja Óptima a mantener es de \$ 1.595,81 mensuales.

#### AÑO 2016

$$Caja \acute{O}ptima = \frac{195.330,34}{12} \times 10\%$$

$$Caja \acute{O}ptima = 1.627,75$$

La Caja Óptima a mantener es de \$ 1.627,75 mensuales.

### **AÑO 2017**

$$Caja \acute{O}ptima = \frac{199.240,14}{12} \times 10\%$$

$$Caja \acute{O}ptima = 1.660,33$$

La Caja Óptima a mantener es de \$ 1.660,33 mensuales.

### **AÑO 2018**

$$Caja \acute{O}ptima = \frac{203.228,24}{12} \times 10\%$$

$$Caja \acute{O}ptima = 1.693,57$$

La Caja Óptima a mantener es de \$ 1.693,57 mensuales.

### **AÑO 2019**

$$Caja \acute{O}ptima = \frac{207.296,16}{12} \times 10\%$$

$$Caja \acute{O}ptima = 1.727,47$$

La Caja Óptima a mantener es de \$ 1.727,47 mensuales.

**CUADRO # 89**

**COMERCIAL “EL ÉXITO”  
PRESUPUESTO DEL EFECTIVO  
AÑO 2015**

CUENTA	MESES PROYECTADOS					
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Total del ingreso en efectivo	16.834,02	15.829,84	13.805,31	14.639,25	15.878,45	16.043,44
(-) Total del egreso del efectivo	15.491,50	14.193,93	12.352,25	12.752,16	14.229,29	14.934,96
<b>(=) Flujo Neto del Efectivo</b>	<b>1.342,53</b>	<b>1.635,91</b>	<b>1.453,05</b>	<b>1.887,09</b>	<b>1.649,16</b>	<b>1.108,48</b>
(+) Efectivo Inicial	48.458,00	49.800,53	51.436,43	52.889,49	54.776,58	56.425,74
<b>(=) Efectivo Final</b>	<b>49.800,53</b>	<b>51.436,43</b>	<b>52.889,49</b>	<b>54.776,58</b>	<b>56.425,74</b>	<b>57.534,21</b>
(-) Saldo mínimo requerido	1.595,81	1.595,81	1.595,81	1.595,81	1.595,81	1.595,81
<b>(=) Financiamiento Total Requerido</b>						
<b>(=) Saldo de Efectivo Excedente</b>	<b>48.204,72</b>	<b>49.840,62</b>	<b>51.293,68</b>	<b>53.180,77</b>	<b>54.829,93</b>	<b>55.938,40</b>

**CUADRO # 90**

**COMERCIAL “EL ÉXITO”  
PRESUPUESTO DEL EFECTIVO  
AÑO 2015**

CUENTA	MESES PROYECTADOS					
	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Total del ingreso en efectivo	15.853,74	15.234,68	16.829,20	15.590,12	15.600,21	19.095,96
(-) Total del egreso del efectivo	16.236,58	15.685,39	15.500,82	14.078,87	14.288,77	16.754,43
<b>(=) Flujo Neto del Efectivo</b>	<b>-382,84</b>	<b>-450,71</b>	<b>1.328,38</b>	<b>1.511,26</b>	<b>1.311,44</b>	<b>2.341,53</b>
(+) Efectivo Inicial	57.534,21	57.151,37	56.700,66	58.029,04	59.540,29	60.851,73
<b>(=) Efectivo Final</b>	<b>57.151,37</b>	<b>56.700,66</b>	<b>58.029,04</b>	<b>59.540,29</b>	<b>60.851,73</b>	<b>63.193,26</b>
(-) Saldo mínimo requerido	1.595,81	1.595,81	1.595,81	1.595,81	1.595,81	1.595,81
<b>(=) Financiamiento Total Requerido</b>						
<b>(=) Saldo de Efectivo Excedente</b>	<b>55.555,56</b>	<b>55.104,85</b>	<b>56.433,23</b>	<b>57.944,48</b>	<b>59.255,92</b>	<b>61.597,45</b>

**CUADRO # 91**

**COMERCIAL "EL ÉXITO"  
PRESUPUESTO DEL EFECTIVO  
AÑO 2016**

CUENTA	MESES PROYECTADOS					
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Total del ingreso en efectivo	17.170,98	16.146,69	14.081,64	14.932,28	16.196,27	16.364,57
(-) Total del egreso del efectivo	15.339,14	14.297,10	12.641,62	13.049,54	14.556,23	15.276,03
<b>(=) Flujo Neto del Efectivo</b>	<b>1.831,84</b>	<b>1.849,59</b>	<b>1.440,01</b>	<b>1.882,74</b>	<b>1.640,05</b>	<b>1.088,54</b>
(+) Efectivo Inicial	63.193,26	65.025,10	66.874,69	68.314,70	70.197,44	71.837,49
<b>(=) Efectivo Final</b>	<b>65.025,10</b>	<b>66.874,69</b>	<b>68.314,70</b>	<b>70.197,44</b>	<b>71.837,49</b>	<b>72.926,03</b>
(-) Saldo mínimo requerido	1627,75	1627,75	1627,75	1627,75	1627,75	1627,75
<b>(=) Financiamiento Total Requerido</b>						
<b>(=) Saldo de Efectivo Excedente</b>	<b>63.397,35</b>	<b>65.246,94</b>	<b>66.686,95</b>	<b>68.569,69</b>	<b>70.209,74</b>	<b>71.298,28</b>

**CUADRO # 92**

**COMERCIAL "EL ÉXITO"  
PRESUPUESTO DEL EFECTIVO  
AÑO 2016**

CUENTA	MESES PROYECTADOS					
	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Total del ingreso en efectivo	16.171,07	15.539,62	17.166,06	15.902,18	15.912,46	19.478,20
(-) Total del egreso del efectivo	16.603,70	16.041,48	15.853,22	14.402,80	14.616,90	17.131,92
<b>(=) Flujo Neto del Efectivo</b>	<b>-432,63</b>	<b>-501,86</b>	<b>1.312,85</b>	<b>1.499,38</b>	<b>1.295,56</b>	<b>2.346,28</b>
(+) Efectivo Inicial	72.926,03	72.493,40	71.991,54	73.304,38	74.803,77	76.099,33
<b>(=) Efectivo Final</b>	<b>72.493,40</b>	<b>71.991,54</b>	<b>73.304,38</b>	<b>74.803,77</b>	<b>76.099,33</b>	<b>78.445,60</b>
(-) Saldo mínimo requerido	1627,75	1627,75	1627,75	1627,75	1627,75	1627,75
<b>(=) Financiamiento Total Requerido</b>						
<b>(=) Saldo de Efectivo Excedente</b>	<b>70.865,65</b>	<b>70.363,79</b>	<b>71.676,63</b>	<b>73.176,02</b>	<b>74.471,58</b>	<b>76.817,85</b>

**CUADRO # 93**

**COMERCIAL “EL ÉXITO”  
PRESUPUESTO DEL EFECTIVO  
AÑO 2017**

CUENTA	MESES PROYECTADOS					
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Total del ingreso en efectivo	17.514,68	16.469,89	14.363,50	15.231,17	16.520,46	16.692,13
(-) Total del egreso del efectivo	15.691,99	14.629,10	12.940,49	13.356,56	14.893,41	15.627,62
<b>(=) Flujo Neto del Efectivo</b>	<b>1.822,68</b>	<b>1.840,79</b>	<b>1.423,01</b>	<b>1.874,60</b>	<b>1.627,05</b>	<b>1.064,51</b>
(+) Efectivo Inicial	78.445,60	80.268,28	82.109,07	83.532,08	85.406,69	87.033,74
<b>(=) Efectivo Final</b>	<b>80.268,28</b>	<b>82.109,07</b>	<b>83.532,08</b>	<b>85.406,69</b>	<b>87.033,74</b>	<b>88.098,24</b>
(-) Saldo mínimo requerido	1.660,33	1.660,33	1.660,33	1.660,33	1.660,33	1.660,33
<b>(=) Financiamiento Total Requerido</b>						
<b>(=) Saldo de Efectivo Excedente</b>	<b>78.607,95</b>	<b>80.448,74</b>	<b>81.871,75</b>	<b>83.746,36</b>	<b>85.373,41</b>	<b>86.437,91</b>

**CUADRO # 94**

**COMERCIAL “EL ÉXITO”  
PRESUPUESTO DEL EFECTIVO  
AÑO 2017**

CUENTA	MESES PROYECTADOS					
	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Total del ingreso en efectivo	16.494,76	15.850,67	17.509,66	16.220,48	16.230,97	19.868,08
(-) Total del egreso del efectivo	16.981,87	16.408,39	16.216,36	14.736,91	14.955,30	17.520,66
<b>(=) Flujo Neto del Efectivo</b>	<b>-487,11</b>	<b>-557,73</b>	<b>1.293,30</b>	<b>1.483,57</b>	<b>1.275,67</b>	<b>2.347,42</b>
(+) Efectivo Inicial	88.098,24	87.611,13	87.053,40	88.346,70	89.830,27	91.105,95
<b>(=) Efectivo Final</b>	<b>87.611,13</b>	<b>87.053,40</b>	<b>88.346,70</b>	<b>89.830,27</b>	<b>91.105,95</b>	<b>93.453,36</b>
(-) Saldo mínimo requerido	1.660,33	1.660,33	1.660,33	1.660,33	1.660,33	1.660,33
<b>(=) Financiamiento Total Requerido</b>						
<b>(=) Saldo de Efectivo Excedente</b>	<b>85.950,80</b>	<b>85.393,07</b>	<b>86.686,37</b>	<b>88.169,94</b>	<b>89.445,62</b>	<b>91.793,03</b>

**CUADRO # 95**

**COMERCIAL “EL ÉXITO”  
PRESUPUESTO DEL EFECTIVO  
AÑO 2018**

CUENTA	MESES PROYECTADOS					
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Total del ingreso en efectivo	17.865,26	16.799,56	14.651,01	15.536,04	16.851,15	17.026,24
(-) Total del egreso del efectivo	16.055,96	14.971,79	13.249,38	13.673,78	15.241,39	15.990,29
<b>(=) Flujo Neto del Efectivo</b>	<b>1.809,30</b>	<b>1.827,77</b>	<b>1.401,63</b>	<b>1.862,26</b>	<b>1.609,76</b>	<b>1.035,95</b>
(+) Efectivo Inicial	93.453,36	95.262,66	97.090,43	98.492,06	100.354,32	101.964,08
<b>(=) Efectivo Final</b>	<b>95.262,66</b>	<b>97.090,43</b>	<b>98.492,06</b>	<b>100.354,32</b>	<b>101.964,08</b>	<b>103.000,03</b>
(-) Saldo mínimo requerido	1.693,57	1.693,57	1.693,57	1.693,57	1.693,57	1.693,57
<b>(=) Financiamiento Total Requerido</b>						
<b>(=) Saldo de Efectivo Excedente</b>	<b>93.569,09</b>	<b>95.396,86</b>	<b>96.798,49</b>	<b>98.660,75</b>	<b>100.270,51</b>	<b>101.306,46</b>

**CUADRO # 96**

**COMERCIAL “EL ÉXITO”  
PRESUPUESTO DEL EFECTIVO  
AÑO 2018**

CUENTA	MESES PROYECTADOS					
	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Total del ingreso en efectivo	16.824,93	16.167,94	17.860,15	16.545,16	16.555,86	20.265,77
(-) Total del egreso del efectivo	17.371,65	16.786,69	16.590,82	15.081,76	15.304,52	17.921,23
<b>(=) Flujo Neto del Efectivo</b>	<b>-546,73</b>	<b>-618,75</b>	<b>1.269,33</b>	<b>1.463,40</b>	<b>1.251,34</b>	<b>2.344,54</b>
(+) Efectivo Inicial	103.000,03	102.453,30	101.834,55	103.103,87	104.567,28	105.818,62
<b>(=) Efectivo Final</b>	<b>102.453,30</b>	<b>101.834,55</b>	<b>103.103,87</b>	<b>104.567,28</b>	<b>105.818,62</b>	<b>108.163,16</b>
(-) Saldo mínimo requerido	1.693,57	1.693,57	1.693,57	1.693,57	1.693,57	1.693,57
<b>(=) Financiamiento Total Requerido</b>						
<b>(=) Saldo de Efectivo Excedente</b>	<b>100.759,73</b>	<b>100.140,98</b>	<b>101.410,30</b>	<b>102.873,71</b>	<b>104.125,05</b>	<b>106.469,59</b>

**CUADRO # 97**

**COMERCIAL “EL ÉXITO”  
PRESUPUESTO DEL EFECTIVO  
AÑO 2019**

CUENTA	MESES PROYECTADOS					
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Total del ingreso en efectivo	18.222,86	17.135,83	14.944,27	15.847,02	17.188,45	17.367,05
(-) Total del egreso del efectivo	16.431,60	15.325,74	13.568,85	14.001,75	15.600,73	16.364,63
<b>(=) Flujo Neto del Efectivo</b>	<b>1.791,26</b>	<b>1.810,09</b>	<b>1.375,43</b>	<b>1.845,27</b>	<b>1.587,71</b>	<b>1.002,42</b>
(+) Efectivo Inicial	108.163,16	109.954,42	111.764,51	113.139,93	114.985,21	116.572,92
<b>(=) Efectivo Final</b>	<b>109.954,42</b>	<b>111.764,51</b>	<b>113.139,93</b>	<b>114.985,21</b>	<b>116.572,92</b>	<b>117.575,34</b>
(-) Saldo mínimo requerido	1.727,47	1.727,47	1.727,47	1.727,47	1.727,47	1.727,47
<b>(=) Financiamiento Total Requerido</b>						
<b>(=) Saldo de Efectivo Excedente</b>	<b>108.226,95</b>	<b>110.037,04</b>	<b>111.412,46</b>	<b>113.257,74</b>	<b>114.845,45</b>	<b>115.847,87</b>

**CUADRO # 98**

**COMERCIAL “EL ÉXITO”  
PRESUPUESTO DEL EFECTIVO  
AÑO 2019**

CUENTA	MESES PROYECTADOS					
	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Total del ingreso en efectivo	17.161,70	16.491,57	18.217,65	16.876,34	16.887,25	20.671,42
(-) Total del egreso del efectivo	17.773,64	17.176,97	16.977,18	15.437,91	15.665,13	18.334,21
<b>(=) Flujo Neto del Efectivo</b>	<b>-611,93</b>	<b>-685,40</b>	<b>1.240,47</b>	<b>1.438,43</b>	<b>1.222,13</b>	<b>2.337,21</b>
(+) Efectivo Inicial	117.575,34	116.963,41	116.278,01	117.518,48	118.956,91	120.179,04
<b>(=) Efectivo Final</b>	<b>116.963,41</b>	<b>116.278,01</b>	<b>117.518,48</b>	<b>118.956,91</b>	<b>120.179,04</b>	<b>122.516,25</b>
(-) Saldo mínimo requerido	1.727,47	1.727,47	1.727,47	1.727,47	1.727,47	1.727,47
<b>(=) Financiamiento Total Requerido</b>						
<b>(=) Saldo de Efectivo Excedente</b>	<b>115.235,94</b>	<b>114.550,54</b>	<b>115.791,01</b>	<b>117.229,44</b>	<b>118.451,57</b>	<b>120.788,78</b>

## **Determinación del Presupuesto del Efectivo**

Respecto al Presupuesto del Efectivo planteado para el Comercial “El Éxito” se puede observar que existe un excedente positivo para los cinco años pronosticados, lo que significa que hay liquidez para invertir.

En el comienzo del año el flujo del efectivo inicial empieza con un valor de \$ 48.458,00; \$ 63.193,26 año 2016; \$ 78.445,60 año 2017; \$ 93.453,36 y para el último año con un valor de \$ 108.163,16 incrementando de esta manera su valor.

Además se puede observar que el efectivo neto disponible para el año 2015 es de \$ 14.735,26; en el año 2016 \$ 15.252,34; año 2017 \$ 15007,76; año 2018 \$ 14.709,80 y en el año 2019 es de \$ 14.353,09; en cuanto al saldo de efectivo excedente aumenta a medida que transcurre el tiempo, debido a que las ventas se incrementan y los gastos se mantienen casi en un mismo nivel lo cual es favorable para el comercial.

### **f) ESTADOS PROFORMA**

#### **Estado de Resultados**

Para proyectar el Estado de Resultado se utilizó en método de porcentaje de ventas en el que se toma el porcentaje proporcional que posee cada cuenta con relación a las ventas totales del mismo año, mediante la utilización de la siguiente fórmula:

$$\% \textit{ Proporcional} = \frac{\textit{ Rubro}}{\textit{ Ventas totales}}$$

Porcentajes que se deducen tanto para ingresos como para gastos y que son aplicados a las ventas proyectadas de cada año obteniendo así el valor proyectado de cada rubro, aplicando la fórmula siguiente:

$$\textit{ Valor Proyectado} = \% \textit{ Proporcional} \times \textit{ Ventas Pronosticadas}$$

Existen excepciones en algunas cuentas en las que no se aplica este tratamiento, como es el caso de las depreciaciones ya que estas se las realiza de acuerdo al método de línea recta y no elevan su valor debido a que el gasto de depreciación es el mismo cada año en vista que no se adquiere nuevos activos depreciables.

**CUADRO # 99**

**COMERCIAL "EL ÉXITO"**  
**PROYECCIÓN DEL ESTADO DE RESULTADOS**  
**AÑO 2015**

DESCRIPCIÓN	AÑO BASE 2014	% DE INCREMENTO	AUMENTO	PROYECCIÓN 2015
<b>INGRESOS</b>				
<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>				
Ventas	187.739,41			191.497,27
(-) Costo de Ventas	-160.385,86	-85,43004%	-3.210,34	-163.596,20
<b>Utilidad Bruta en Ventas</b>	<b>27.353,55</b>			<b>27.901,07</b>
<b>INGRESOS NO OPERACIONALES</b>				
Otros Ingresos	25,66	0,01367%	0,51	26,17
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>27.379,21</b>			<b>27.927,24</b>
<b>GASTOS</b>				
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>				
Sueldos, Salarios y Demás Rem.	5.694,48	8,81%	501,72	6.196,20
Aportes a la Seguridad Social	691,88	8,81%	61,00	752,88
Beneficios Sociales e Indem.	87,21	8,81%	7,71	94,92
Honorarios Personas Naturales	1.335,00	0,71109%	26,72	1.361,72
Mantenimiento y Reparaciones	995,22	0,53011%	19,92	1.015,14
Repuestos	523,18	0,27867%	10,47	533,65
Combustibles	765,98	0,40800%	15,33	781,31
Lubricantes	145,59	0,07755%	2,91	148,50
Suministros de Oficina	5,45	0,00290%	0,11	5,56
Depreciación Activos Fijos	2.323,03			2.323,23
Agua	266,87	0,14215%	5,34	272,21
Luz	310,09	0,16517%	6,21	316,30
Telefonía Fija	75,14	0,04002%	1,50	76,64
Telefonía Móvil	220,39	0,11739%	4,41	224,80
Intereses y Comisiones Bancarias	1.127,09	0,60035%	22,56	1.149,65
Transporte de Carga	459,46	0,24473%	9,20	468,66
Seguridad y Guardianía	349,54	8,81%	30,74	380,28
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>15.375,60</b>			<b>16.101,66</b>
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	<b>12.003,61</b>			<b>11.825,58</b>
15% Participación Trabajadores	1.800,54			1.773,84
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>10.203,07</b>			<b>10.051,74</b>

**CUADRO # 100**

**COMERCIAL "EL ÉXITO"**  
**PROYECCIÓN DEL ESTADO DE RESULTADOS**  
**AÑO 2016**

DESCRIPCIÓN	AÑO BASE 2015	% DE INCREMENTO	AUMENTO	PROYECCIÓN 2016
<b>INGRESOS</b>				
<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>				
Ventas	191.497,27			195.330,34
(-) Costo de Ventas	-163.596,20	-85,43004%	-3.274,59	-166.870,79
<b>Utilidad Bruta en Ventas</b>	<b>27.901,07</b>			<b>28.459,55</b>
<b>INGRESOS NO OPERACIONALES</b>				
Otros Ingresos	26,17	0,01367%	0,52	26,70
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>27.927,24</b>			<b>28.486,25</b>
<b>GASTOS</b>				
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>				
Sueldos, Salarios y Demás Rem.	6.196,20	8,81%	545,88	6.742,08
Aportes a la Seguridad Social	752,88	8,81%	66,36	819,24
Beneficios Sociales e Indem.	94,92	8,81%	8,40	103,32
Honorarios Personas Naturales	1.361,72	0,71109%	27,26	1.388,98
Mantenimiento y Reparaciones	1.015,14	0,53011%	20,32	1.035,46
Repuestos	533,65	0,27867%	10,68	544,33
Combustibles	781,31	0,40800%	15,64	796,95
Lubricantes	148,50	0,07755%	2,97	151,48
Suministros de Oficina	5,56	0,00290%	0,11	5,67
Depreciación Activos Fijos	2.323,23			2.010,36
Agua	272,21	0,14215%	5,45	277,66
Luz	316,30	0,16517%	6,33	322,63
Telefonía Fija	76,64	0,04002%	1,53	78,18
Telefonía Móvil	224,80	0,11739%	4,50	229,30
Intereses y Comisiones Bancarias	1.149,65	0,60035%	23,01	1.172,66
Transporte de Carga	468,66	0,24473%	9,38	478,04
Seguridad y Guardianía	380,28	8,81%	33,48	413,76
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>16.101,66</b>			<b>16.570,10</b>
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	<b>11.825,58</b>			<b>11.916,14</b>
15% Participación Trabajadores	1.773,84			1.787,42
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>10.051,74</b>			<b>10.128,72</b>

**CUADRO # 101**

**COMERCIAL "EL ÉXITO"**  
**PROYECCIÓN DEL ESTADO DE RESULTADOS**  
**AÑO 2017**

DESCRIPCIÓN	AÑO BASE 2016	% DE INCREMENTO	AUMENTO	PROYECCIÓN 2017
<b>INGRESOS</b>				
<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>				
Ventas	195.330,34			199.240,14
(-) Costo de Ventas	-166.870,79	-85,43004%	-3.340,14	-170.210,94
<b>Utilidad Bruta en Ventas</b>	<b>28.459,55</b>			<b>29.029,20</b>
<b>INGRESOS NO OPERACIONALES</b>				
Otros Ingresos	26,70	0,01367%	0,53	27,23
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>28.486,24</b>			<b>29.056,43</b>
<b>GASTOS</b>				
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>				
Sueldos, Salarios y Demás Rem.	6.742,08	8,81%	594,00	7.336,08
Aportes a la Seguridad Social	819,24	8,81%	72,12	891,36
Beneficios Sociales e Indem.	103,32	8,81%	9,00	112,32
Honorarios Personas Naturales	1.388,98	0,71109%	27,80	1.416,78
Mantenimiento y Reparaciones	1.035,46	0,53011%	20,73	1.056,19
Repuestos	544,33	0,27867%	10,90	555,23
Combustibles	796,95	0,40800%	15,95	812,90
Lubricantes	151,48	0,07755%	3,03	154,51
Suministros de Oficina	5,67	0,00290%	0,11	5,78
Depreciación Activos Fijos	2.010,36			2.010,36
Agua	277,66	0,14215%	5,56	283,22
Luz	322,63	0,16517%	6,46	329,09
Telefonía Fija	78,18	0,04002%	1,56	79,74
Telefonía Móvil	229,30	0,11739%	4,59	233,89
Intereses y Comisiones Bancarias	1.172,66	0,60035%	23,47	1.196,13
Transporte de Carga	478,04	0,24473%	9,57	487,61
Seguridad y Guardianía	413,76	8,81%	36,48	450,24
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>16.570,10</b>			<b>17.411,43</b>
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	<b>11.916,14</b>			<b>11.645,00</b>
15% Participación Trabajadores	1.787,42			1.746,75
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>10.128,72</b>			<b>9.898,25</b>

**CUADRO # 102**

**COMERCIAL "EL ÉXITO"**  
**PROYECCIÓN DEL ESTADO DE RESULTADOS**  
**AÑO 2018**

DESCRIPCIÓN	AÑO BASE 2017	% DE INCREMENTO	AUMENTO	PROYECCIÓN 2018
<b>INGRESOS</b>				
<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>				
Ventas	199.240,14			203.228,24
(-) Costo de Ventas	-170.210,94	-85,43004%	-3.407,04	-173.617,97
<b>Utilidad Bruta en Ventas</b>	<b>29.029,20</b>			<b>29.610,27</b>
<b>INGRESOS NO OPERACIONALES</b>				
Otros Ingresos	27,23	0,01367%	0,55	27,78
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>29.056,43</b>			<b>29.638,05</b>
<b>GASTOS</b>				
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>				
Sueldos, Salarios y Demás Rem.	7.336,08	8,81%	646,32	7.982,40
Aportes a la Seguridad Social	891,36	8,81%	78,48	969,84
Beneficios Sociales e Indem.	112,32	8,81%	9,84	122,16
Honorarios Personas Naturales	1.416,78	0,71109%	28,36	1.445,14
Mantenimiento y Reparaciones	1.056,19	0,53011%	21,14	1.077,33
Repuestos	555,23	0,27867%	11,11	566,34
Combustibles	812,90	0,40800%	16,27	829,17
Lubricantes	154,51	0,07755%	3,09	157,60
Suministros de Oficina	5,78	0,00290%	0,12	5,90
Depreciación Activos Fijos	2.010,36			1.062,72
Agua	283,22	0,14215%	5,67	288,89
Luz	329,09	0,16517%	6,59	335,67
Telefonía Fija	79,74	0,04002%	1,60	81,34
Telefonía Móvil	233,89	0,11739%	4,68	238,57
Intereses y Comisiones Bancarias	1.196,13	0,60035%	23,94	1.220,08
Transporte de Carga	487,61	0,24473%	9,76	497,37
Seguridad y Guardianía	450,24	8,81%	39,72	489,96
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>17.411,43</b>			<b>17.370,48</b>
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	<b>11.645,00</b>			<b>12.267,56</b>
15% Participación Trabajadores	1.746,75			1.840,13
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>9.898,25</b>			<b>10.427,43</b>

**CUADRO # 103**

**COMERCIAL "EL ÉXITO"**  
**PROYECCIÓN DEL ESTADO DE RESULTADOS**  
**AÑO 2019**

DESCRIPCIÓN	AÑO BASE 2018	% DE INCREMENTO	AUMENTO	PROYECCIÓN 2019
<b>INGRESOS</b>				
<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>				
Ventas	203.228,24			207.296,16
(-) Costo de Ventas	-173.617,97	-85,43004%	-3.475,23	-177.093,20
<b>Utilidad Bruta en Ventas</b>	<b>29.610,27</b>			<b>30.202,96</b>
<b>INGRESOS NO OPERACIONALES</b>				
Otros Ingresos	27,78	0,01367%	0,56	28,33
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>29.638,04</b>			<b>30.231,29</b>
<b>GASTOS</b>				
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>				
Sueldos, Salarios y Demás Rem.	7.982,40	8,81%	703,20	8.685,60
Aportes a la Seguridad Social	969,84	8,81%	85,44	1.055,28
Beneficios Sociales e Indem.	122,16	8,81%	10,80	132,96
Honorarios Personas Naturales	1.445,14	0,71109%	28,93	1.474,07
Mantenimiento y Reparaciones	1.077,33	0,53011%	21,56	1.098,89
Repuestos	566,34	0,27867%	11,34	577,68
Combustibles	829,17	0,40800%	16,60	845,77
Lubricantes	157,60	0,07755%	3,15	160,76
Suministros de Oficina	5,90	0,00290%	0,12	6,02
Depreciación Activos Fijos	1.062,72			1.062,72
Agua	288,89	0,14215%	5,78	294,67
Luz	335,67	0,16517%	6,72	342,39
Telefonía Fija	81,34	0,04002%	1,63	82,97
Telefonía Movil	238,57	0,11739%	4,78	243,35
Intereses y Comisiones Bancarias	1.220,08	0,60035%	24,42	1.244,50
Transporte de Carga	497,37	0,24473%	9,96	507,32
Servicio de Seguridad y Guardianía	489,96	8,81%	43,20	533,16
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>17.370,48</b>			<b>18.348,10</b>
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	<b>12.267,56</b>			<b>11.883,19</b>
15% Participación Trabajadores	1.840,13			1.782,48
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>10.427,43</b>			<b>10.100,71</b>

## **Determinación del Estado de Resultados**

Los Estados de Resultados Proyectados del Comercial “El Éxito” es favorable debido a que sus ingresos se van aumentando cada año, demostrando que en el 2015 sus ventas fueron de \$ 191.497,27; de igual manera las ventas en los demás años proyectados mantendrán incrementos considerables donde se determinó que para el año 2016 serán de \$ 195.33, 34; año 2017 de \$ 199.240,14; año 2018 de \$ 203.228,24 y para el año 2019 es de \$ 207.296,16.

Sin embargo debemos mencionar que así como se incrementan sus ventas, también se incrementarían sus costos indicando que en el años 2015 sus costos fueron de \$ 163.596,20 aumentando en el año 2016 a \$ 166.870,79; año 2017 a \$ 170.210,94; año 2018 a \$ 173.617,97 y por último en el año 2019 a \$ 177.093,20 obteniéndose de esta manera una utilidad bruta que va aumentando cada año analizado.

Así mismo los gastos mantienen un aumento año a año, por lo que se utilizó como método para el comercial el incremento en relación al porcentaje de ventas pronosticadas el cual nos permitió mejorar los niveles de ingresos, manteniendo así gastos no muy elevados, y de esta manera se podría lograr los objetivos del comercial.

Luego que el Comercial el “El Éxito” cubrió los costos y gastos, y el 15% de Participación de Trabajadores, obtuvo una Utilidad Neta para el año 2015 de \$ 10.051,74; año 2016 de \$ 10.128,72; año 2017 de \$ 9.898,25; año

2018 de \$ 10.427,43 y para el año 2019 de \$ 10.100,71 los cuales han sido aumentos poco significativos para el comercial, por lo que se debe mantener una adecuada administración de los recursos por parte de sus propietario, lo que le permitirá realizar nuevas inversiones a futuro para el bienestar y maximización de sus utilidades.

### **Estado de Situación Financiera**

El Estado de Situación Financiera es proyectado en base al método del porcentaje de ventas donde se obtiene un porcentaje proporcional en relación a las ventas totales del periodo, este método se utiliza en cuentas que se cree mantienen una relación porcentual con las ventas, para ello se utiliza la siguiente fórmula:

$$\% \textit{ Proporcional} = \frac{\textit{Rubro}}{\textit{Ventas totales}}$$

Otras cuentas en cambio se mantienen con los mismos valores como por ejemplo los activos no corrientes, ya que según entrevista al propietario, no se incrementarán en el periodo proyectado y no se calcula su porcentaje ya que no tiene relación directa con las ventas.

Ya que estos son valores estimados se debe calcular el Financiamiento Externo como cifra de ajuste o equilibrio, que resulta de restar al Total de Activos el Total Pasivo y Patrimonio, su valor significan los fondos adicionales que el comercial necesita obtener de fuentes de financiamiento internas o externas.

**CUADRO # 104**

**COMERCIAL “EL ÉXITO”**  
**PROYECCIÓN DEL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA**  
**AÑO 2015**

DESCRIPCIÓN	AÑO BASE 2014	% DE INCREMENTO	AUMENTO	PROYECCIÓN 2015
Ventas Totales	187.739,41			191.497,27
<b>ACTIVOS</b>				
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>				
Bancos	48.458,00	25,81131%	969,95	49.427,95
Cuentas por Cobrar	101.117,72	53,86068%	2.024,01	103.141,73
Inventario de Mercaderías	111.112,01	59,18417%	2.224,06	113.336,07
Crédito Tributario IVA	13.857,23	7,38110%	277,37	14.134,60
Crédito Tributario IR Años Anteriores	7,54	0,00402%	0,15	7,69
Anticipo a la Renta	1.843,60	0,98200%	36,90	1.880,50
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>276.396,10</b>			<b>281.928,54</b>
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>				
Inmuebles	20.743,11			20.743,11
Muebles	860,00			860,00
Equipo de Computación y software	1.400,00			1.400,00
Vehículos	5.922,58			5.922,58
(-) Dep. Acumulada de Inmueble	-3.859,17			-4.844,49
(-) Dep. Acumulada de Vehículo	-1.895,28			-2.842,92
(-) Dep. Acumulada de Muebles	-225,75			-303,15
(-) Dep. Acumulada de Equipo d	-625,34			-938,01
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>22.320,15</b>			<b>19.997,12</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>298.716,25</b>			<b>301.925,66</b>
<b>PASIVOS</b>				
<b>PASIVO CORRIENTE</b>				
Cuentas por Pagar	179.343,18	95,52772%		182.932,98
Obligaciones con Instituciones Financiera	25.542,70	13,60540%		26.053,97
SRI por Pagar	382,79	0,20389%		390,45
Aporte Patronal	85,91	0,04576%		87,63
Aporte Personal	66,81	0,03559%		68,15
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>205.421,39</b>			<b>209.533,18</b>
<b>PATRIMONIO</b>				
<b>CAPITAL</b>				
Capital	64.021,19			64.021,19
<b>RESULTADOS</b>				
Utilidad del Ejercicio	12.003,61			11.825,58
Utilidad o Pérdida de Ejercicios Anteriores	17.270,06			29.273,67
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>93.294,86</b>			<b>105.120,44</b>
<b>Financiamiento Requerido</b>				<b>-12.727,96</b>
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>298.716,25</b>			<b>301.925,66</b>

CUADRO # 105

COMERCIAL "EL ÉXITO"

PROYECCIÓN DEL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

AÑO 2016

DESCRIPCIÓN	AÑO BASE 2015	% DE INCREMENTO	AUMENTO	PROYECCIÓN 2016
Ventas Totales	191.497,27			195.330,34
<b>ACTIVOS</b>				
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>				
Bancos	49.427,95	25,81131%	989,37	50.417,32
Cuentas por Cobrar	103.141,73	53,86068%	2.064,52	105.206,25
Inventario de Mercaderías	113.336,07	59,18417%	2.268,57	115.604,64
Crédito Tributario IVA	14.134,60	7,38110%	282,92	14.417,52
Crédito Tributario IR Años Anteriores	7,69	0,00402%	0,15	7,84
Anticipo a la Renta	1.880,50	0,98200%	37,64	1.918,14
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>281.928,54</b>			<b>287.571,72</b>
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>				
Inmuebles	20.743,11			20.743,11
Muebles	860,00			860,00
Equipo de Computación y software	1.400,00			1.400,00
Vehículos	5.922,58			5.922,58
(-) Dep. Acumulada de Inmueble	-4.844,49			-5.829,81
(-) Dep. Acumulada de Vehículo	-2.842,92			-3.790,56
(-) Dep. Acumulada de Muebles	-303,15			-380,55
(-) Dep. Acumulada de Equipo d	-938,01			-938,01
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>19.997,12</b>			<b>17.986,76</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>301.925,66</b>			<b>305.558,48</b>
<b>PASIVOS</b>				
<b>PASIVO CORRIENTE</b>				
Cuentas por Pagar	182.932,98	95,52772%		186.594,63
Obligaciones con Instituciones Financiera	26.053,97	13,60540%		26.575,48
SRI por Pagar	390,45	0,20389%		398,27
Aporte Patronal	87,63	0,04576%		89,38
Aporte Personal	68,15	0,03559%		69,51
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>209.533,18</b>			<b>213.727,27</b>
<b>PATRIMONIO</b>				
<b>CAPITAL</b>				
Capital	64.021,19			64.021,19
<b>RESULTADOS</b>				
Utilidad del Ejercicio	11.825,58			11.916,14
Utilidad o Pérdida de Ejercicios Anteriores	29.273,67			41.099,25
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>105.120,44</b>			<b>117.036,58</b>
<b>Financiamiento Requerido</b>	<b>-12.727,96</b>			<b>-25.205,37</b>
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>301.925,66</b>			<b>305.558,48</b>

CUADRO # 106

COMERCIAL "EL ÉXITO"

PROYECCIÓN DEL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

AÑO 2017

DESCRIPCIÓN	AÑO BASE 2016	% DE INCREMENTO	AUMENTO	PROYECCIÓN 2017
Ventas Totales	195.330,34			199.240,14
<b>ACTIVOS</b>				
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>				
Bancos	50.417,32	25,81131%	1.009,17	51.426,49
Cuentas por Cobrar	105.206,25	53,86068%	2.105,84	107.312,09
Inventario de Mercaderías	115.604,64	59,18417%	2.313,98	117.918,62
Crédito Tributario IVA	14.417,52	7,38110%	288,59	14.706,11
Crédito Tributario IR Años Anteriores	7,84	0,00402%	0,16	8,00
Anticipo a la Renta	1.918,14	0,98200%	38,39	1.956,54
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>287.571,72</b>			<b>293.327,85</b>
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>				
Inmuebles	20.743,11			20.743,11
Muebles	860,00			860,00
Equipo de Computación y software	1.400,00			1.400,00
Vehículos	5.922,58			5.922,58
(-) Dep. Acumulada de Inmueble	-5.829,81			-6.815,13
(-) Dep. Acumulada de Vehículo	-3.790,56			-4.738,20
(-) Dep. Acumulada de Muebles	-380,55			-457,95
(-) Dep. Acumulada de Equipo d	-938,01			-938,01
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>17.986,76</b>			<b>15.976,40</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>305.558,48</b>			<b>309.304,25</b>
<b>PASIVOS</b>				
<b>PASIVO CORRIENTE</b>				
Cuentas por Pagar	186.594,63	95,52772%		190.329,56
Obligaciones con Instituciones Financiera	26.575,48	13,60540%		27.107,42
SRI por Pagar	398,27	0,20389%		406,24
Aporte Patronal	89,38	0,04576%		91,17
Aporte Personal	69,51	0,03559%		70,90
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>213.727,27</b>			<b>218.005,30</b>
<b>PATRIMONIO</b>				
<b>CAPITAL</b>				
Capital	64.021,19			64.021,19
<b>RESULTADOS</b>				
Utilidad del Ejercicio	11.916,14			11.645,00
Utilidad o Pérdida de Ejercicios Anteriores	41.099,25			53.015,39
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>117.036,58</b>			<b>128.681,58</b>
<b>Financiamiento Requerido</b>	<b>-25.205,37</b>			<b>-37.382,63</b>
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>305.558,48</b>			<b>309.304,25</b>

**CUADRO # 107**

**COMERCIAL "EL ÉXITO"**  
**PROYECCIÓN DEL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA**  
**AÑO 2018**

DESCRIPCIÓN	AÑO BASE 2017	% DE INCREMENTO	AUMENTO	PROYECCIÓN 2018
Ventas Totales	199.240,14			203.228,24
<b>ACTIVOS</b>				
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>				
Bancos	51.426,49	25,81131%	1.029,38	52.455,87
Cuentas por Cobrar	107.312,09	53,86068%	2.148,02	109.460,11
Inventario de Mercaderías	117.918,62	59,18417%	2.360,33	120.278,95
Crédito Tributario IVA	14.706,11	7,38110%	294,37	15.000,48
Crédito Tributario IR Años Anteriores	8,00	0,00402%	0,16	8,16
Anticipo a la Renta	1.956,54	0,98200%	39,16	1.995,70
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>293.327,85</b>			<b>299.199,27</b>
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>				
Inmuebles	20.743,11			20.743,11
Muebles	860,00			860,00
Equipo de Computación y software	1.400,00			1.400,00
Vehículos	5.922,58			5.922,58
(-) Dep. Acumulada de Inmueble	-6.815,13			-7.800,45
(-) Dep. Acumulada de Vehículo	-4.738,20			-4.738,20
(-) Dep. Acumulada de Muebles	-457,95			-535,35
(-) Dep. Acumulada de Equipo d	-938,01			-938,01
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>15.976,40</b>			<b>14.913,68</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>309.304,25</b>			<b>314.112,95</b>
<b>PASIVOS</b>				
<b>PASIVO CORRIENTE</b>				
Cuentas por Pagar	190.329,56	95,52772%		194.139,31
Obligaciones con Instituciones Finan.	27.107,42	13,60540%		27.650,02
SRI por Pagar	406,24	0,20389%		414,37
Aporte Patronal	91,17	0,04576%		93,00
Aporte Personal	70,90	0,03559%		72,32
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>218.005,30</b>			<b>222.369,02</b>
<b>PATRIMONIO</b>				
<b>CAPITAL</b>				
Capital	64.021,19			64.021,19
<b>RESULTADOS</b>				
Utilidad del Ejercicio	11.645,00			12.267,56
Utilidad o Pérdida de Ejercicios Anteriores	53.015,39			64.660,39
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>128.681,58</b>			<b>140.949,14</b>
<b>Financiamiento Requerido</b>	<b>-37.382,63</b>			<b>-49.205,21</b>
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>309.304,25</b>			<b>314.112,95</b>

**CUADRO # 108**

**COMERCIAL "EL ÉXITO"**

**PROYECCIÓN DEL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA**

**AÑO 2019**

DESCRIPCIÓN	AÑO BASE 2018	% DE INCREMENTO	AUMENTO	PROYECCIÓN 2019
Ventas Totales	203.228,24			207.296,16
<b>ACTIVOS</b>				
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>				
Bancos	52.455,87	25,81131%	1.049,98	53.505,85
Cuentas por Cobrar	109.460,11	53,86068%	2.191,01	111.651,12
Inventario de Mercaderías	120.278,95	59,18417%	2.407,56	122.686,51
Crédito Tributario IVA	15.000,48	7,38110%	300,26	15.300,73
Crédito Tributario IR Años Anteriores	8,16	0,00402%	0,16	8,33
Anticipo a la Renta	1.995,70	0,98200%	39,95	2.035,65
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>299.199,27</b>			<b>305.188,19</b>
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>				
Inmuebles	20.743,11			20.743,11
Muebles	860,00			860,00
Equipo de Computación y software	1.400,00			1.400,00
Vehículos	5.922,58			5.922,58
(-) Dep. Acumulada de Inmueble	-7.800,45			-8.785,77
(-) Dep. Acumulada de Vehículo	-4.738,20			-4.738,20
(-) Dep. Acumulada de Muebles	-535,35			-612,75
(-) Dep. Acumulada de Equipo d	-938,01			-938,01
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>14.913,68</b>			<b>13.850,96</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>314.112,95</b>			<b>319.039,15</b>
<b>PASIVOS</b>				
<b>PASIVO CORRIENTE</b>				
Cuentas por Pagar	194.139,31	95,52772%		198.025,30
Obligaciones con Instituciones Financiera	27.650,02	13,60540%		28.203,47
SRI por Pagar	414,37	0,20389%		422,67
Aporte Patronal	93,00	0,04576%		94,86
Aporte Personal	72,32	0,03559%		73,77
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>222.369,02</b>			<b>226.820,07</b>
<b>PATRIMONIO</b>				
<b>CAPITAL</b>				
Capital	64.021,19			64.021,19
<b>RESULTADOS</b>				
Utilidad del Ejercicio	12.267,56			11.883,19
Utilidad o Pérdida de Ejercicios Anteriores	64.660,39			76.927,95
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>140.949,14</b>			<b>152.832,33</b>
<b>Financiamiento Requerido</b>	<b>-49.205,21</b>			<b>-60.613,25</b>
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>314.112,95</b>			<b>319.039,15</b>

## **Determinación del Estado de Situación Financiera**

Luego de haber realizado los Estados de Situación Financiera Proforma en el Comercial “El Éxito” se considera que la situación financiera es favorable para la misma, si comparamos el año 2014 con el 2015 los activos totales han tenido un aumento de \$ 298.716,25 a \$ 301.925,66 por efectos de la gran cantidad de mercadería en su cuenta Inventarios, mientras que para los años del 2016 al 2019 la realidad económica y financiera proyectada tendrá un incremento notable de \$ 305.558,48 a \$ 319.039,15 siendo en parte beneficioso para mejorar su posicionamiento económico financiero del comercial.

Por otra parte los pasivos para el 2015 fueron de \$ 209.533,18 de igual manera aumentara para los años del 2016 al 2019 valores que aumentan en forma considerable debido al porcentaje de incremento en relación de las ventas.

Ante lo mencionado podemos determinar que el comercial “El Éxito” mantendrá un patrimonio favorable, debido al incremento que tendrá año a año, donde se determina que en el año 2014 obtuvo un valor de \$ 93.294,86 incrementándose para el 2015 a \$ 105.585,04 de igual forma para los demás años proyectados aumentara, esto nos demuestra que el comercial contará con una solidez en su Patrimonio en cada uno de los años proyectados manteniendo incrementos significativos de la misma.

Por lo tanto determinamos que el Comercial “El Éxito” tendrá un crecimiento favorable año a año, el mismo que le permitirá fortalecer e incrementar su capacidad económica – financiera.

**COMERCIAL "EL ÉXITO"**  
**ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA**  
**Del 01/01/2015 al 31/12/2015**

<b>4. INGRESOS</b>		
<b>4.1 INGRESOS OPERACIONALES</b>		
4.1.01 Ventas	191.497,27	
5.2.01 (-) Costo de Ventas	-163.596,20	
4.1.02 <b>Utilidad Bruta en Ventas</b>	<b>27.901,07</b>	
<b>TOTAL INGRESOS OPERACIONALES</b>		<b>27.901,07</b>
<b>4.2. INGRESOS NO OPERACIONALES</b>		
4.2.01 Otros ingresos	26,17	
<b>TOTAL INGRESOS NO OPERACIONALES</b>		<b>26,17</b>
<b>TOTAL INGRESOS</b>		<b><u>27.927,24</u></b>
<b>5. GASTOS</b>		
<b>5.1. GASTOS OPERACIONALES</b>		
5.1.01 Sueldos, Salarios y Demás Rem.	6.196,20	
5.1.02 Aportes a la Seguridad Social	752,88	
5.1.03 Beneficios Sociales e Indem.	94,92	
5.1.04 Honorarios Profesionales	1.361,72	
5.1.05 Mantenimiento y Reparaciones	1.015,14	
5.1.06 Repuestos	533,65	
5.1.07 Combustibles	781,31	
5.1.08 Lubricantes	148,50	
5.1.09 Suministros de Oficina	5,56	
5.1.10 Depreciación de Activos Fijos	2.323,23	
5.1.11 Agua	272,21	
5.1.12 Luz	316,30	
5.1.13 Telefonía Fija	76,64	
5.1.14 Telefonía Móvil	224,80	
5.1.15 Intereses y Comisiones Bancarias	1.149,65	
5.1.16 Transporte de Carga	468,66	
5.1.17 Servicio de Seguridad y Guardianía	380,28	
<b>TOTAL GASTOS OPERACIONALES</b>		<b>16.101,66</b>
<b>TOTAL GASTOS</b>		<b>16.101,66</b>
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>		<b>11.825,58</b>
15% Participación Trabajadores		1.773,84
<b>UTILIDAD NETA</b>		<b><u>10.051,74</u></b>

---

f. GERENTE

---

f. CONTADORA

**COMERCIAL "EL ÉXITO"**  
**ESTADO DE SITUACION FINANCIERA PROFORMA**  
**Al 31/12/2015**

<b>1. ACTIVOS</b>		
<b>1.1. ACTIVO CORRIENTE</b>		
1.1.01 Bancos	49.427,95	
1.1.02 Cuentas por Cobrar	103.141,73	
1.1.03 Inventario de Mercaderías	113.336,07	
1.1.04 Crédito Tributario IVA	14.134,60	
1.1.05 Crédito Tributario IR Años Anteriores	7,69	
1.0.06 Anticipo a la Renta	1.880,50	
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>281.928,54</b>
<b>1.2. ACTIVO NO CORRIENTE</b>		
1.2.01 Inmuebles	20.743,11	
1.2.02 Muebles	860,00	
1.2.03 Equipo de Computación y software	1.400,00	
1.2.04 Vehículos	5.922,58	
1.2.05 (-) Depreciación Acumulada de Inmuebles	-4.844,49	
1.2.06 (-) Depreciación Acumulada de Vehículo	-2.842,92	
1.2.07 (-) Depreciación Acumulada de Muebles	-303,15	
1.2.08 (-) Depreciación Acumulada de Equipo Comp.	-938,01	
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>		<b>19.997,12</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<b><u>301.925,66</u></b>
<b>2. PASIVOS</b>		
<b>2.1. PASIVO CORRIENTE</b>		
2.1.01 Cuentas por Pagar	182.932,98	
2.1.02 Obligaciones con Instituciones Finan.	26.053,97	
2.1.03 SRI por Pagar	390,45	
2.1.04 Aporte Patronal	87,63	
2.1.05 Aporte Personal	68,15	
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>		<b>209.533,18</b>
<b>TOTAL PASIVOS</b>		<b>209.533,18</b>
<b>3. PATRIMONIO</b>		
<b>3.1. CAPITAL</b>		
3.1.01 Capital		64.021,19
<b>3.2. RESULTADOS</b>		
3.2.01 Utilidad del Ejercicio		11.825,58
3.2.02 Utilidad o Pérdida de Ejercicios Anteriores		29.273,67
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		<b>105.120,44</b>
<b>Financiamiento Requerido</b>		<b><u>-12.727,96</u></b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>		<b><u>301.925,66</u></b>

\_\_\_\_\_  
**f. GERENTE**

\_\_\_\_\_  
**f. CONTADORA**

**COMERCIAL "EL ÉXITO"**  
**ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA**  
**Del 01/01/2016 al 31/12/2016**

<b>4.</b>	<b>INGRESOS</b>		
<b>4.1</b>	<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>		
4.1.01	Ventas	195.330,34	
5.2.01	(-) Costo de Ventas	-166.870,79	
4.1.02	<b>Utilidad Bruta en Ventas</b>	<b>28.459,55</b>	
	<b>TOTAL INGRESOS OPERACIONALES</b>		<b>28.459,55</b>
<b>4.2.</b>	<b>INGRESOS NO OPERACIONALES</b>		
4.2.01	Otros ingresos	26,70	
	<b>TOTAL INGRESOS NO OPERACIONALES</b>		<b>26,70</b>
	<b>TOTAL INGRESOS</b>		<b><u>28.486,25</u></b>
<b>5.</b>	<b>GASTOS</b>		
<b>5.1.</b>	<b>GASTOS OPERACIONALES</b>		
5.1.01	Sueldos, Salarios y Demás Rem.	6.742,08	
5.1.02	Aportes a la Seguridad Social	819,24	
5.1.03	Beneficios Sociales e Indem.	103,32	
5.1.04	Honorarios Profesionales	1.388,98	
5.1.05	Mantenimiento y Reparaciones	1.035,46	
5.1.06	Repuestos	544,33	
5.1.07	Combustibles	796,95	
5.1.08	Lubricantes	151,48	
5.1.09	Suministros de Oficina	5,67	
5.1.10	Depreciación de Activos Fijos	2.010,36	
5.1.11	Agua	277,66	
5.1.12	Luz	322,63	
5.1.13	Telefonía Fija	78,18	
5.1.14	Telefonía Móvil	229,30	
5.1.15	Intereses y Comisiones Bancarias	1.172,66	
5.1.16	Transporte de Carga	478,04	
5.1.17	Servicio de Seguridad y Guardianía	413,76	
	<b>TOTAL GASTOS OPERACIONALES</b>		<b>16.570,10</b>
	<b>TOTAL GASTOS</b>		<b>16.570,10</b>
	<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>		<b>11.916,15</b>
	15% Participación Trabajadores		1.787,42
	<b>UTILIDAD NETA</b>		<b><u>10.128,73</u></b>

---

f. GERENTE

---

f. CONTADORA

**COMERCIAL "EL ÉXITO"**  
**ESTADO DE SITUACION FINANCIERA PROFORMA**  
**Al 31/12/2016**

<b>1. ACTIVOS</b>		
<b>1.1. ACTIVO CORRIENTE</b>		
1.1.01 Bancos	50.417,32	
1.1.02 Cuentas por Cobrar	105.206,25	
1.1.03 Inventario de Mercaderías	115.604,64	
1.1.04 Crédito Tributario IVA	14.417,52	
1.1.05 Crédito Tributario IR Años Anteriores	7,84	
1.0.06 Anticipo a la Renta	1.918,14	
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>287.571,72</b>
<b>1.2. ACTIVO NO CORRIENTE</b>		
1.2.01 Inmuebles	20.743,11	
1.2.02 Muebles	860,00	
1.2.03 Equipo de Computación y software	1.400,00	
1.2.04 Vehículos	5.922,58	
1.2.05 (-) Depreciación Acumulada de Inmuebles	-5.829,81	
1.2.06 (-) Depreciación Acumulada de Vehículo	-3.790,56	
1.2.07 (-) Depreciación Acumulada de Muebles	-380,55	
1.2.08 (-) Depreciación Acumulada de Equipo Comp.	-938,01	
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>		<b>17.986,76</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<b><u>305.558,48</u></b>
<b>2. PASIVOS</b>		
<b>2.1. PASIVO CORRIENTE</b>		
2.1.01 Cuentas por Pagar	186.594,63	
2.1.02 Obligaciones con Instituciones Financieras	26.575,48	
2.1.03 SRI por Pagar	398,27	
2.1.04 Aporte Patronal	89,38	
2.1.05 Aporte Personal	69,51	
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>		<b>213.727,27</b>
<b>TOTAL PASIVOS</b>		<b>213.727,27</b>
<b>3. PATRIMONIO</b>		
<b>3.1. CAPITAL</b>		
3.1.01 Capital	64.021,19	
<b>3.2. RESULTADOS</b>		
3.2.01 Utilidad del Ejercicio	11.916,14	
3.2.02 Utilidad o Pérdida de Ejercicios Anteriores	41.099,25	
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		<b>117.036,58</b>
<b>Financiamiento Requerido</b>		<b><u>-25.205,37</u></b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>		<b><u>305.558,48</u></b>

\_\_\_\_\_  
**f. GERENTE**

\_\_\_\_\_  
**f. CONTADORA**

**COMERCIAL "EL ÉXITO"**  
**ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA**  
**Del 01/01/2017 al 31/12/2017**

<b>4.</b>	<b>INGRESOS</b>		
<b>4.1</b>	<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>		
4.1.01	Ventas	199.240,14	
5.2.01	(-) Costo de Ventas	-170.210,94	
4.1.02	<b>Utilidad Bruta en Ventas</b>	<b>29.029,20</b>	
	<b>TOTAL INGRESOS OPERACIONALES</b>		<b>29.029,20</b>
<b>4.2.</b>	<b>INGRESOS NO OPERACIONALES</b>		
4.2.01	Otros ingresos	27,23	
	<b>TOTAL INGRESOS NO OPERACIONALES</b>		<b>27,23</b>
	<b>TOTAL INGRESOS</b>		<b><u>29.056,43</u></b>
<b>5.</b>	<b>GASTOS</b>		
<b>5.1.</b>	<b>GASTOS OPERACIONALES</b>		
5.1.01	Sueldos, Salarios y Demás Rem.	7.336,08	
5.1.02	Aportes a la Seguridad Social	891,36	
5.1.03	Beneficios Sociales e Indem.	112,32	
5.1.04	Honorarios Profesionales	1.416,78	
5.1.05	Mantenimiento y Reparaciones	1.056,19	
5.1.06	Repuestos	555,23	
5.1.07	Combustibles	812,90	
5.1.08	Lubricantes	154,51	
5.1.09	Suministros de Oficina	5,78	
5.1.10	Depreciación de Activos Fijos	2.010,36	
5.1.11	Agua	283,22	
5.1.12	Luz	329,09	
5.1.13	Telefonía Fija	79,74	
5.1.14	Telefonía Móvil	233,89	
5.1.15	Intereses y Comisiones Bancarias	1.196,13	
5.1.16	Transporte de Carga	487,61	
5.1.17	Servicio de Seguridad y Guardianía	450,24	
	<b>TOTAL GASTOS OPERACIONALES</b>		<b>17.411,43</b>
	<b>TOTAL GASTOS</b>		<b>17.411,43</b>
	<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>		<b>11.645,00</b>
	15% Participación Trabajadores		1.746,75
	<b>UTILIDAD NETA</b>		<b><u>9.898,25</u></b>

---

f. GERENTE

---

f. CONTADORA

**COMERCIAL "EL ÉXITO"**  
**ESTADO DE SITUACION FINANCIERA PROFORMA**  
**Al 31/12/2017**

<b>1.</b>	<b>ACTIVOS</b>		
1.1.	<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		
1.1.01	Bancos	51.426,49	
1.1.02	Cuentas por Cobrar	107.312,09	
1.1.03	Inventario de Mercaderías	117.918,62	
1.1.04	Crédito Tributario IVA	14.706,11	
1.1.05	Crédito Tributario IR Años Anteriores	8,00	
1.0.06	Anticipo a la Renta	1.956,54	
	<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>293.327,85</b>
1.2.	<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>		
1.2.01	Inmuebles	20.743,11	
1.2.02	Muebles	860,00	
1.2.03	Equipo de Computación y software	1.400,00	
1.2.04	Vehículos	5.922,58	
1.2.05	(-) Depreciación Acumulada de Inmuebles	-6.815,13	
1.2.06	(-) Depreciación Acumulada de Vehículo	-4.738,20	
1.2.07	(-) Depreciación Acumulada de Muebles	-457,95	
1.2.08	(-) Depreciación Acumulada de Equipo Comp.	-938,01	
	<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>		<b>15.976,40</b>
	<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<b><u>309.304,25</u></b>
<b>2.</b>	<b>PASIVOS</b>		
2.1.	<b>PASIVO CORRIENTE</b>		
2.1.01	Cuentas por Pagar	190.329,56	
2.1.02	Obligaciones con Instituciones Financieras	27.107,42	
2.1.03	SRI por Pagar	406,24	
2.1.04	Aporte Patronal	91,17	
2.1.05	Aporte Personal	70,90	
	<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>		<b>218.005,30</b>
	<b>TOTAL PASIVOS</b>		<b>218.005,30</b>
<b>3.</b>	<b>PATRIMONIO</b>		
3.1.	<b>CAPITAL</b>		
3.1.01	Capital	64.021,19	
3.2.	<b>RESULTADOS</b>		
3.2.01	Utilidad del Ejercicio	11.645,00	
3.2.02	Utilidad o Pérdida de Ejercicios Anteriores	53.015,39	
	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		<b>128.681,58</b>
	<b>Financiamiento Requerido</b>		<b><u>-37.382,63</u></b>
	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>		<b><u>309.304,25</u></b>

\_\_\_\_\_  
f. GERENTE

\_\_\_\_\_  
f. CONTADORA

**COMERCIAL "EL ÉXITO"**  
**ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA**  
**Del 01/01/2018 al 31/12/2018**

<b>4.</b>	<b>INGRESOS</b>		
<b>4.1</b>	<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>		
4.1.01	Ventas	203.228,24	
5.2.01	(-) Costo de Ventas	-173.617,97	
4.1.02	<b>Utilidad Bruta en Ventas</b>	<b>29.610,27</b>	
	<b>TOTAL INGRESOS OPERACIONALES</b>		<b>29.610,27</b>
<b>4.2.</b>	<b>INGRESOS NO OPERACIONALES</b>		
4.2.01	Otros ingresos	27,78	
	<b>TOTAL INGRESOS NO OPERACIONALES</b>		<b>27,78</b>
	<b>TOTAL INGRESOS</b>		<b><u>29.638,05</u></b>
<b>5.</b>	<b>GASTOS</b>		
<b>5.1.</b>	<b>GASTOS OPERACIONALES</b>		
5.1.01	Sueldos, Salarios y Demás Rem.	7.982,40	
5.1.02	Aportes a la Seguridad Social	969,84	
5.1.03	Beneficios Sociales e Indem.	122,16	
5.1.04	Honorarios Profesionales	1.445,14	
5.1.05	Mantenimiento y Reparaciones	1.077,33	
5.1.06	Repuestos	566,34	
5.1.07	Combustibles	829,17	
5.1.08	Lubricantes	157,60	
5.1.09	Suministros de Oficina	5,90	
5.1.10	Depreciación de Activos Fijos	1.062,72	
5.1.11	Agua	288,89	
5.1.12	Luz	335,67	
5.1.13	Telefonía Fija	81,34	
5.1.14	Telefonía Móvil	238,57	
5.1.15	Intereses y Comisiones Bancarias	1.220,08	
5.1.16	Transporte de Carga	497,37	
5.1.17	Servicio de Seguridad y Guardianía	489,96	
	<b>TOTAL GASTOS OPERACIONALES</b>		<b>17.370,48</b>
	<b>TOTAL GASTOS</b>		<b>17.370,48</b>
	<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>		<b>12.267,56</b>
	15% Participación Trabajadores		1.840,13
	<b>UTILIDAD NETA</b>		<b><u>10.427,43</u></b>

---

**f. GERENTE**

---

**f. CONTADORA**

**COMERCIAL "EL ÉXITO"**  
**ESTADO DE SITUACION FINANCIERA PROFORMA**  
**Al 31/12/2018**

<b>1.      <b>ACTIVOS</b></b>		
<b>1.1.   <b>ACTIVO CORRIENTE</b></b>		
1.1.01 Bancos	52.455,87	
1.1.02 Cuentas por Cobrar	109.460,11	
1.1.03 Inventario de Mercaderías	120.278,95	
1.1.04 Crédito Tributario IVA	15.000,48	
1.1.05 Crédito Tributario IR Años Anteriores	8,16	
1.0.06 Anticipo a la Renta	1.995,70	
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>299.199,27</b>
<b>1.2.   <b>ACTIVO NO CORRIENTE</b></b>		
1.2.01 Inmuebles	20.743,11	
1.2.02 Muebles	860,00	
1.2.03 Equipo de Computación y software	1.400,00	
1.2.04 Vehículos	5.922,58	
1.2.05 (-) Depreciación Acumulada de Inmuebles	-7.800,45	
1.2.06 (-) Depreciación Acumulada de Vehículo	-4.738,20	
1.2.07 (-) Depreciación Acumulada de Muebles	-535,35	
1.2.08 (-) Depreciación Acumulada de Equipo Comp.	-938,01	
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>		<b>14.913,68</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<b><u>314.112,95</u></b>
<b>2.      <b>PASIVOS</b></b>		
<b>2.1.   <b>PASIVO CORRIENTE</b></b>		
2.1.01 Cuentas por Pagar	194.139,31	
2.1.02 Obligaciones con Instituciones Financieras	27.650,02	
2.1.03 SRI por Pagar	414,37	
2.1.04 Aporte Patronal	93,00	
2.1.05 Aporte Personal	72,32	
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>		<b>222.369,02</b>
<b>TOTAL PASIVOS</b>		<b>222.369,02</b>
<b>3.      <b>PATRIMONIO</b></b>		
<b>3.1.   <b>CAPITAL</b></b>		
3.1.01 Capital		64.021,19
<b>3.2.   <b>RESULTADOS</b></b>		
3.2.01 Utilidad del Ejercicio		12.267,56
3.2.02 Utilidad o Pérdida de Ejercicios Anteriores		64.660,39
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		<b>140.949,14</b>
<b>Financiamiento Requerido</b>		<b><u>-49.205,21</u></b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>		<b><u>314.112,95</u></b>

---

f. GERENTE

---

f. CONTADORA

**COMERCIAL "EL ÉXITO"**  
**ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA**  
**Del 01/01/2019 al 31/12/2019**

<b>4.</b>	<b>INGRESOS</b>		
<b>4.1</b>	<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>		
4.1.01	Ventas	207.296,16	
5.2.01	(-) Costo de Ventas	-177.093,20	
4.1.02	<b>Utilidad Bruta en Ventas</b>	<b>30.202,96</b>	
	<b>TOTAL INGRESOS OPERACIONALES</b>		<b>30.202,96</b>
<b>4.2.</b>	<b>INGRESOS NO OPERACIONALES</b>		
4.2.01	Otros ingresos	28,33	
	<b>TOTAL INGRESOS NO OPERACIONALES</b>		<b>28,33</b>
	<b>TOTAL INGRESOS</b>		<b><u>30.231,29</u></b>
<b>5.</b>	<b>GASTOS</b>		
<b>5.1.</b>	<b>GASTOS OPERACIONALES</b>		
5.1.01	Sueldos, Salarios y Demás Rem.	8.685,60	
5.1.02	Aportes a la Seguridad Social	1.055,28	
5.1.03	Beneficios Sociales e Indem.	132,96	
5.1.04	Honorarios Profesionales	1.474,07	
5.1.05	Mantenimiento y Reparaciones	1.098,89	
5.1.06	Repuestos	577,68	
5.1.07	Combustibles	845,77	
5.1.08	Lubricantes	160,76	
5.1.09	Suministros de Oficina	6,02	
5.1.10	Depreciación de Activos Fijos	1.062,72	
5.1.11	Agua	294,67	
5.1.12	Luz	342,39	
5.1.13	Telefonía Fija	82,97	
5.1.14	Telefonía Móvil	243,35	
5.1.15	Intereses y Comisiones Bancarias	1.244,50	
5.1.16	Transporte de Carga	507,32	
5.1.17	Servicio de Seguridad y Guardianía	533,16	
	<b>TOTAL GASTOS OPERACIONALES</b>		<b>18.348,10</b>
	<b>TOTAL GASTOS</b>		<b>18.348,10</b>
	<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>		<b>11.883,19</b>
	15% Participación Trabajadores		1.782,48
	<b>UTILIDAD NETA</b>		<b><u>10.100,71</u></b>

---

f. GERENTE

---

f. CONTADORA

**COMERCIAL "EL ÉXITO"**  
**ESTADO DE SITUACION FINANCIERA PROFORMA**  
**Al 31/12/2019**

<b>1.      <b>ACTIVOS</b></b>		
<b>1.1.   <b>ACTIVO CORRIENTE</b></b>		
1.1.01 Bancos	53.505,85	
1.1.02 Cuentas por Cobrar	111.651,12	
1.1.03 Inventario de Mercaderías	122.686,51	
1.1.04 Crédito Tributario IVA	15.300,73	
1.1.05 Crédito Tributario IR Años Anteriores	8,33	
1.0.06 Anticipo a la Renta	2.035,65	
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>305.188,19</b>
<b>1.2.   <b>ACTIVO NO CORRIENTE</b></b>		
1.2.01 Inmuebles	20.743,11	
1.2.02 Muebles	860,00	
1.2.03 Equipo de Computación y software	1.400,00	
1.2.04 Vehículos	5.922,58	
1.2.05 (-) Depreciación Acumulada de Inmuebles	-8.785,77	
1.2.06 (-) Depreciación Acumulada de Vehículo	-4.738,20	
1.2.07 (-) Depreciación Acumulada de Muebles	-612,75	
1.2.08 (-) Depreciación Acumulada de Equipo Comp.	-938,01	
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>		<b>13.850,96</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<b><u>319.039,15</u></b>
<b>2.      <b>PASIVOS</b></b>		
<b>2.1.   <b>PASIVO CORRIENTE</b></b>		
2.1.01 Cuentas por Pagar	198.025,30	
2.1.02 Obligaciones con Instituciones Financieras	28.203,47	
2.1.03 SRI por Pagar	422,67	
2.1.04 Aporte Patronal	94,86	
2.1.05 Aporte Personal	73,77	
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>		<b>226.820,07</b>
<b>TOTAL PASIVOS</b>		<b>226.820,07</b>
<b>3.      <b>PATRIMONIO</b></b>		
<b>3.1.   <b>CAPITAL</b></b>		
3.1.01 Capital	64.021,19	
<b>3.2.   <b>RESULTADOS</b></b>		
3.2.01 Utilidad del Ejercicio	11.883,19	
3.2.02 Utilidad o Pérdida de Ejercicios Anteriores	76.927,95	
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		<b>152.832,33</b>
<b>Financiamiento Requerido</b>		<b><u>-60.613,25</u></b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>		<b><u>319.039,15</u></b>

\_\_\_\_\_  
**f. GERENTE**

\_\_\_\_\_  
**f. CONTADORA**

## FLUJO DE CAJA

CUADRO # 109

COMERCIAL "EL ÉXITO"

FLUJO DE CAJA

DENOMINACIÓN	2015	2016	2017	2018	2019
Utilidad Bruta en Ventas	27.901,07	28.459,55	29.029,20	29.610,27	30.202,96
Otros Ingresos	26,17	26,70	27,23	27,78	28,33
<b>Total Ingresos</b>	<b>27.927,24</b>	<b>28.486,25</b>	<b>29.056,43</b>	<b>29.638,05</b>	<b>30.231,29</b>
Gastos Operacionales	16.101,66	16.570,10	17.411,43	17.370,48	18.348,10
<b>Total Gastos</b>	<b>16.101,66</b>	<b>16.570,10</b>	<b>17.411,43</b>	<b>17.370,48</b>	<b>18.348,10</b>
Utilidad antes de Impuestos	11.825,58	11.916,15	11.645,00	12.267,56	11.883,19
15% Trabajadores	1.773,84	1.787,42	1.746,75	1.840,13	1.782,48
Utilidad después de Impuestos	10.051,74	10.128,72	9.898,25	10.427,43	10.100,71
Más Depreciación	2.323,23	2.010,36	2.010,36	1.062,72	1.062,72
<b>Flujo Neto de Caja</b>	<b>12.374,97</b>	<b>12.139,08</b>	<b>11.908,61</b>	<b>11.490,15</b>	<b>11.163,43</b>

## VALOR ACTUAL NETO (VAN)

CUADRO # 110

COMERCIAL "EL ÉXITO"

VALOR ACTUAL NETO

AÑOS	FLUJO NETO	FACTOR DE ACT. 11,83%	VALOR ACTUALIZADO
0	25.542,70		
1	12.374,97	0,894214433	11.065,88
2	12.139,08	0,799619452	9.706,64
3	11.908,61	0,715031254	8.515,03
4	11.490,15	0,639391267	7.346,70
5	11.163,43	0,571752899	6.382,72
<b>TOTAL</b>			<b>43.016,97</b>

Elaborado por: La Autora

$$VAN = \sum \text{Valor actualizado} - \text{Inversión inicial}$$

$$VAN = 43.016,97 - 25.542,70$$

$$VAN = 17.474,27$$

**Interpretación:** Para la aplicación de esta medida de evaluación hemos tomado en cuenta la tasa de interés que es de 11,83% la misma que corresponde a la tasa activa del Banco Central de Ecuador, en el presente proyecto la sumatoria de los flujos durante todo el periodo que dura el proyecto es de \$ 43.016,97; restando el valor de la inversión inicial de \$ 25.542,70 da como resultado un VAN de \$ 17.474,27; cuyo valor obtenido es positivo, ya que la inversión es favorable, creando una buena rentabilidad para el comercial por lo cual es conveniente aceptar el proyecto y ponerlo en marcha.

### TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

CUADRO # 111

#### COMERCIAL “EL ÉXITO”

#### TASA INTERNA DE RETORNO

AÑOS	FLUJO NETO	FACTOR DE ACT. 37,37%	VAN MENOR	FACTOR DE ACT. 37,38%	VAN MAYOR
0	25.542,70		-25.542,70		-25.542,70
1	12.374,97	0,727960981	9.008,50	0,727907992	9.007,84
2	12.139,08	0,529927190	6.432,83	0,529850045	6.431,89
3	11.908,61	0,385766317	4.593,94	0,385682083	4.592,94
4	11.490,15	0,280822827	3.226,70	0,280741071	3.225,76
5	11.163,43	0,204428061	2.282,12	0,204353669	2.281,29
<b>TOTAL</b>			<b>1,38</b>		<b>-2,99</b>

Elaborado por: La Autora

$$TIR = Tasa\ menor + Diferencias\ de\ tasas \left( \frac{VAN\ menor}{VAN\ menor - VAN\ mayor} \right)$$

$$TIR = 37,37 + 0,01 \left( \frac{1,38}{1,38 - (-2,99)} \right)$$

$$TIR = 37,37\%$$

**Interpretación:** En base a los resultados luego de haber aplicado la fórmula para obtener la Tasa Interna de Retorno se ha obtenido un valor de 37,37% lo cual permite evidenciar que la rentabilidad de los productos que brinda el Comercial “El Éxito” son rentables, por lo tanto la inversión es aceptable y de esta manera permitirá tomar las disposiciones financieras adecuadas en el comercial.

## RELACIÓN BENEFICIO/COSTO

### CUADRO # 112

#### COMERCIAL “EL ÉXITO” RELACIÓN BENEFICIO/COSTO

AÑOS	ACTUALIZACION EGRESOS TOTAL			ACTUALIZACION INGRESOS		
	EGRESOS ORIGINAL	FACTOR ACT. 11,83%	EGRESOS ACTUALIZ.	INGRESOS ORIGINAL	FACTOR ACT. 11,83%	INGRESOS ACTUALIZ.
1	16.101,66	0,894214433	14.398,34	27.927,24	0,894214433	24.972,94
2	16.570,10	0,799619452	13.249,77	28.486,25	0,799619452	22.778,16
3	17.411,43	0,715031254	12.449,72	29.056,43	0,715031254	20.776,26
4	17.370,48	0,639391267	11.106,53	29.638,05	0,639391267	18.950,31
5	18.348,10	0,571752899	10.490,58	30.231,29	0,571752899	17.284,83
<b>TOTAL</b>			<b>61.694,94</b>			<b>104.762,49</b>

Elaborado por: La Autora

$$\text{Relación B/C} = \frac{\text{Valor ingresos actualizado}}{\text{Valor egresos actualizados}}$$

$$\text{Relación B/C} = \frac{104.762,49}{61.694,94}$$

$$\text{Relación B/C} = 1,70$$

**Interpretación:** En el presente proyecto, la relación beneficio-costos es mayor que uno (1,7) indicador que sustenta la realización del proyecto, esto quiere decir que por cada dólar invertido, se recibiría 0,70 centavos de utilidad.

## PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

### CUADRO # 113

#### COMERCIAL “EL ÉXITO”

#### PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

AÑOS	FLUJO NETO	FLUJO NETO	FLUJO ACUMULADO
0	25.542,70		
1		12.374,97	12.769,87
2		12.139,08	24.514,05
3		11.908,61	36.422,66
4		11.490,15	47.912,81
5		11.163,43	59.076,24
<b>TOTAL</b>		<b>59.076,24</b>	

Elaborado por: La Autora

$$PRI = \text{Año que supera la inversión} + \frac{\text{Inversión} - \sum \text{Primeros flujos}}{\text{Flujo neto del año que supera la inv.}}$$

$$PRI = 3 + \frac{25.542,70 - 36.422,66}{11.908,61}$$

$$PRI = 2,09$$

$$PRI = 2 \text{ años}$$

$$PRI = 0,09 * 12 = 1,08$$

$$PRI = 1 \text{ mes}$$

$$PRI = 0,08 * 30 = 2,40$$

$$PRI = 2 \text{ días}$$

**Interpretación:** De acuerdo con los resultados obtenidos la inversión efectuada se la recuperara en 2 años con 1 meses y 2 días.

## ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

### CUADRO # 114

#### COMERCIAL "EL ÉXITO"

#### ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON INCREMENTO DEL 11,4% EN EGRESOS

AÑOS	EGRESOS ORIGINAL	INGRESOS ORIGINAL	EGRESO INCREMENTO 11,4%	FLUJO NETO	FACTOR DE ACT. 27,34%	VALOR ACTUALIZADO	FACTOR DE ACT. 27,35%	VALOR ACTUALIZADO
0						-25.542,70		-25.542,70
1	16.101,66	27.927,24	17.937,25	9.989,99	0,785299	7.845,13	0,785237534	7.844,52
2	16.570,10	28.486,25	18.459,09	10.027,16	0,616695	6.183,70	0,616597985	6.182,73
3	17.411,43	29.056,43	19.396,33	9.660,10	0,484290	4.678,29	0,484175882	4.677,19
4	17.370,48	29.638,05	19.350,71	10.287,34	0,380313	3.912,40	0,380193076	3.911,17
5	18.348,10	30.231,29	20.439,78	9.791,51	0,298659	2.924,32	0,298541873	2.923,17
<b>TOTAL</b>						<b>1,14</b>		<b>-3,92</b>

Elaborado por: La Autora

$$\text{Nueva TIR} = Tm + Dt \left( \frac{VAN \text{ menor}}{VAN \text{ menor} - VAN \text{ mayor}} \right)$$

$$\text{Nueva TIR} = 27,34 + 0,01 \left( \frac{1,14}{1,14 - (-3,92)} \right)$$

$$\text{Nueva TIR} = 27,34\%$$

$$\text{Diferencia de la TIR} = \text{TIR del proyecto} - \text{Nueva TIR}$$

$$\text{Diferencia de la TIR} = 37,37\% - 27,34\%$$

$$\text{Diferencia de la TIR} = 10,03\%$$

$$\text{Porcentaje de Variación} = \frac{\text{Diferencia de la Tir}}{\text{TIR del proyecto}} * 100$$

$$\text{Porcentaje de Variación} = \frac{10,03}{37,37} * 100$$

$$\text{Porcentaje de Variación} = 26,84\%$$

$$\text{Coeficiente de Sensibilidad} = \frac{\% \text{ de Variación}}{\text{Nueva TIR}}$$

$$\text{Coeficiente de Sensibilidad} = \frac{26,84}{27,34}$$

$$\text{Coeficiente de Sensibilidad} = 0,981711777$$

**CUADRO # 115**

**COMERCIAL “EL ÉXITO”**  
**ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON DISMINUCIÓN DEL 6,5% EN INGRESOS**

<b>AÑOS</b>	<b>EGRESOS ORIGINAL</b>	<b>INGRESOS ORIGINAL</b>	<b>INGRESO DISMINUCIÓN 6,5%</b>	<b>FLUJO NETO</b>	<b>FACTOR DE ACT. 27,62%</b>	<b>VALOR ACTUALIZADO</b>	<b>FACTOR DE ACT. 27,63%</b>	<b>VALOR ACTUALIZADO</b>
0						-25.542,70		-25.542,70
1	16.101,66	27.927,24	26.111,97	10.010,31	0,783576	7.843,84	0,783515	7.843,23
2	16.570,10	28.486,25	26.634,64	10.064,54	0,613992	6.179,55	0,613896	6.178,58
3	17.411,43	29.056,43	27.167,76	9.756,33	0,481109	4.693,86	0,480996	4.692,76
4	17.370,48	29.638,05	27.711,58	10.341,10	0,376986	3.898,45	0,376868	3.897,23
5	18.348,10	30.231,29	28.266,26	9.918,16	0,295397	2.929,80	0,295281	2.928,65
<b>TOTAL</b>						<b>2,79</b>		<b>-2,26</b>

Elaborado por: La Autora

$$\text{Nueva TIR} = Tm + Dt \left( \frac{VAN \text{ menor}}{VAN \text{ menor} - VAN \text{ mayor}} \right)$$

$$\text{Nueva TIR} = 27,62 + 0,01 \left( \frac{2,79}{2,79 - (-2,26)} \right)$$

$$\text{Nueva TIR} = 27,62\%$$

$$\text{Diferencia de la TIR} = \text{TIR del proyecto} - \text{Nueva TIR}$$

$$\text{Diferencia de la TIR} = 37,37\% - 27,62\%$$

$$\text{Diferencia de la TIR} = 9,75\%$$

$$\text{Porcentaje de Variación} = \frac{\text{Diferencia de la Tir}}{\text{TIR del proyecto}} * 100$$

$$\text{Porcentaje de Variación} = \frac{9,75}{37,37} * 100$$

$$\text{Porcentaje de Variación} = 26,09\%$$

$$\text{Coeficiente de Sensibilidad} = \frac{\% \text{ de Variación}}{\text{Nueva TIR}}$$

$$\text{Coeficiente de Sensibilidad} = \frac{26,09}{27,62}$$

$$\text{Coeficiente de Sensibilidad} = 0,944605358$$

**Interpretación:** Para el presente proyecto, los valores de sensibilidad son menores a 1, por lo tanto no afectan al proyecto, los cambios en los egresos incrementados en un 11,4% da un valor de 0,981711777 y en los ingresos disminuidos en un 6,5% es de 0,944605358 respectivamente; es decir, el proyecto no es sensible a estos cambios como quedó demostrado al calcularlos, por lo tanto podemos asegurar que el proyecto tiene seguridad para la variación de esta índole.

## PUNTO DE EQUILIBRIO

Para la determinación del punto de equilibrio se debe tomar la información del estado de resultados proyectado y clasificar los costos en fijos y variables, totalizar sus valores para luego aplicar las siguientes fórmulas:

En función de las ventas, utilizando la fórmula siguiente:

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costo fijo}}{1 - \frac{\text{Costo variable}}{\text{Ventas totales}}}$$

En función a la capacidad instalada, utilizando la fórmula siguiente:

$$PE = \frac{\text{Costo fijo}}{\text{Ventas totales} - \text{Costo variable}} * 100$$

La representación gráfica se realiza en el plano cartesiano utilizando el eje horizontal para representar la capacidad instalada y en el eje vertical se representa los costos y también se ubica el total de ventas. El punto de intersección es el punto de equilibrio proyectado para cada uno de los cinco años.

**CUADRO # 116**

**COMERCIAL “EL ÉXITO”**

**CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS FIJOS Y LOS COSTOS VARIABLES**

DESCRIPCIÓN	AÑO 2015		AÑO 2016		AÑO 2017		AÑO 2018		AÑO 2019	
	FIJOS	VARIABLES	FIJOS	VARIABLES	FIJOS	VARIABLES	FIJOS	VARIABLES	FIJOS	VARIABLES
<b>COSTOS</b>										
Costo de Ventas		163.596,20		166.870,79		170.210,94		173.617,97		177.093,20
<b>GASTOS OPERACIONALES</b>										
Sueldos, Salarios y Demás Rem.	6.196,20		6.742,08		7.336,08		7.982,40		8.685,60	
Aportes a la Seguridad Social	752,88		819,24		891,36		969,84		1.055,28	
Beneficios Sociales e Indem.	94,92		103,32		112,32		122,16		132,96	
Honorarios Personas Naturales		1.361,72		1.388,98		1.416,78		1.445,14		1.474,07
Mantenimiento y Reparaciones		1.015,14		1.035,46		1.056,19		1.077,33		1.098,89
Repuestos		533,65		544,33		555,23		566,34		577,68
Combustibles		781,31		796,95		812,90		829,17		845,77
Lubricantes		148,50		151,48		154,51		157,60		160,76
Suministros de Oficina		5,56		5,67		5,78		5,90		6,02
Depreciación Activos Fijos	2.323,23		2.010,36		2.010,36		1.062,72		1.062,72	
Agua		272,21		277,66		283,22		288,89		294,67
Luz		316,30		322,63		329,09		335,67		342,39
Telefonía Fija		76,64		78,18		79,74		81,34		82,97
Telefonía Móvil		224,80		229,30		233,89		238,57		243,35
Intereses y Comisiones Bancarias		1.149,65		1.172,66		1.196,13		1.220,08		1.244,50
Transporte de Carga		468,66		478,04		487,61		497,37		507,32
Seguridad y Guardianía	380,28		413,76		450,24		489,96		533,16	
<b>TOTAL COSTOS FIJOS</b>	<b>9.747,51</b>		<b>10.088,76</b>		<b>10.800,36</b>		<b>10.627,08</b>		<b>11.469,72</b>	
<b>TOTAL COSTOS VARIABLES</b>		<b>169.950,34</b>		<b>173.352,13</b>		<b>176.822,01</b>		<b>180.361,37</b>		<b>183.971,59</b>
<b>TOTAL COSTOS</b>		<b>179.697,85</b>		<b>183.440,89</b>		<b>187.622,37</b>		<b>190.988,45</b>		<b>195.441,31</b>

## COMERCIAL "EL ÉXITO"

### PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL AÑO PROYECTADO 2015

#### MÉTODO MATEMÁTICO

✓ En función de las ventas

$$CF = 9.747,51$$

$$CV = 169.950,34$$

$$VT = 191.497,27$$

$$PE = \frac{\text{Costo fijo}}{1 - \frac{\text{Costo variable}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$PE = \frac{9.747,51}{1 - \frac{169.950,34}{191.497,27}}$$

$$PE = \$ 86.630,51$$

✓ En función de la capacidad instalada

$$CF = 9.747,518$$

$$CV = 169.950,34$$

$$VT = 191.497,27$$

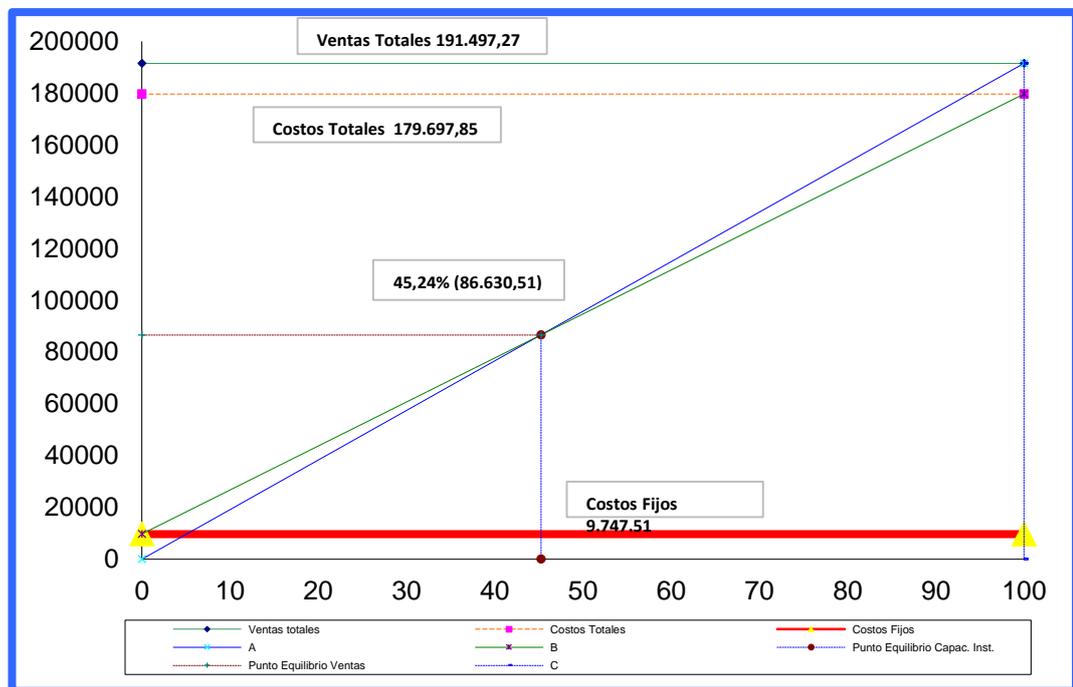
$$PE = \frac{\text{Costo fijo}}{\text{Ventas totales} - \text{Costo variable}} * 100$$

$$PE = \frac{9.747,51}{191.497,27 - 169.950,34} * 100$$

$$PE = 45,24\%$$

## GRÁFICO # 26

### COMERCIAL “EL ÉXITO” PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 2015



**Interpretación:** El comercial el “El Éxito” en el periodo 2015 se pronostica un punto de equilibrio de 45,24% según su capacidad instalada y \$ 86.630,51 en función de sus ventas, lo que denota que el comercial debe obtener dicho monto de ventas para cubrir sus costos fijos y variables, por lo cual el propietario deberá tomar en cuentas estos valores para así impulsar políticas minimizando los costos y gastos sin perder la calidad del producto y el posicionamiento en el mercado.

## COMERCIAL "EL ÉXITO"

### PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL AÑO PROYECTADO 2016

#### MÉTODO MATEMÁTICO

✓ En función de las ventas

$$CF = 10.088,76$$

$$CV = 173.352,13$$

$$VT = 195.330,34$$

$$PE = \frac{\text{Costo fijo}}{1 - \frac{\text{Costo variable}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$PE = \frac{10.088,76}{1 - \frac{173.352,13}{195.330,34}}$$

$$PE = \$ 89.663,39$$

✓ En función de la capacidad instalada

$$CF = 10.088,76$$

$$CV = 173.352,13$$

$$VT = 195.330,34$$

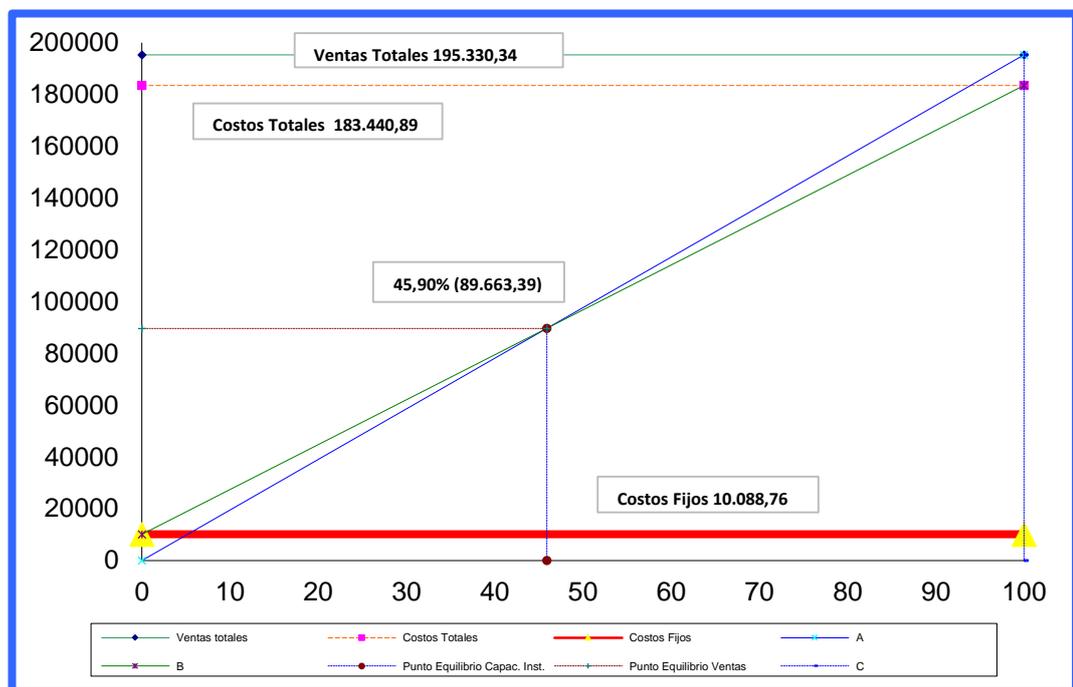
$$PE = \frac{\text{Costo fijo}}{\text{Ventas totales} - \text{Costo variable}} * 100$$

$$PE = \frac{10.088,76}{195.330,34 - 173.352,13} * 100$$

$$PE = 45,90\%$$

### GRÁFICO # 27

#### COMERCIAL "EL ÉXITO" PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 2016



**Interpretación:** El punto de equilibrio de acuerdo a la capacidad instalada es del 45,90% y el punto de equilibrio en función de las ventas es de \$ 89.663,39; por lo tanto el propietario tiene que tomar muy en cuenta este dato, para poder cubrir sus costos y gastos sin ningún inconveniente.

## COMERCIAL "EL ÉXITO"

### PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL AÑO PROYECTADO 2017

#### MÉTODO MATEMÁTICO

✓ En función de las ventas

$$CF = 10.800,36$$

$$CV = 176.822,01$$

$$VT = 199.240,14$$

$$PE = \frac{\textit{Costo fijo}}{1 - \frac{\textit{Costo variable}}{\textit{Ventas totales}}}$$

$$PE = \frac{10.800,36}{1 - \frac{176.822,01}{199.240,14}}$$

$$PE = \$ 95.987,72$$

✓ En función de la capacidad instalada

$$CF = 10.800,36$$

$$CV = 176.822,01$$

$$VT = 199.240,14$$

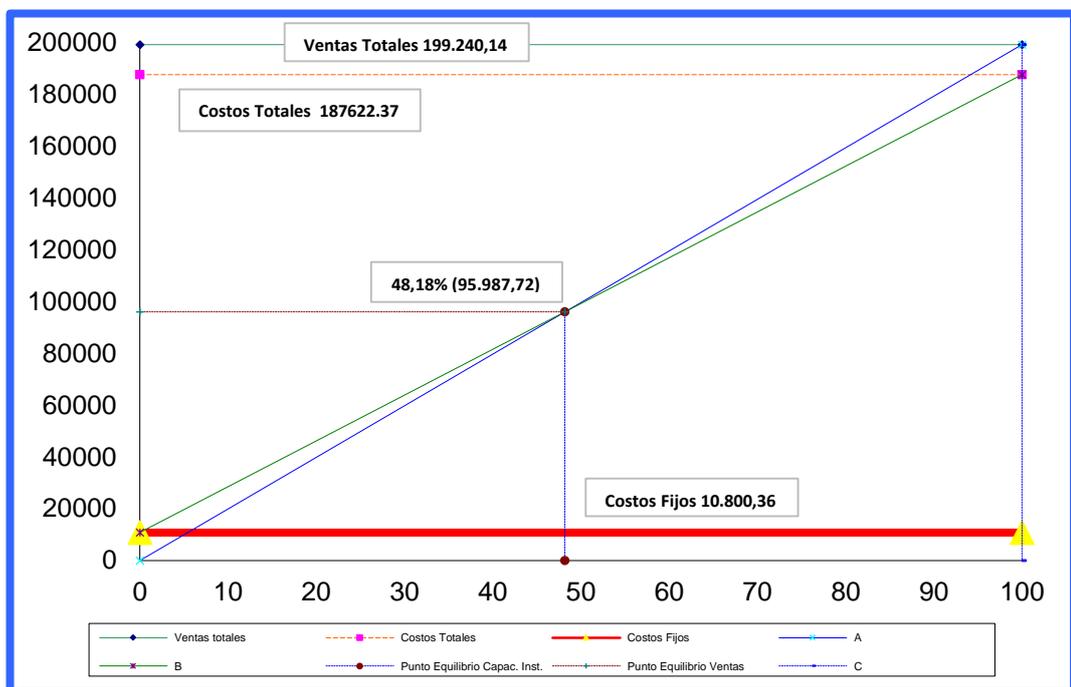
$$PE = \frac{\textit{Costo fijo}}{\textit{Ventas totales} - \textit{Costo variable}} * 100$$

$$PE = \frac{10.800,36}{199.240,14 - 176.822,01} * 100$$

$$PE = 48,18\%$$

### GRÁFICO # 28

#### COMERCIAL "EL ÉXITO" PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 2017



**Interpretación:** El punto de equilibrio para el año 2017, en función a la capacidad instalada del comercial será del 48,18%, en función de sus ventas deberá obtener un mínimo de \$ 95.987,72, para mantener su equilibrio financiero, es decir para no perder ni ganar en este año.

## COMERCIAL "EL ÉXITO"

### PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL AÑO PROYECTADO 2018

#### MÉTODO MATEMÁTICO

✓ En función de las ventas

$$CF = 10.627,08$$

$$CV = 180.361,37$$

$$VT = 203.228,24$$

$$PE = \frac{\textit{Costo fijo}}{1 - \frac{\textit{Costo variable}}{\textit{Ventas totales}}}$$

$$PE = \frac{10.627,08}{1 - \frac{180.361,37}{203.228,24}}$$

$$PE = \$ 94.447,68$$

✓ En función de la capacidad instalada

$$CF = 10.627,08$$

$$CV = 180.361,37$$

$$VT = 203.228,24$$

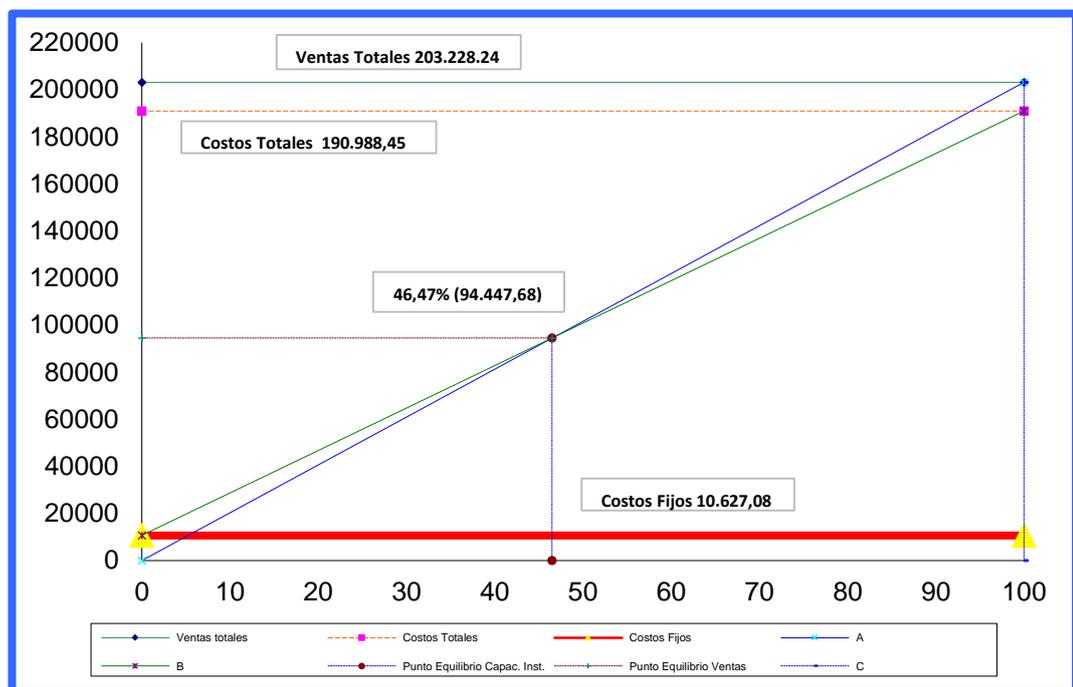
$$PE = \frac{\textit{Costo fijo}}{\textit{Ventas totales} - \textit{Costo variable}} * 100$$

$$PE = \frac{10.627,08}{203.228,24 - 180.361,37} * 100$$

$$PE = 46,47\%$$

## GRÁFICO # 29

### COMERCIAL “EL ÉXITO” PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 2018



**Interpretación:** El punto de equilibrio para el año 2018 se produce cuando el comercial “El Éxito” trabaja con una capacidad instalada de 46,47% y con un ingreso en las ventas de \$ 94.447,68 reflejando en éste punto que el comercial no gana ni pierde, manteniendo así un equilibrio financiero.

## COMERCIAL "EL ÉXITO"

### PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL AÑO PROYECTADO 2019

#### MÉTODO MATEMÁTICO

✓ En función de las ventas

$$CF = 11.469,72$$

$$CV = 183.971,59$$

$$VT = 207.296,16$$

$$PE = \frac{\text{Costo fijo}}{1 - \frac{\text{Costo variable}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$PE = \frac{11.469,72}{1 - \frac{183.971,59}{207.296,16}}$$

$$PE = \$ 101.936,67$$

✓ En función de la capacidad instalada

$$CF = 11.469,72$$

$$CV = 183.971,59$$

$$VT = 207.296,16$$

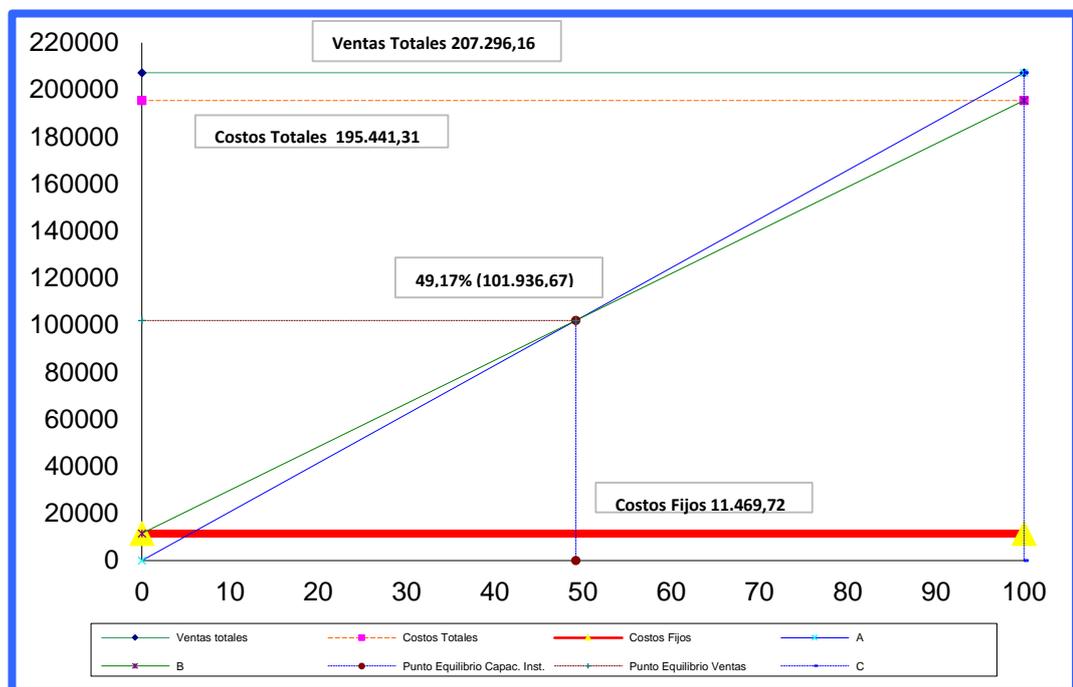
$$PE = \frac{\text{Costo fijo}}{\text{Ventas totales} - \text{Costo variable}} * 100$$

$$PE = \frac{11.469,72}{207.296,15 - 183.971,59} * 100$$

$$PE = 49,17\%$$

### GRÁFICO # 30

#### COMERCIAL “EL ÉXITO” PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 2019



**Interpretación:** En la presente grafica obtenida para el año 2019 podemos manifestar que el comercial deberá trabajar con un 49,17% de la capacidad instalada, y obtener un valor de \$ 101.936,67 en función de sus ventas y de esta manera no obtendrá ganancias ni perdidas, por lo tanto el propietario tiene que tomar muy en cuenta esta dato para poder cubrir sus costos y gastos.

**INFORME DE EVALUACIÓN FINANCIERA**

**COMERCIAL “EL ÉXITO”**

**FUENTE DE INFORMACIÓN:**

*ESTADOS SITUACIÓN FINANCIERA*

*ESTADO DE RESULTADOS*

**PERIODOS ANALIZADOS**

✓ 2013

✓ 2014

**ANALISTA:**

*Mabell Stefania Celi Gutiérrez*

*LOJA - ECUADOR*

*2016*

Loja, Febrero del 2016

Sr. Segundo Filoteo Segundo Cabrera  
**PROPIETARIO DEL COMERCIAL “EL ÉXITO”**  
Ciudad,

De mi consideración:

La presente es para hacer de su conocimiento la realización de la Evaluación Financiera en el Comercial “El Éxito”, que será de suma importancia para contribuir al desarrollo de las actividades tanto operativas, administrativas y de manera especial financieras, que se lo realizó en base a un análisis horizontal entre los periodos 2013-2014, y la aplicación de los diferentes indicadores que ayudaron a medir la liquidez, actividad, endeudamiento y rentabilidad del comercial, además se realizó una proyección de Estados Financieros del periodo 2015 al 2019 y que se lo evaluará por medio de los indicadores como el Valor Actual Neto, Tasa Interna Retorno, Relación Beneficio/Costo, Periodo de Recuperación, Análisis de Sensibilidad y el Punto de Equilibrio.

Particular que informamos para los fines consiguientes.

Atentamente,

Mabell Stafanía Celi Gutiérrez  
**ANALISTA**

## **OBJETIVO DE LA EVALUACIÓN FINANCIERA**

Este informe se realizó con la finalidad de responder a las principales interrogantes de todos aquellos miembros interesados en el comercial “El Éxito”.

## **ALCANCE DE LA EVALUACIÓN APLICADA**

La Evaluación Financiera realizada al comercial “El Éxito”, practicado en los periodos de Enero-Diciembre 2013-2014, dio como resultado las diferentes variaciones encontradas en los rubros abordados de acuerdo al Análisis Horizontal, los cuales indican la situación económica y financiera del comercial, así también cómo se comportan los movimientos en los rubros de un periodo a otro.

Se aplicaron las razones financieras, que permiten visualizar con los índices obtenidos los diferentes comportamientos que tienen las operaciones del comercial, tomando como base los índices de liquidez, actividad, endeudamiento y rentabilidad, los cuales en conclusión nos indican la liquidez inmediata que tiene el comercial, la eficiencia en el uso de los activos, el nivel de endeudamiento y que tan rentable es el comercial, obtenido en los periodos 2013-2014. Estos servirán como base para la toma decisiones financieras de forma oportuna, y utilizar estos resultados para compararlos con los siguientes meses en proceso. Además se realizó una Proyección Financiera para cinco años y que se evaluara por medio de los indicadores valor actual neto, tasa interna de retorno, relación

beneficio/costo, periodo de recuperación, análisis de sensibilidad y punto de equilibrio.

Por lo tanto se considera que el alcance de la evaluación financiera practicado en el comercial, ha dado los resultados que se plantearon para tener una herramienta que sirva de base para tomar decisiones financieras oportunas.

A continuación se presenta la información financiera obtenida donde se consolidan para mostrar los resultados que a continuación se presentan.

## **INFORMACIÓN FINANCIERA OBTENIDA EN LA EVALUACIÓN FINANCIERA**

El informe consta de cinco partes, las cuales fueron organizadas en las siguientes:

1. Análisis de los Estados Financieros (Horizontal)
2. Indicadores Financieros
3. Proyección de Estados Financieros
4. Herramientas de Evaluación Financieras
5. Conclusiones del Informe
6. Recomendaciones del Informe

## 1. Análisis de los Estados Financieros (Horizontal)

### Estado de Situación Financiera

#### Activos

COD.	CUENTA	PERÍODO		AUMENTO O DISMIN.	%
		2013	2014		
1.	<b>ACTIVOS</b>				
1.1.	<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>				
1.1.01	Bancos	54.793,00	48.458	-6.335,00	-11,56%
1.1.02	Cuentas por Cobrar	148.514,89	101.117,72	-47.397,17	-31,91%
1.1.03	Inventario de Mercaderías	102.453,22	111.112,01	8.658,79	8,45%
1.1.04	Crédito Tributario IVA	15.083,15	13.857,23	-1.225,92	-8,13%
1.1.05	Crédito Tributario IR Años Ant.	3,39	7,54	4,15	122,42%
1.1.06	Anticipo a la Renta	0,00	1.843,60	1.843,60	0,00%
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>320.847,65</b>	<b>276.396,10</b>	<b>-44.451,55</b>	<b>-13,85%</b>
1.2.	<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>				
1.2.01	Inmuebles	20.743,11	20.743,11	0,00	0,00%
1.2.02	Muebles	860,00	860,00	0,00	0,00%
1.2.03	Equipo de Computación	1400,00	1400,00	0,00	0,00%
1.2.04	Vehículos	5.922,58	5.922,58	0,00	0,00%
1.2.05	(-) Dep. Acum. de Inmueble	-2.873,85	-3.859,17	-985,32	0,00%
1.2.06	(-) Dep. Acum. de Vehículo	-947,64	-1.895,28	-947,64	100,00%
1.2.07	(-) Dep. Acum. de Muebles	-148,35	-225,75	-77,4	52,17%
1.2.08	(-) Dep. Acum. de Equipo Com.	-312,67	-625,34	-312,67	100,00%
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>		<b>24.643,18</b>	<b>22.320,15</b>	<b>-2.323,03</b>	<b>-9,43%</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>		<b>345.490,83</b>	<b>298.716,25</b>	<b>-46.774,58</b>	<b>-13,54%</b>

El Comercial “El Éxito” posee un activo de \$ 298.716,25 en el año 2014 y en el año 2013 de \$ 345.490,83 lo que demuestra que existe una disminución de \$ -46.774,58 debido a una baja considerable de ventas en el año 2014.

Entre las cuentas más representativas tenemos las siguientes:

- ✦ **Cuentas por cobrar** es la más representativa, en el año 2013 posee un valor de \$ 148.514,89, y en el año 2014 un valor de \$ 101.117,72 por lo

que se observa una disminución de \$ -47.397,17 debido a que el comercial mantiene como política de conceder créditos a un plazo de 90 días como máximo, lo que constituye un valor elevado de cuentas por cobrar y amerita ser observada por el propietario del comercial.

- ✦ **Inventario de mercaderías** en el año 2013 presenta un saldo de \$ 102.453,22 y en el año 2014 con un saldo de \$ 111.112,01 lo que constituye un aumento de \$ 8.658,79 equivalente al 8,45%, ya que las compras se han incrementado en este último año, aspecto que no le favorece puesto que presenta exceso de mercadería y ello no le ha permitido disminuir los gastos y aumentar ingresos, ya que existe una notable disminución de las ventas debido a la inestabilidad económica del país que existe hoy en día, la competencia, el desempleo y alza de precios de los productos importados afectando a la economía local y nacional.
- ✦ **Bancos** en el año 2014 respecto al año 2013 presenta una disminución de \$ -6.335 equivalente al -11,56% debido a que el comercial en este último año ha disminuido sus ventas, notándose la poca disponibilidad de fondos para cubrir posibles eventualidades.
- ✦ **Crédito tributario IVA** a favor de la empresa ha tenido una disminución del -1.225,92. La disminución del crédito tributario obedece a la utilización respectiva para pagar el IVA cobrado en las ventas y realizar la declaración correspondiente del IVA.

✦ En cuanto al **activo no corriente** en el año 2013 posee un valor de \$ 24.643,18 y en el 2014 es de \$ 22.320,15 presentando una disminución de \$ -2.323,03 equivalente al -9,43%, esto es debido a las depreciaciones que se acumulan cada año que sufren un desgaste al transcurrir la vida útil de cada uno de los bienes, cabe recalcar que no se ha realizado ninguna adquisición en el último año, por lo que el propietario debería adquirir activos que le ayuden al desarrollo eficaz y eficiente de sus actividades diarias y que le permitan lograr una mayor estabilidad económica.

### Pasivos y Patrimonio

COD.	CUENTA	PERÍODO		AUMENTO O DISMIN.	% PORCENT.
		2013	2014		
2.	<b>PASIVOS</b>				
2.1.	<b>PASIVO CORRIENTE</b>				
2.1.01	Cuentas por Pagar	263.850,87	179.343,18	-84.507,69	-32,03%
2.1.02	Obligaciones con Instituciones Fin.	0,00	25.542,70	25.542,70	0,00%
2.1.03	SRI por Pagar	280,06	382,79	102,73	36,68%
2.1.04	Aporte Patronal	37,34	85,91	48,57	130,07%
2.1.05	Aporte Personal	31,31	66,81	35,5	113,38%
<b>TOTAL PASIVOS</b>		<b>264.199,58</b>	<b>205.421,39</b>	<b>-58.778,19</b>	<b>-22,25%</b>
3.	<b>PATRIMONIO</b>				
3.1	<b>CAPITAL</b>				
3.1.01	Capital	64.021,19	64.021,19	0,00	0,00%
3.2.	<b>RESULTADOS</b>				
3.2.01	Utilidad del Ejercicio	7.854,20	12.003,61	4.149,41	52,83%
3.2.02	Utilidad o Pérdida de Ejercicios Ant.	9.415,86	17.270,06	7854,2	83,41%
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		<b>81.291,25</b>	<b>93.294,86</b>	<b>12.003,61</b>	<b>14,77%</b>
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>		<b>345.490,83</b>	<b>298.716,25</b>	<b>-46.774,58</b>	<b>-13,54%</b>

Se puede observar que para el año 2013 los Pasivos tienen un valor de \$ 264.199,58, mientras que para el año 2014 es de \$ 205.421,39 existiendo

una disminución cuyo porcentaje es de -22,25%, esto significa que el comercial ha cancelado a sus proveedores por las compras realizadas en el año 2014.

Entre las cuentas más significativas tenemos:

- ✦ **Cuentas por pagar** es la más representativa, en el año 2013 tiene un valor de \$ 263.850,87 y en el año 2014 de \$ 179.343,18 la cual presenta una disminución de \$ -84.507,69 que equivale a -32,03% debido a que el comercial no ha cancelado sus obligaciones en un porcentaje aceptable manteniendo un endeudamiento alto lo que quiere decir que el comercial se encuentra en manos de terceras personas lo cual no permite que tenga una buena rentabilidad para el desarrollo de sus actividades comerciales.
- ✦ **Obligaciones con instituciones financieras** en el 2013 no presenta ningún valor mientras que en el 2014 tiene un valor de \$ 25.542,70 cuyo valor es el préstamo adquirido que se lo realizó con la finalidad de invertir en el comercial y obtener una mejor estabilidad económica.

El Patrimonio para el año 2013 tiene un valor de \$ 81.291,25, mientras que para el año 2014 su monto es de \$ 93.294,86, registrando un aumento de \$ 12.003,61, equivalente al 14,77%, aumento que surge de la utilidad del período contable, la misma que puede prever casos fortuitos al comercial.

✦ **Utilidad del ejercicio** en el año 2014 es de \$ 12.003,61 y en el año 2013 de \$ 7.854,20 presentando un aumento de \$ 4.149,41 lo que equivale al 52,83%, aspecto favorable para el dueño del comercial pero cabe recalcar que el mismo posee activos corrientes que no pueden generar mayor utilidad puesto que su capital está invertido en mercaderías y cuentas por cobrar que los clientes no cancelan a tiempo para recuperar lo invertido.

## Estado de Resultados

### Ingresos

COD.	CUENTA	PERÍODO		AUMENTO O DISMIN.	% PORCENT.
		2013	2014		
4.	<b>INGRESOS</b>				
4.1.	<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>				
4.1.01	Ventas	249.621,61	187.739,41	-61.882,20	-24,79%
5.2.01	(-) Costo de Ventas	-229.766,60	-160.385,86	69.380,74	-30,20%
4.1.02	<b>Utilidad Bruta en Ventas</b>	<b>19.855,01</b>	<b>27.353,55</b>	<b>7.498,54</b>	<b>37,77%</b>
<b>TOTAL INGRESOS OPERACIONALES</b>		<b>19.855,01</b>	<b>27.353,55</b>	<b>7.498,54</b>	<b>37,77%</b>
4.2	<b>INGRESOS NO OPERACIONALES</b>				
4.2.01	Otros ingresos	2,03	25,66	23,63	1164,04%
<b>TOTAL INGRESOS NO OPERACIONALES</b>		<b>2,03</b>	<b>25,66</b>	<b>23,63</b>	<b>1164,04%</b>
<b>TOTAL INGRESOS</b>		<b>19.857,04</b>	<b>27.379,21</b>	<b>7.522,17</b>	<b>37,88%</b>

Los Ingresos del Comercial “El Éxito”, en el año 2013 son de \$ 19.855,01 y en año 2014 de 27.353,55 lo que demuestra un aumento de \$ 7.498,54 debido a que el costo de ventas fue menor en este último año.

En cuanto a las ventas en el año 2013 fueron de \$ 249.621,61 y en el año 2014 la cantidad de \$ 187.739,41 existiendo una disminución de \$ -61.858,57 equivalente al -24,78%, debido a una baja considerable de las

ventas, esto por la competencia y variedad de impuestos que existen en nuestro medio provocando inestabilidad económica en el comercial por lo que se recomienda establecer estrategias que le permitan captar más clientela ofreciendo descuentos promociones y así incrementar sus ventas por ende se tendrá mayores ingresos.

### Gastos y Utilidad del Ejercicio

COD.	CUENTA	PERÍODO		AUMENTO O DISMIN.	% PORCENT.
		2013	2014		
5.	<b>GASTOS</b>				
5.1.	<b>GASTOS OPERACIONALES</b>				
5.1.01	Sueldos, Salarios y Demás Remuneraciones	4.018,32	5.694,48	1.676,16	41,71%
5.1.02	Aportes a la Seguridad Social	478,14	691,88	213,74	44,70%
5.1.03	Beneficios Sociales e Indemnizaciones	0,00	87,21	87,21	0,00%
5.1.04	Honorarios Personas Naturales	870,00	1335,00	465	53,45%
5.1.05	Mantenimiento y Reparaciones	0,00	995,22	995,22	0,00%
5.1.06	Repuestos	1.067,72	523,18	-544,54	-51,00%
5.1.07	Combustibles	576,58	765,98	189,4	32,85%
5.1.08	Lubricantes	107,14	145,59	38,45	35,89%
5.1.09	Suministros de Oficina	0,00	5,45	0,00	0,00%
5.1.10	Depreciación de Activos Fijos	2.323,03	2323,03	0,00	0,00%
5.1.11	Agua	243,36	266,87	23,51	9,66%
5.1.12	Luz	280,02	310,09	30,07	10,74%
5.1.13	Telefonía Fija	60,71	75,14	14,43	23,77%
5.1.14	Telefonía Móvil	169,5	220,39	50,89	30,02%
5.1.15	Intereses y Comisiones Bancarias	0,00	1.127,09	1.127,09	0,00%
5.1.16	Transporte de Carga	428,55	459,46	30,91	7,21%
5.1.17	Gastos Financieros	25,68	0,00	-25,68	-100,00%
5.1.18	Servicio de Seguridad y Guardianía	202,12	349,54	147,42	72,94%
5.1.19	Otros Gastos Locales	1.078,89	0,00	-1078,89	-100,00%
5.1.20	Flete	73,00	0,00	-73,00	-100,00%
5.1.21	IVA que se carga al gasto	0,08	0,00	-0,08	-100,00%
<b>TOTAL GASTOS OPERACIONALES</b>		<b>12.002,84</b>	<b>15.375,60</b>	<b>3372,76</b>	<b>28,10%</b>
<b>TOTAL GASTOS</b>		<b>12.002,84</b>	<b>15.375,60</b>	<b>3.372,76</b>	<b>28,10%</b>
	<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	<b>7.854,20</b>	<b>12.003,61</b>	<b>4.149,41</b>	<b>52,83%</b>
	15% Participación Trabajadores	1.178,13	1.800,54	622,41	52,83%
<b>UTILIDAD NETA</b>		<b>6.676,07</b>	<b>10.203,07</b>	<b>3.527,00</b>	<b>52,83%</b>

Los gastos en el año 2013 fueron de \$ 12.002,84 y en el año 2014 de \$ 15.375,60 por lo que se produjo un aumento de \$ 3.372,76 equivalente al 28,10% debido a que existió gastos mayores que el año anterior.

Entre las cuentas más significativas tenemos:

- ✦ **Sueldos y salarios** presenta en el año 2013 un valor de \$ 4.018,32 y el año 2014 de \$ 5.694,48 por lo que se obtuvo un aumento de \$ 1.676,16 la cual equivale al 41,71%, debido a que el comercial debe cancelar los sueldos mensualmente al personal que labora dentro de la misma.
- ✦ **Honorarios personas naturales** muestra un aumento en este último año de \$ 465,00 que representa el 53,45%, lo cual se debe por el pago realizado a la contadora ya que la misma no posee un contrato permanente sino que presta sus servicios en forma eventual.
- ✦ **Depreciación de activos fijos** en el año 2013 presento un saldo de \$ 2.323,03 y en el año 2014 fue de \$ 2.323,03 debido a que son valores consumidos durante el periodo por los efectos del transcurso del tiempo y desgaste del mismo.
- ✦ **Repuestos** disminuyo en \$ -544,54 que representa el 51% por lo que se debe considerar seguir minimizando aquellos gastos que son insignificantes para el comercial siendo estos innecesarios para el desarrollo de las actividades impidiendo tener un mejor rendimiento económico ayudando a gastar únicamente lo necesario y así velar por sus intereses del comercial.

- ✦ La cuenta **combustibles** la cual aumento en relación con el año 2014 en \$189,40 representando el 32,85 % el mismo que sirvió para el transporte de mercadería para seguir realizando las actividades cotidianas del comercial.
- ✦ **Mantenimiento y reparaciones** en el año 2013 no registra movimiento mientras que en el año 2014 presenta un valor de \$ 995,22 puesto que son valores que el comercial utiliza para mantenimiento de los equipos de computación, vehículo y otros para ofrecer un mejor servicio.
- ✦ **Intereses y comisiones bancarias** en el año 2013 no presenta movimiento mientras que en el año 2014 posee un valor de \$ 1.127,09 debido a que se adquirió un préstamo de \$ 25.542,70 en el último año para invertir en compra de mercaderías para el comercial y así obtener mejores beneficios.
- ✦ **Transporte de carga** se obtuvo un aumento de \$ 30,91 equivalente al 7,21% lo que indica que estos valores se dan por el pago por concepto de envío de mercadería y recepción de guías fuera de la ciudad.
- ✦ Por último **servicio de seguridad y guardianía** la cual registro un aumento de \$ 147,42 que representa el 72,94%, esto se da por el pago de seguridad para el comercial siendo una buena estrategia para prevenir de esta forma robos y asaltos a la misma.

La utilidad que se obtuvo en el año 2013 fue de \$ 7.854,20 mientras que en el año 2014 es de \$ 12.003,61 en la cual presento un incremento de \$ 4.149,41 equivalente al 52,83% lo que significa que la posición financiera

fue mejor en el último año, ya que a pesar de los diversos inconvenientes como la cancelación tardía de cuentas por cobrar y el exceso de mercadería, el comercial tiene potencial para crecer y llegar a expandirse.

## 2. Indicadores Financieros

Permiten medir el grado de eficacia y comportamiento del comercial, precisando el grado de liquidez, de actividad, de endeudamiento y de rentabilidad de acuerdo con su actividad económica.

DETALLE	2013	2014	DIAGNÓSTICO
<b>INDICADORES DE LIQUIDEZ</b>			
Liquidez Corriente	\$ 1,21	\$ 1,35	Mejoro
Índice de Liquidez Inmediata	\$ 0,21	\$ 0,24	Mejoro
Capital de Trabajo	\$ 56.647,87	\$ 70.947,71	Mejoro
<b>INDICADORES DE ACTIVIDAD</b>			
Rotación de Inventarios	2,21 veces	1,50 veces	Desmejoro
Permanencia de Inventarios	163 días	240 días	Desmejoro
Rotación de Cuentas por Cobrar	1,84 veces	1,50 veces	Desmejoro
Permanencia en Cuentas por Cobrar	196 días	240 días	Desmejoro
Rotación de Cuentas por Pagar	0,86 veces	0,94 veces	Mejoro
Permanencia de Cuentas por Pagar	419 días	383 días	Mejoro
Rotación de Activos Totales	0,72 veces	0,63 veces	Desmejoro
<b>INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO</b>			
Índice de Endeudamiento	76%	69%	Mejoro
Índice de Apalancamiento Total	\$ 3,25	\$ 2,20	Mejoro
Índice de Apalancamiento Financiero	\$ 0,31	\$ 0,35	Mejoro
<b>INDICADORES DE REANTABILIDAD</b>			
Margen de Utilidad Bruta	7,95%	14,57%	Mejoro
Margen de Utilidad Operativa	3,15%	6,39%	Mejoro
Rendimiento sobre los Activos Totales	1,93%	3,42%	Mejoro
Retorno sobre el Patrimonio	8,21%	10,94%	Mejoro

### **Indicadores de liquidez**

- ✓ **Liquidez corriente:** Luego de haber aplicado la razón de liquidez corriente se determina que para el año 2013 el comercial contaba con una liquidez corriente de \$ 1,21 y en año 2014 cuenta con \$ 1,35 para cubrir sus deudas a corto plazo, esto se debe a que los pasivos del comercial disminuyeron relativamente, pero el comercial en si no cubre con los estándares establecidos que exige para que exista una buena liquidez, lo que dificulta que no pueda realizar inversiones para el crecimiento sostenido del comercial.
- ✓ **Liquidez inmediata:** El Comercial “El Éxito” cuenta con una liquidez inmediata en el año 2013 con \$ 0,21 y el año 2014 con \$ 0,24 para cubrir sus deudas a corto plazo, por lo tanto el comercial al momento no posee suficiente liquidez para hacer frente a sus obligaciones ya que no está dentro de los estándares establecidos lo que causará una gran dependencia con terceros por lo que se debería adoptar correctivos que ayude al comercial a ser más competitivo.
- ✓ **Capital de trabajo:** El indicador de capital de trabajo en el año 2013 es de \$ 56.647,87, y en el año 2014 es de \$ 70.947,71, lo que demuestra un incremento de \$ 14.299,84, lo que significa que el Comercial “El Éxito” tiene capacidad para continuar desarrollando con normalidad sus actividades en el corto plazo, relacionado principalmente con la compra y venta de mercaderías, dado que precisamente el capital de trabajo

está constituido por mucho inventario y cuentas por cobrar que no han sido canceladas a tiempo.

### **Indicadores de actividad**

- ✓ **Rotación y permanencia de Inventario:** El cálculo de estas dos razones financieras indica que los inventarios tuvieron un movimiento muy diferente, para el año 2013 rotó cada 163 días lo que equivale a 2,21 veces en el año mientras que en el año 2014 los inventarios rotaron cada 240 días es decir 1,50 veces al año este resultado indica que no existe una rotación adecuada de los inventarios, razón por la cual el comercial tiene almacenada mucha mercadería debido a la inexistencia de políticas, lo que causa tener un inventario muy elevado, presentando pérdidas irre recuperables por los diversos cambios de moda de las prendas de vestir.
- ✓ **Rotación y permanencia de cuentas por cobrar:** De acuerdo a los resultados obtenidos los indicadores determinan que la rotación de cuentas por cobrar en el año 2013 fue de 1,84 veces en este periodo el cual se ha demorado 196 días en recuperar sus cuentas pendientes de cobro y en el 2014 es de 1,50 veces en este año demorándose 240 días, por lo tanto las cuentas por cobrar están tardado mucho tiempo en ser recuperadas, lo que conlleva a que el comercial no tenga un efectivo disponible para cumplir con sus proveedores, debido a las malas políticas de cobro que tiene el comercial.

- ✓ **Rotación de cuentas por pagar:** Mediante la aplicación del presente indicador se puede conocer que para el año 2013 las obligaciones por pagar rotaron 0,86 veces y para el año 2014 presenta una rotación de 0,94 veces resultado muy bajo indicando que el comercial no ha logrado cumplir con el objetivo propuesto de cancelar a tiempo sus obligaciones, lo que causa que el comercial siga en manos de los proveedores.
- ✓ **Permanencia de cuentas por pagar:** Este indicador permite observar el número de días en que el comercial tarda en cubrir sus obligaciones de inventarios, en el año 2013 presenta una rotación de 419 días y para el año 2014 mejora un poco su rotación a 383 días, lo que causa que exista períodos largos de pago que son consecuencia de una rotación demasiado lenta de los inventarios y de un exceso del período de cobranza, razón por la cual el comercial tendrá problemas con los proveedores no dándole mercadería para continuar con sus actividades.
- ✓ **Rotación de activos totales:** Al aplicar este índice se observa que los activos totales han rotado durante el año 2013 en 0,72 veces y en el año 2014 en 0,63 veces, esto nos da a conocer que los activos del comercial no se los cambia con frecuencia permitiendo no brindar una buena eficiencia y no utilizar adecuadamente sus activos para generar ventas.

### **Indicadores de endeudamiento**

- ✓ **Índice de endeudamiento:** Este índice mide la participación de los acreedores en la financiación de los activos del comercial, al obtener los

resultados de esta razón se establece que los Activos del comercial estan financiados por terceros en un 76 % en el año 2013 y 69 % en el 2014, el cual no es beneficioso para el comercial debido a la alta participación de terceros presentando un alto riesgo e inseguridad para el propietario, por lo que es recomendable no seguirse endeudando en forma excesiva.

- ✓ **Índice de apalancamiento total:** Este índice nos indica que por cada dólar de capital se tiene un endeudamiento de \$ 3,25 para el 2013 y \$ 2,20 para el año 2014, lo que indica que la mayor parte de su capital se encuentra en manos de terceras personas, recalcando que si en algún momento el comercial tuviera que asumir estas obligaciones con recursos propios, no dispondría de capital suficiente para enfrentar dicha deuda.
- ✓ **Índice de apalancamiento financiero:** El indicador de Apalancamiento Financiero manifiesta que por cada \$ 1,00 del pasivo el patrimonio aporta \$ 0,31 en el año 2013 y en el año 2014 con \$ 0,45 lo que significa que el patrimonio aporta con valores mínimos al comercial y esto ocasiona una situación de riesgo en términos financieros, por lo que se recomienda que el propietario comience adoptar estrategias para mejorar su administración financiera.

### **Indicadores de rentabilidad**

- ✓ **Margen de utilidad bruta:** Al aplicar este índice se pudo conocer la utilidad que se obtuvo sobre las ventas realizadas en los períodos

analizados, en el año 2013 se obtuvo una utilidad del 7,95% sobre las ventas realizadas y en el año 2014 la utilidad fue de 14,57%, lo que representa un margen bruto bajo, tomando en cuenta que entre más alto sea éste resultado es mejor, por lo tanto se sugiere adoptar tácticas o estrategias que ayuden a minimizar el costo de ventas y contribuyan a lograr una mayor utilidad.

- ✓ **Margen de utilidad operativa:** El Comercial “El Éxito” en el año 2013 obtuvo una utilidad operacional de 3,15% mientras que en el año 2014 proporciono un margen de 6,39% sobre las ventas netas, lo que demuestra que el margen aumento con respecto al año anterior, pero a la vez sigue manteniendo un porcentaje bajo por lo que se recomienda implantar políticas en general que permitan obtener una mayor utilidad y por ende una rentabilidad aceptable.
- ✓ **Rendimiento sobre los activos totales:** Mediante la aplicación de este indicador se pudo determinar que la utilidad neta con respecto al activo total fue de 1,93% en el 2013 y en el 2014 de 3,42%, lo que significa que por cada dólar invertido genero 0,0193 centavos y 0,0342 centavos respectivamente de utilidad neta, dando a conocer que el comercial cuenta con una capacidad baja de sus Activos para generar Utilidades.
- ✓ **Retorno sobre el patrimonio:** Este indicador determina el beneficio logrado dentro del ejercicio económico e indica que en el año 2013 la utilidad aporta el 8,21% con respecto al Patrimonio y en el año 2014 el 10,94% observándose un mínimo porcentaje, debido a la falta de

estrategias de ventas y cobro de las cuentas por cobrar, lo que indica que el comercial debe adoptar correctivos de manera inmediata para superar esta situación financiera - económica y poder tener una mayor rentabilidad que le permita obtener un posicionamiento aceptable en el mercado.

### **3. Proyección Financiera**

Para la proyección de los Estados Financieros se lo realizó en base al método del porcentaje de ventas donde se obtiene un porcentaje proporcional en relación a las ventas totales del periodo, este método se utiliza en cuentas que se cree mantienen una relación porcentual con las ventas.

#### **Estado de Resultados**

Los Estados de Resultados Proyectados del Comercial “El Éxito” es favorable debido a que sus ingresos se van aumentando cada año, demostrando que en el 2015 sus ventas fueron de \$ 191.497,27; de igual manera las ventas en los demás años proyectados mantendrán incrementos considerables donde se determinó que para el año 2016 serán de \$ 195.33, 34; año 2017 de \$ 199.240,14; año 2018 de \$ 203.228,24 y para el año 2019 es de \$ 207.296,16.

Sin embargo debemos mencionar que así como se incrementan sus ventas, también se incrementaran sus costos indicando que en el años 2015 sus

costos fueron de \$ 163.596,20 aumentando en el año 2016 a \$ 166.870,79; año 2017 a \$ 170.210,94; año 2018 a \$ 173.617,97 y por último en el año 2019 a \$ 177.093,20 obteniéndose de esta manera una utilidad bruta que va aumentando cada año analizado.

Así mismo los gastos mantienen un aumento año a año, por lo que se utilizó como método para el comercial el incremento en relación al porcentaje de ventas pronosticadas el cual nos permitió mejorar los niveles de ingresos, manteniendo así gastos no muy elevados, y de esta manera se podría lograr los objetivos del comercial.

Luego que el Comercial el “El Éxito” cubrió los costos y gastos, y el 15% de Participación de Trabajadores, obtuvo una Utilidad Neta para el año 2015 de \$ 10.051,74; año 2016 de \$ 10.128,72; año 2017 de \$ 9.898,25; año 2018 de \$ 10.427,43 y para el año 2019 de \$ 10.100,71 los cuales han sido aumentos poco significativos para el comercial, por lo que se debe mantener una adecuada administración de los recursos por parte de sus propietario, lo que le permitirá realizar nuevas inversiones a futuro para el bienestar y maximización de sus utilidades.

### **Estado de Situación Financiera**

Luego de haber realizado los Estados de Situación Financiera Proforma en el Comercial “El Éxito” se considera que la situación financiera es favorable para la misma, si comparamos el año 2014 con el 2015 los activos totales han tenido un aumento de \$ 298.716,25 a \$ 301.925,66 por efectos de la

gran cantidad de mercadería en su cuenta Inventarios, mientras que para los años del 2016 al 2019 la realidad económica y financiera proyectada tendrá un incremento notable de \$ 305.558,48 a \$ 319.039,15 siendo en parte beneficioso para mejorar su posicionamiento económico financiero del comercial.

Por otra parte los pasivos para el 2015 fueron de \$ 209.533,18 de igual manera aumentara para los años del 2016 al 2019 valores que aumentan en forma considerable debido al porcentaje de incremento en relación de las ventas.

Ante lo mencionado podemos determinar que el comercial “El Éxito” mantendrá un patrimonio favorable, debido al incremento que tendrá año a año, donde se determina que en el año 2014 obtuvo un valor de \$ 93.294,86 incrementándose para el 2015 a \$ 105.585,04 de igual forma para los demás años proyectados aumentara, esto nos demuestra que el comercial contará con una solidez en su Patrimonio en cada uno de los años proyectados manteniendo incrementos significativos de la misma.

Por lo tanto determinamos que el Comercial “El Éxito” tendrá un crecimiento favorable año a año, el mismo que le permitirá fortalecer e incrementar su capacidad económica – financiera.

#### **4. Herramientas de Evaluación Financiera**

##### **Valor Actual Neto (VAN)**

Para la aplicación de esta medida de evaluación hemos tomado en cuenta la tasa de interés que es de 11,83% la misma que corresponde a la tasa activa del Banco Central de Ecuador, en el presente proyecto la sumatoria de los flujos durante todo el periodo que dura el proyecto es de \$ 43.016,97; restando el valor de la inversión inicial de \$ 25.542,70 da como resultado un VAN de \$ 17.474,27; cuyo valor obtenido es positivo, ya que la inversión es favorable, creando una buena rentabilidad para el comercial por lo cual es conveniente aceptar el proyecto y ponerlo en marcha.

##### **Tasa Interna De Retorno (TIR)**

En base a los resultados luego de haber aplicado la fórmula para obtener la Tasa Interna de Retorno se ha obtenido un valor de 37,37% lo cual permite evidenciar que la rentabilidad de los productos que brinda el Comercial "El Éxito" son rentables, por lo tanto la inversión es aceptable y de esta manera permitirá tomar las disposiciones financieras adecuadas en el comercial.

##### **Relación Beneficio/Costo**

En el presente proyecto, la relación beneficio-costo es mayor que uno (1,7) indicador que sustenta la realización del proyecto, esto quiere decir que por cada dólar invertido, se recibiría 0,70 centavos de utilidad.

### **Período de Recuperación de la Inversión**

De acuerdo con los resultados obtenidos la inversión efectuada se la recuperara en 2 años con 1 meses y 2 días.

### **Análisis de Sensibilidad**

Para el presente proyecto, los valores de sensibilidad son menores a 1, por lo tanto no afectan al proyecto, los cambios en los egresos incrementados en un 11,4% da un valor de 0,981711777 y en los ingresos disminuidos en un 6,5% es de 0,944605358 respectivamente; es decir, el proyecto no es sensible a estos cambios como quedó demostrado al calcularlos, por lo tanto podemos asegurar que el proyecto tiene seguridad para la variación de esta índole.

### **Punto de Equilibrio**

El comercial “El Éxito” en el periodo 2015 se pronostica un punto de equilibrio de 45,24% según su capacidad instalada y \$ 86.630,51 en función de sus ventas, lo que denota que el comercial debe obtener dicho monto de ventas para cubrir sus costos fijos y variables, por lo cual el propietario deberá tomar en cuentas estos valores para así impulsar políticas minimizando los costos y gastos sin perder la calidad del producto y el posicionamiento en el mercado. Igualmente para los siguientes años se obtuvo puntos de equilibrio satisfactorios lo cual ayudará al comercial a mantener su equilibrio financiero, es decir, para no perder ni ganar en estos años.

## **5. Conclusiones del Informe**

- ✓ El inadecuado manejo de la información contable no permite identificar la real situación económica financiera del comercial impidiendo el desarrollo normal de sus actividades.
- ✓ Inexistencias de políticas en general y sobre todo para la recuperación de los créditos ya que cuenta con un monto elevado en cuentas por cobrar, la falta de estas políticas impide la recuperación oportuna de su capital de trabajo invertido.
- ✓ El comercial tiene inventarios muy elevados, contando en bodega con mercadería en stock pasada de moda que representa perdida muy significativa de su capital.
- ✓ El nivel de endeudamiento es alto por la facilidad que los proveedores le brindan al propietario del comercial en adquirir la gran parte de la mercadería a crédito sin fecha límite de pago.

## **6. Recomendaciones del Informe**

- ✓ Se recomienda se contrate a una contadora que sea estable en el comercial para que desarrolle las actividades contables y proporcione información oportuna y así se tenga conocimiento de la situación económica real del comercial.

- ✓ Crear políticas que le permita tener una mayor recuperación de los créditos otorgados y a la vez disponer eficientemente y de manera inmediata de estos flujos para mejorar sus actividades comerciales.
- ✓ Mantener un inventario según la demanda de los productos dados a la venta con el fin de recuperar todo lo invertido ya que no conviene tener mercadería en stock por los cambios de la moda que son constantes presentaría pérdidas en la inversión.
- ✓ Establecer estrategias para las ventas dando mejores descuentos por pronto pago promociones, ingresos que permitirán cubrir en gran parte las obligaciones contraídas con los proveedores así minimizaría la participación de los proveedores con el comercial y tendría la capacidad de buscar nuevos mercados.

## **g. DISCUSIÓN**

Mediante entrevista realizada al Propietario y a la Contadora, con el deseo de contribuir al comercial **“EL ÉXITO”**, se pudo llegar a determinar que no se ha realizado una Evaluación Financiera y por ende se desconoce el desempeño económico-financiero y la aplicación de indicadores financieros propios de la actividad económica del comercial, lo que no les permite tener una visión clara de la real situación económica incidiendo en inversiones que pueda realizar a futuro. Por otra parte tampoco realizan estados financieros proformas que le permita visualizar a futuro las posibles utilidades o en su defecto tomar medidas correctivas ante posibles pérdidas.

Por ello, se realizó una Evaluación Financiera al comercial **“El Éxito”** la misma que permitió conocer el manejo de los recursos financieros minimizando los posibles riesgos para una toma adecuada de decisiones futuras para el propietario, y poder decidir anticipadamente sobre las necesidades de financiamiento y su correcta inversión en el comercial, buscando mejorar el rendimiento para alcanzar los objetivos y metas propuestas.

Se dio inicio con un análisis horizontal de los periodos 2013 - 2014 y aplicación de indicadores financieros de acuerdo a la actividad que realiza el comercial, análisis que nos ayudó a conocer la situación económica y financiera para elaborar posibles alternativas de solución.

Para la Proyección Financiera se inició con los pronósticos, siendo el punto inicial y más importante de la elaboración del Pronóstico de Ventas, en base al método de incremento porcentual, ya que el mismo es la base para determinar las demás actividades del comercial, luego se elaboró el pronóstico de compras, los programas de entrada y salida de efectivo para llegar a establecer el presupuesto de efectivo.

Luego se elaboró Estados Financieros Proforma, en el cual reflejan el incremento que podría suscitarse en el futuro, de acuerdo al incremento de las ventas, como lo muestra el Estado de Resultados Proforma, y el financiamiento requerido o exceso que resultó en la proyección del Balance General, para analizarlo y tomar las decisiones más acertadas.

Así mismo se realizó el flujo de efectivo para aplicar los indicadores Valor Actual Neto obteniendo un valor positivo siendo favorable para el comercial ya que supera la tasa mínima esperada para una buena rentabilidad, la Tasa Interna de Retorno donde se evidencia que los productos que vende el comercial son rentables, relación costo/beneficio el cual sustenta la realización del proyecto, periodo de recuperación y el análisis de sensibilidad el cual no es sensible a los cambios de aumento y disminución por lo tanto se puede asegurar que el proyecto tiene seguridad para la variación de esta índole. A más de ello se determinó el Punto de Equilibrio, que permitió conocer el nivel de ventas que deberá alcanzar el comercial para cubrir sus gastos y costos totales.

Finalmente para la comunicación de resultados sobre la evaluación financiera se elaboró el correspondiente informe dirigido al propietario del comercial el “El Éxito”, el mismo que contiene información sobre las fortalezas y debilidades del comercial, para que el propietario tome medidas correctivas y pueda mejorar el crecimiento y desarrollo del comercial en base a las conclusiones y recomendaciones planteadas.

## **h. CONCLUSIONES**

Al finalizar la tesis analizando los resultados obtenidos en el proceso y trabajo de campo se llegó a las siguientes conclusiones:

- ✓ No se ha realizado una Evaluación Financiera, que permita conocer el desenvolvimiento que ha tenido el comercial y determinar las posibles causas y efectos que están afectando sus intereses económicos.
- ✓ El endeudamiento excesivo con los proveedores y falta de capacidad para cubrir sus obligaciones contraídas a corto plazo es el causante para tener una liquidez super baja, la misma que puede ocasionar un cierre del local.
- ✓ El inadecuado control de inventarios no permite constatar las existencias de mercaderías del comercial, y a la vez la inexistencia de políticas de cobranza impide e inciden en la normal recuperación de la cartera vencida restando liquidez al comercial.
- ✓ No se elaboran Estados Financieros Proforma que visualice a su propietario situaciones imprevistas para tomar medidas correctivas a tiempo y a la vez permita conocer utilidades futuras que podrá obtener el comercial.

- ✓ El propietario del comercial desconoce de los métodos que toman en cuenta el valor del dinero en el tiempo, como son valor actual neto, tasa interna de retorno, periodo de recuperación, relación beneficio costo y el análisis de sensibilidad los cuales permiten que el propietario pueda visualizar la rentabilidad que tendrá a futuro.
  
- ✓ Finalmente se cumplieron con los objetivos planteados en el trabajo de investigación, logrando cumplir con el proceso de la Evaluación Financiera para los períodos establecidos, que ayudaran al crecimiento y desarrollo del comercial.

## **i. RECOMENDACIONES**

Para finalizar este trabajo de tesis y luego de haber alcanzado los objetivos planteados y haberlos cumplido a su totalidad se establece las siguientes recomendaciones:

- ✓ Se recomienda al propietario del comercial realizar Evaluaciones Financieras anuales, la misma que permitirá tener un mejor control del negocio y conocer su situación económica real para la toma de decisiones acertadas.
- ✓ Se sugiere al Propietario al momento de contraer obligaciones con terceros tomar en cuenta los plazos para la cancelación, y verificar la capacidad de endeudamiento del comercial con la finalidad de mantener la estabilidad y la rentabilidad económica-financiera futura.
- ✓ Se recomienda al propietario que por lo menos una vez por año se realice este tipo de Análisis Comparativo el mismo que le servirá para una correcta toma de decisiones. Así mismo que se realice una evaluación a la cartera de créditos otorgados a sus clientes y en base a esta aplicar técnicas de cobranza adecuadas sin perder ventas por agilizar la cobranza en dichas cuentas.
- ✓ La contadora del comercial debe considerar la elaboración de Estados Financieros Proforma, de tal manera que contribuyan a la toma de

decisiones por parte de su propietario, ya que las cifras que revelaran las mismas son muy importantes en cuanto a activos, pasivos y patrimonio del comercial y así poder prever situaciones que se puedan presentar en el futuro.

- ✓ Se les sugiere utilizar los indicadores de evaluación financiera, puesto que son indispensables para conocer los flujos netos y la rentabilidad que se obtendrá en inversiones futuras.
  
- ✓ Finalmente se recomienda al propietario que considere esta propuesta de implementar la evaluación financiera anualmente para obtener información que ayude a la toma de decisiones significativas y al cumplimiento de sus metas, objetivos financieros y económicos para enfrentar posibles errores.

## j. BIBLIOGRAFÍA

- ✓ **BESEY**, Scott y **BRIGHAM**, Eugene. Fundamentos de Administración Financiera. Décima Cuarta Edición. McGraw - Hill. México. 2009.
- ✓ **BRAVO VALDIVIESO**, Mercedes. Contabilidad General. Décima Edición. Editora Escobar. Quito-Ecuador. 2011.
- ✓ **GARZA TREVIÑO**, Juan Gerardo. Administración Contemporánea. Quinta Edición. Editorial Mc Graw-Hill. México. 2008.
- ✓ **GITMAN**, Lawrence. Principios de Administración Financiera. Décima Primera Edición. Editora Pearson. México. 2007.
- ✓ **MIRANDA**, Juan José. Gestión de Proyectos. Sexta Edición. Editorial MM Editores. Bogotá – Colombia. 2010.
- ✓ **MURCIA**, Jairo Darío. Formulación y Criterios de Evaluación. Segunda Edición. Editorial Alfaomega. Bogotá - Colombia. 2011.
- ✓ **OCHOA SETZER**, Guadalupe. Administración Financiera. Segunda Edición. Editorial McGraw – Hill. México. 2009.
- ✓ **ORTIZ ANAYA**, Héctor. Análisis Financiero con Ajustes por Inflación. Novena Edición. Editora Tecnotextos. Colombia. 2009.

- ✓ **ORTIZ ANAYA**, Héctor. Análisis Financiero Aplicado y Principios de Administración Financiera. Décima Tercera Edición. Editorial Curcio Penen. Bogotá-Colombia. 2009.
- ✓ **ROSS**, Stephen; **WESTERFIELD**, Randolph y **JORDAN**, Bradford. Fundamentos de Finanzas Corporativas. Séptima Edición. Editorial Mc Graw-Hill. México. 2010.
- ✓ **SARMIENTO**, Rubén. Contabilidad General. Décima Primera Edición. Editorial Gráfica Publingraf. Quito-Ecuador. 2008.
- ✓ **WILD**, John; **SABRAMANYAM**, K.R. y **HALSEY**, Robert. Análisis de Estados Financieros. Novena Edición. Editorial Mc Graw-Hill. México. 2007.
- ✓ **WESTON**, Fred y **BRIGHAM**, Eugene. Administración Financiera de Empresas. Tercera Edición. Editorial Interamericana. México. 2009.

## **WEDGRAFÍA**

- ✓ **ARAMAYO**, Ileana. La Empresa.  
<http://ileanaaramayo.blogspot.com/2008/09/la-empresa.html>

- ✓ **MORENO**, Margarita. Finanzas II.  
[http://www.academica.mx/sites/default/files/adjuntos/35272/4\\_administracion\\_financiera\\_pag\\_166\\_a\\_187.pdf](http://www.academica.mx/sites/default/files/adjuntos/35272/4_administracion_financiera_pag_166_a_187.pdf)
  
- ✓ **MELGAR RAMÍREZ**, Morgan Alejandro. Administración de Proyectos.  
[http://www.academia.edu/15066446/Administraci%C3%B3n\\_de\\_proyectos\\_Clase\\_Evaluaci%C3%B3n\\_de\\_proyectos\\_de\\_inversi%C3%B3n](http://www.academia.edu/15066446/Administraci%C3%B3n_de_proyectos_Clase_Evaluaci%C3%B3n_de_proyectos_de_inversi%C3%B3n)
  
- ✓ **GUDIÑO**, Jorge. Glosario Contable y Financiero. ISSN: 978-958-8641-00-3  
<https://books.google.es/books?id=vmIhAwAAQBAJ&pg=PT27&lpg=PT27&dq=#v=onepage&q&f=false>

## ANEXO No. 01 SUSTENTACIÓN LEGAL

Loja, 10 de Abril del 2015

Sr. Segundo Cabrera Alulima

**PROPIETARIO DEL COMERCIAL "EL ÉXITO"**

Ciudad.-

Por medio de la presente yo **MABELL STEFANÍA CELI GUTIÉRREZ** estudiante del módulo 10 de la Carrera de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Nacional de Loja, me dirijo a usted muy respetuosamente para que se digne a autorizarme realizar mi proyecto de tesis denominado: **"EVALUACIÓN FINANCIERA AL COMERCIAL EL ÉXITO DE LA CIUDAD DE LOJA, PERÍODO 2013-2014"**, entidad a la cual usted dignamente dirige, permitiendo de esta manera cumplir con el Reglamento de Régimen Académico de la Universidad, requisito previo para la obtención de mi título profesional de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría.

Por la atención prestada, le antelo mis más sinceros agradecimientos.

Atentamente,



Mabell Stefania Celi Gutierrez

CI: 1105332710

**ESTUDIANTE DE LA CARRERA DE  
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**COMERCIAL "EL ÉXITO"**

Dirección: Calle Olmedo y José Antonio Eguiguren Número 07-19

Teléfono: 2578-746

E-mail: segundocabrera\_1953@hotmail.com

---

Loja, 13 de Abril del 2015

Srta. Mabell Stefanía Celi Gutiérrez

**ESTUDIANTE DE LA CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA**

Ciudad.-

De mi consideración

En atención a su solicitud, en la que pide formalmente se le autorice realizar el proyecto de tesis denominado **"EVALUACIÓN FINANCIERA AL COMERCIAL EL ÉXITO DE LA CIUDAD DE LOJA, PERÍODO 2013-2014"**, me permito comunicarle que cuenta con la aprobación, para que desarrolle su proyecto de tesis antes mencionado, por lo que se le autoriza, se haga en el Comercial "El Éxito".

Particular que me permito comunicar a usted para los fines consiguientes.

Atentamente,



Sr. Segundo Cabrera Alulima

**PROPIETARIO DEL COMERCIAL "EL ÉXITO"**



**REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES  
PERSONAS NATURALES**



**NUMERO RUC:** 1100660750001  
**APELLIDOS Y NOMBRES:** CABRERA ALULIMA SEGUNDO FILOTEO  
**NOMBRE COMERCIAL:** COMERCIAL EL EXITO  
**CLASE CONTRIBUYENTE:** OTROS **OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD:** SI  
**CALIFICACIÓN ARTESANAL:** **NUMERO:**

**FEC. NACIMIENTO:** 05/03/1953 **FEC. ACTUALIZACION:** 26/03/2015  
**FEC. INICIO ACTIVIDADES:** 01/03/1998 **FEC. SUSPENSION DEFINITIVA:**  
**FEC. INSCRIPCION:** 30/03/1998 **FEC. REINICIO ACTIVIDADES:**

**ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:**

VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRENDAS DE VESTIR.

**DOMICILIO TRIBUTARIO:**

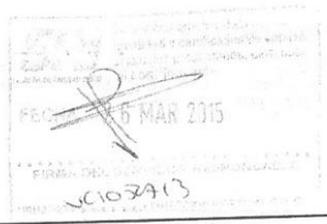
Provincia: LOJA Cantón: LOJA Parroquia: EL SAGRARIO Calle: OLMEDO Número: 07-19 Intersección: JOSE ANTONIO  
 EGUIGUREN Referencia: FRENTE AL COLEGIO LA DOLOROSA Teléfono: 072578746 Email:  
 segundocabrera\_1953@hotmail.com  
**DOMICILIO ESPECIAL:**

**OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:**

- \* ANEXO RELACION DEPENDENCIA
- \* ANEXO TRANSACCIONAL SIMPLIFICADO
- \* DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE
- \* DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA

**# DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:** del 001 al 004 **ABIERTOS:** 3  
**JURISDICCION:** \ ZONA 7\ LOJA **CERRADOS:** 1

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE



SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

*Declaro que los datos contenidos en este documento son exactos y verdaderos, por lo que asumo la responsabilidad legal que de ella se deriven (Art. 97 Código Tributario, Art. 9 Ley del RUC y Art. 9 Reglamento para la Aplicación de la Ley del RUC).*  
**Usuario:** VCRS050713 **Lugar de emisión:** LOJA/BERNARDO **Fecha y hora:** 26/03/2015 11:45:34



**REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES  
PERSONAS NATURALES**



**NUMERO RUC:** 1100660750001  
**APELLIDOS Y NOMBRES:** CABRERA ALULIMA SEGUNDO FILOTEO

**ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:**

<b>No. ESTABLECIMIENTO:</b> 001	<b>ESTADO</b> ABIERTO	<b>MATRIZ</b>	<b>FEC. INICIO ACT.</b> 01/03/1998
<b>NOMBRE COMERCIAL:</b> COMERCIAL EL EXITO			<b>FEC. CIERRE:</b>
<b>ACTIVIDADES ECONÓMICAS:</b>			<b>FEC. REINICIO:</b>

VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRENDAS DE VESTIR.

**DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:**

Provincia: LOJA Cantón: LOJA Parroquia: EL SAGRARIO Barrio: CENTRAL Calle: OLMEDO Número: 07-19 Intersección: JOSE ANTONIO EGUIGUREN Referencia: FRENTE AL COLEGIO LA DOLOROSA Telefono Domicilio: 072578746 Email: segundocabrera\_1953@hotmail.com

<b>No. ESTABLECIMIENTO:</b> 003	<b>ESTADO</b> ABIERTO	<b>LOCAL COMERCIAL</b>	<b>FEC. INICIO ACT.</b> 19/03/2008
<b>NOMBRE COMERCIAL:</b>			<b>FEC. CIERRE:</b>
<b>ACTIVIDADES ECONÓMICAS:</b>			<b>FEC. REINICIO:</b>

ACTIVIDADES DE ALQUILER DE BIENES INMUEBLES PARA LOCAL COMERCIAL.

**DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:**

Provincia: LOJA Cantón: LOJA Parroquia: EL SAGRARIO Calle: OLMEDO Número: 07-19 Intersección: JOSE ANTONIO EGUIGUREN Referencia: FRENTE AL COLEGIO LA DOLOROSA Email: segundocabrera\_1953@hotmail.com Telefono Domicilio: 072584677 Telefono Domicilio: 072578746

<b>No. ESTABLECIMIENTO:</b> 004	<b>ESTADO</b> ABIERTO	<b>LOCAL COMERCIAL</b>	<b>FEC. INICIO ACT.</b> 26/03/2015
<b>NOMBRE COMERCIAL:</b>			<b>FEC. CIERRE:</b>
<b>ACTIVIDADES ECONÓMICAS:</b>			<b>FEC. REINICIO:</b>

ACTIVIDADES DE ALQUILER DE BIEN INMUEBLE PARA VIVIENDA.

**DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:**

Provincia: LOJA Cantón: LOJA Parroquia: SAN SEBASTIAN Calle: HELECHOS Número: 15-51 Intersección: 18 DE NOVIEMBRE Referencia: A TRES CUADRAS DEL CENTRO COMERCIAL LA PRADERA Email: segundocabrera\_1953@hotmail.com Telefono Domicilio: 072578746

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

*Declaro que los datos contenidos en este documento son exactos y verdaderos, por lo que asumo la responsabilidad legal que de ella se deriven (Art. 97 Código Tributario, Art. 9 Ley del RUC y Art. 9 Reglamento para la Aplicación de la Ley del RUC).*

**Usuario:** VCRS050713 **Lugar de emisión:** LOJA/BERNARDO **Fecha y hora:** 26/03/2015 11:45:34



**REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES  
PERSONAS NATURALES**



**NUMERO RUC:** 1100660750001  
**APELLIDOS Y NOMBRES:** CABRERA ALULIMA SEGUNDO FILOTEO

**No. ESTABLECIMIENTO:** 002      **ESTADO:** CERRADO LOCAL COMERCIAL      **FEC. INICIO ACT.:** 06/05/2001  
**NOMBRE COMERCIAL:**      **FEC. CIERRE:** 02/03/2012  
**ACTIVIDADES ECONÓMICAS:**      **FEC. REINICIO:**  
SERVICIO DE TAXI.

**DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:**

Provincia: LOJA Cantón: LOJA Parroquia: EL SAGRARIO Barrio: CENTRAL Calle: OLMEDO Número: 07-19 Intersección: JOSE ANTONIO EGUIGUREN Referencia: FRENTE AL COLEGIO LA DOLOROSA Telefono Domicilio: 072578746

  
FIRMA DEL CONTRIBUYENTE



SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

*Declaro que los datos contenidos en este documento son exactos y verdaderos, por lo que asumo la responsabilidad legal que de ella se deriven (Art. 97 Código Tributario, Art. 9 Ley del RUC y Art. 9 Reglamento para la Aplicación de la Ley del RUC).*

**Usuario:** VCRS050713      **Lugar de emisión:** LOJA/BERNARDO      **Fecha y hora:** 26/03/2015 11:45:34



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA  
AREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA  
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA  
COORDINACIÓN  
ACREDITADA POR EL CONSEJO NACIONAL DE EVALUACIÓN Y  
ACREDITACIÓN (CONEA)  
RESOLUCIÓN No. 083-CCNEA-2010-111-DC

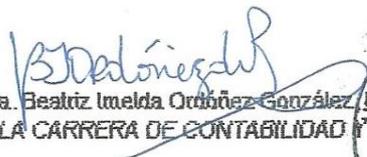
Dra.

BEATRIZ IMELDA ORDÓÑEZ GONZÁLEZ, Mgs. Sc.

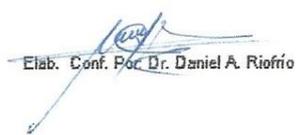
COORDINADORA DE LA CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

**CERTIFICA:**

Que revisados los archivos que reposan en la Secretaría de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, se encuentra que el Tema: "EVALUACIÓN FINANCIERA AL COMERCIAL EL ÉXITO DE LA CIUDAD DE LOJA, PERÍODO 2013-2014", presentado por la Srta. Mabel Stefania Celi Gutiérrez, alumna del décimo módulo de la Carrera, período marzo-julio 2015 (4to ciclo de titulación), 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, 24 de abril de 2015.-

  
Dra. Beatriz Imelda Ordóñez González  
COORDINADORA DE LA CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA



  
Elab. Conf. Por. Dr. Daniel A. Riofrío

Loja, Mayo 25 del 2015.

Señora Doctora.

Beatriz Ordoñez Gonzales Mg. Sc.

**COORDINADORA DE LA CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA AJSA-UNL**  
Ciudadela Universitaria Guillermo Falconi Espinoza.

En su despacho.

En atención a la designación que se me hiciera para que emita informe sobre la estructura y coherencia del proyecto de tesis titulado **“EVALUACION FINANCIERA AL COMERCIAL EL ÉXITO DE LA CIUDAD DE LOJA, PERIODO 2013 - 2014”**. De autoría de la señorita: Mabell Stefania Celi Gutiérrez, previo a la obtención del grado de ingeniera en contabilidad y auditoría, contador público auditor; una vez que la aspirante al proyecto antes mencionado ha efectuado las correcciones pertinentes, **me permito emitir informe favorable** para que la autora continúe con los tramites respectivos para su graduación.

Es todo cuanto puedo informar a su autoridad para los fines legales consiguientes

Atentamente,



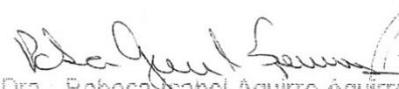
Dr. Cristóbal Jaramillo Pedrera. Mg. Sc.  
**DOCENTE UNL-AJSA-UNL.**

Presentada el día de hoy, veinte y cinco de junio de 2015, a las 10h28 - LO CERTIFICO

  
Dra. Aida Leticia Carrion

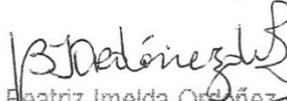
SECRETARIA- ABOGADA DEL AREA JURIDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA (e)

Loja, veinte y cinco de junio de dos mil quince a las 10H30.- Vista la petición que antecede, previo al cumplimiento de los requisitos reglamentarios, pase a conocimiento de la Coordinadora de Carrera, para el trámite correspondiente - LA DIRECTORA.

  
Dra. Rebeca Isabel Aguirre Aguirre

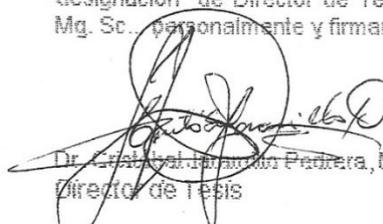
DIRECTORA DEL AREA JURIDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

Loja, veinte y cinco de junio de dos mil quince, a las 10h32.- De conformidad al informe favorable de pertinencia emitido por el Sr. Dr. Cristóbal Jaramillo Pedrera, Mg. Sc., docente de la Carrera de Contabilidad y Auditoría del Área Jurídica Social y Administrativa, sobre el proyecto de tesis titulado: "EVALUACIÓN FINANCIERA AL COMERCIAL EL ÉXITO DE LA CIUDAD DE LOJA, PERÍODO 2013-2014", presentado por la postulante: Mabel Stefania Celi Gutiérrez, estudiante del Mód. 10, cuarto ciclo de titulación, período marzo-julio de 2015 de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, (Modalidad Presencial), previa a optar el Grado de INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA, CONTADOR PÚBLICO AUDITOR, se aprueba el proyecto de tesis, y se designa como director de tesis a la Sr. Dr. Cristóbal Jaramillo Pedrera, Mg. Sc., de conformidad con el Art. 136 del Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja.- NOTIFIQUESE

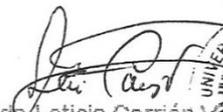
  
Dra. Beatriz Imelda Ordóñez González

COORDINADORA DE LA CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

Loja, veinte y cinco de junio de dos mil quince, a las 10H34. Notifiqué con el acta de designación de Director de Tesis, que antecede al Sr. Dr. Cristóbal Jaramillo Pedrera, Mg. Sc., personalmente y firman

  
Dr. Cristóbal Jaramillo Pedrera, Mg. Sc.

Director de Tesis

  
Dra. Aida Leticia Carrion  
Secretaria-Abogada del Área

Elaborado por: Dr. Daniel Neffie 34.  
cc./ archivo



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

**“EVALUACIÓN FINANCIERA AL COMERCIAL EL  
ÉXITO DE LA CIUDAD DE LOJA, PERÍODO 2013-2014”**

PROYECTO DE TESIS PREVIO A  
OPTAR EL TÍTULO DE INGENIERA  
EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA,  
CONTADOR PÚBLICO AUDITOR.

**AUTORA:**

Mabell Stefanía Celi Gutiérrez

**DOCENTE - TUTOR:**

Dr. Cristóbal Jaramillo Pedrera Mg. Sc.

1859

LOJA – ECUADOR

2015

**a. TEMA**

**“EVALUACIÓN FINANCIERA AL COMERCIAL EL ÉXITO DE LA CIUDAD DE LOJA, PERÍODO 2013-2014”**

**b. PROBLEMÁTICA**

Actualmente en nuestro país, la mayor parte de empresas comerciales muestran un incorrecto manejo en la parte económica y financiera, para el cumplimiento de sus metas por lo que deben elaborar propuestas y diseñar alternativas conforme a su situación, donde se creen factores económicos, políticos, sociales, tecnológicos y productivos que les permita conseguir ganancias en base a sus inversiones y objetivos, fundamentados en estrategias que mejoren su rentabilidad.

El comercial “El Éxito” se encuentra ubicada en las calles Olmedo y José Antonio Eguiguren, con RUC N°1100660750001, cuya actividad principal es la compra y venta al por mayor y menor de prendas de vestir, bajo la dirección de su Gerente-Propietario el señor Segundo Filoteo Cabrera Alulima, desde su creación el 01 de marzo de 1998 hasta la actualidad, siendo esta empresa de un buen prestigio y estabilidad en el mercado local por ofrecer productos de buena calidad, variedad de marcas y diseños y por brindar una buena atención a sus clientes.

Para dar cumplimiento a las diferentes expectativas que se desea alcanzar con este trabajo se ha observado y determinado las siguientes falencias y debilidades como:

- ✓ No se realiza una Evaluación Financiera al comercial “El Éxito”, lo que dificulta la toma de decisiones futuras para mejorar su situación económica y financiera.
- ✓ Al no contar con la aplicación de indicadores financieros no le permite conocer la liquidez con la que cuenta la empresa y la capacidad para hacer frente a sus obligaciones.
- ✓ No se elabora una comparación analítica de los estados financieros para conocer los aumentos y disminuciones que ha tenido de un periodo a otro.
- ✓ Existe un desconocimiento por parte del propietario en cuanto al crecimiento económico que ha tenido su negocio desde su fecha de creación hasta la actualidad, permitiendo no tomar decisiones de financiamiento adecuadas.
- ✓ No se han realizado proyecciones de flujo de efectivo para medir su crecimiento mediante ventajas competitivas que permitan crear valor.
- ✓ La falta de estrategias de inversión como el VAN y el TIR no permite saber el grado de rentabilidad que genera un proyecto.
- ✓ La empresa no ha determinado un punto de equilibrio para conocer el nivel de ventas que debería mantener para cubrir todos los costos fijos y variables.

Estos inconvenientes hacen que el propietario desconozca los beneficios que se obtiene al realizar una Evaluación Financiera, y de esta forma no le permita obtener suficiente información para la correcta toma de decisiones.

Por tal motivo luego de haber analizado los principales problemas existentes al comercial “EL ÉXITO”, se considera importante determinar cómo problema principal el siguiente:

**¿QUÉ EFECTOS PRODUCE LA FALTA DE UNA EVALUACIÓN FINANCIERA AL COMERCIAL EL ÉXITO DE LA CIUDAD DE LOJA DURANTE EL PERIODO 2013-2014?**

¿En que favorece a la empresa el realizar una comparación analítica de los Estados Financieros?

¿Qué importancia tiene el aplicar indicadores financieros dentro de un periodo determinado?

¿Qué efectos ocasiona el no realizar una proyección de los flujos de efectivo?

¿Cuáles son los beneficios que se obtienen al aplicar estrategias de inversión del VAN, TIR, relación costo-beneficio, y punto de equilibrio?

**c. JUSTIFICACIÓN**

**Justificación Académica**

La Universidad Nacional de Loja es una institución comprometida en la formación académica de profesionales capaces de aportar al desarrollo científico y tecnológico, logrando así alcanzar grandes conocimientos y habilidades que permitan interactuar con la sociedad para ofrecer apoyo a la variedad de problemas existentes brindando soluciones innovadoras y

eficientes, por medio de los conocimientos adquiridos en nuestra formación profesional.

### **Justificación Metodológica**

Para dar cumplimiento a la presente investigación, se acude al empleo de métodos y técnicas de investigación como herramienta primordial para el desarrollo de la evaluación financiera.

### **Justificación Socioeconómica**

La elaboración del presente proyecto de tesis servirá como un instrumento de apoyo al Comercial “El Éxito”, el mismo que al ser aplicado permitirá conocer cómo se encuentra la situación financiera de la entidad y pueda tomar las adecuadas decisiones en beneficio de la misma, además lograr que la empresa crezca hacia otros sectores de la ciudad y se desarrolle con los más altos niveles de productividad, eficiencia y rentabilidad, procurando brindar el mejor servicio a la sociedad y actores internos y externos.

### **Justificación Práctica**

Por medio del presente trabajo de investigación se busca dar un aporte eficiente y valioso al propietario del Comercial “El Éxito” de la ciudad de Loja, a través del desarrollo de una evaluación financiera para determinar los problemas existentes y proponer soluciones que le permita a la empresa crecer en el mercado.

#### **d. OBJETIVOS**

##### **OBJETIVO GENERAL**

- Elaborar una Evaluación Financiera al comercial “El Éxito” de la ciudad de Loja durante el periodo 2013-2014, la misma que permitirá conocer el manejo de los recursos financieros y la toma adecuada de decisiones futuras para el propietario.

##### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Realizar la estructura financiera mediante el Análisis Horizontal para medir la operatividad de cada una de las cuentas que conforman los Estados Financieros del Comercial “El Éxito”.
- Aplicar indicadores financieros que midan el grado de liquidez, endeudamiento, actividad y rentabilidad de la empresa.
- Proyectar Estados Financieros y el flujo de caja neto aplicando indicadores VAN, TIR, recuperación de capital, relación costo-beneficio, análisis de sensibilidad y punto de equilibrio.
- Presentar un informe de evaluación financiera que contenga la presente situación en la que se encuentra la empresa, para mejorar el desempeño financiero y establecer las respectivas conclusiones y recomendaciones.

## **e. MARCO TEÓRICO**

### **SECTOR EMPRESARIAL ECUATORIANO**

“Se conoce al sector empresarial como al conjunto de pequeñas y medianas empresas que de acuerdo a su volumen de ventas, capital social, cantidad de trabajadores, y su nivel de producción o activos presentan características propias de este tipo de entidades económicas. Por lo general en nuestro país las pequeñas y medianas empresas que se han formado realizan diferentes tipos de actividades económicas entre las que destacamos las siguientes:

- Comercio al por mayor y al por menor.
- Agricultura, silvicultura y pesca.
- Industrias manufactureras.
- Construcción.
- Transporte, almacenamiento, y comunicaciones.
- Bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas.
- Servicios comunales, sociales y personales.

El sector empresarial en nuestro país se encuentran en particular en la producción de bienes y servicios, siendo la base del desarrollo social tanto produciendo, demandando y comprando productos o añadiendo valor agregado, por lo que se constituyen en un actor fundamental en la generación de riqueza y empleo.

En Ecuador, de acuerdo a su tamaño, las empresas tienen las categorías siguientes:

- ✓ **Microempresas:** Emplean hasta 10 trabajadores, y su capital fijo (descontado edificios y terrenos) puede ir hasta 20 mil dólares.
- ✓ **Talleres artesanales:** Se caracterizan por tener una labor manual, con no más de 20 operarios y un capital fijo de 27 mil dólares.
- ✓ **Pequeña industria:** Puede tener hasta 50 obreros.
- ✓ **Mediana industria:** Alberga de 50 a 99 obreros, y el capital fijo no debe sobrepasar de 120 mil dólares.
- ✓ **Grandes empresas:** Son aquellas que tienen más de 100 trabajadores y 120 mil dólares en activos fijos.”<sup>48</sup>

## **EMPRESA**

### **Concepto**

“Es la entidad u organización que se establece en un lugar determinado con el propósito de desarrollar actividades relacionadas con la producción y comercialización de bienes y/o servicios en general, para satisfacer las diversas necesidades humanas.”<sup>49</sup>

---

<sup>48</sup> <http://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/1442/5/Capitulo%202.pdf>

<sup>49</sup> **SARMIENTO**, Rubén. Contabilidad General. Pag.2

## **Importancia**

- ✓ Favorece el progreso humano al permitir dentro de ella la autorrealización de sus integrantes.
- ✓ Beneficia directamente el avance económico de un país.
- ✓ Armoniza los numerosos y divergentes intereses de sus miembros.

## **Objetivo**

La empresa al actuar dentro de un marco social e influir directamente en la vida del ser humano, necesita un patrón u objetivos deseables que le permita satisfacer las necesidades del medio en que actúa, entre los objetivos empresariales tenemos:

- ✓ **Económicos:** Tendientes a lograr beneficios monetarios por medio de los inversionistas al retribuirlos con dividendos justos sobre la inversión realizada.
- ✓ **Sociales:** Aquellos que contribuyen al bienestar de la comunidad satisfaciendo las necesidades de los consumidores con bienes o servicios de calidad, en las mejores condiciones de venta.
- ✓ **Técnicos:** Dirigidos a la optimización de la tecnología utilizando los conocimientos más recientes y las aplicaciones tecnológicas más modernas en las diversas áreas de la empresa, para contribuir al logro de sus objetivos.

## Funciones

“La empresa en una economía de mercado cumple con las siguientes funciones generales:

- a. Organiza y dirige básicamente el proceso de producción, si bien a veces, se le marcan o regulan ciertos aspectos y líneas de actuación de su actividad por los organismos estatales de planificación y dirección económica.
- b. Asume ciertos riesgos técnico-económicos inherentes a la anterior función, riesgosa que se matizan por los principios de responsabilidad y control de la empresa.”<sup>50</sup>

## Clasificación

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

### 1. Por su naturaleza:

- ✓ **Empresas industriales:** Son aquellas que se dedican a la transformación de materias primas en nuevos productos.
- ✓ **Empresas comerciales:** Son aquellas que se dedican a la compra-venta de productos, convirtiéndose en intermediarias entre productores y consumidores.

---

<sup>50</sup> GARZA TREVIÑO, Juan Gerardo. Administración Contemporánea. Pag.64

- ✓ **Empresas de servicios:** Son aquellas que se dedican a la venta de servicios a la colectividad.

## 2. Por el sector al que pertenece:

- ✓ **Empresas públicas:** Son aquellas cuyo capital pertenece al sector público (Estado).
- ✓ **Empresas privadas:** Son aquellas cuyo capital pertenece al sector privado (personas naturales o jurídicas).
- ✓ **Empresas mixtas:** Son aquellas cuyo capital pertenece tanto al sector público como al sector privado (personas jurídicas).

## 3. Por la integración del capital

- ✓ **Unipersonales:** Son aquellas cuyo capital pertenece a una persona natural.
- ✓ **Pluripersonales:** Son aquellas cuyo capital pertenece a dos o más personas naturales.<sup>51</sup>

## Formas Legales de la Organización Empresarial

“Las tres formas legales más comunes de la organización empresarial son la propiedad unipersonal, la sociedad y la corporación. Existen también otras formas especializadas de la organización empresarial. Las propiedades unipersonales son las más numerosas. Sin embargo, las

---

<sup>51</sup> BRAVO VALDIVIESO, Mercedes. Contabilidad General. Pag.3

corporaciones predominan asombrosamente en cuanto a los ingresos comerciales y a las utilidades netas.

- ✓ **Propiedades unipersonales:** Empresa que posee una sola persona y que opera en beneficio de esta, tiene responsabilidad ilimitada. Representan alrededor del 75% de las empresas. La mayoría de las propiedades unipersonales se encuentran en las industrias de las ventas al por mayor y al detalle, de servicios y de la construcción.
- ✓ **Sociedades:** Empresas que poseen dos o más personas que operan con fines de lucro, representan alrededor del 10% de las empresas. La mayoría de las sociedades se establecen por medio de un contrato por escrito que se conoce como estatutos de asociación.
- ✓ **Corporación:** Una corporación se forma emitiendo acciones a sus dueños, quienes son conocidos como accionistas. La corporación es una entidad legal separada de sus accionistas por consiguiente no hay responsabilidad personal por las pérdidas del negocio.”<sup>52</sup>

## **ADMINISTRACIÓN FINANCIERA**

### **Concepto**

“La administración financiera se refiere a las tareas del administrador financiero de una empresa. El administrador financiero se ocupa de dirigir los aspectos financieros de cualquier tipo de negocio, sea éste financiero o

---

<sup>52</sup> BRAVO VALDIVIESO, Mercedes. Contabilidad General. Pag.8-9

no financiero, público o privado, lucrativo o no lucrativo. Sus tareas van desde la presupuestación, la predicción financiera y el manejo del efectivo, el análisis de inversiones y procuramiento de fondos.”<sup>53</sup>

La administración financiera comprende todo lo relacionado al manejo de los fondos económicos que poseen las organizaciones, es por eso que una buena Administración Financiera coadyuva a que la compañía alcance sus metas, y a que compita con mayor éxito en el mercado, de tal forma que supere a posibles competidores.

### **Objetivo**

- ✓ Planear el crecimiento de la empresa, tanto táctica como estratégica.
- ✓ Captar los recursos necesarios para que la empresa opere en forma eficiente.
- ✓ Asignar recursos de acuerdo con los planes y necesidades de la empresa.
- ✓ Optimizar los recursos financieros.
- ✓ Minimizar la incertidumbre de la inversión.
- ✓ Maximización de las utilidades y patrimonio neto.
- ✓ Maximización del Valor Actual Neto de la empresa y creación de valor

---

<sup>53</sup> **GITMAN**, Lawrence. Administración Financiera Básica. Pag.4

## **Áreas básicas de la administración financiera**

**“Área de mercadeo:** Es la satisfacción de las necesidades de los consumidores, complementado con otros objetivos tales como penetración de mercados, metas de ventas, canales de distribución, etc., para lo cual se recurre a la utilización de una serie de herramientas, tales como investigación de mercados, promoción y publicidad, sistemas de distribución y otros.

**Área de producción:** Es la fabricación de la cantidad óptima de unidades al menor costo posible, con la mejor calidad y en un tiempo específico, los complementarios son entre otros lograr niveles mínimos de desperdicio, niveles óptimos de eficiencia en maquinaria y mano de obra.

**Área de administración de personal:** Este busca fundamentalmente alcanzar la satisfacción de las necesidades de los trabajadores, complementado con la capacitación, la recreación, y el bienestar social entre otros del talento humano, recurriendo a herramientas tales como técnicas de motivación, estudios salariales, círculos de calidad y otros.

**Área de las finanzas:** Este consiste en que las finanzas modernas consideran como el objetivo básico financiero la maximización del valor de la empresa. Este se expresa en términos de maximización de la riqueza de los propietarios, de maximización de la inversión en la institución.”<sup>54</sup>

---

<sup>54</sup>[http://www.loseskakeados.com/joomla/index.php?option=com\\_docman&task=doc\\_download&gid=30081&Itemid=486](http://www.loseskakeados.com/joomla/index.php?option=com_docman&task=doc_download&gid=30081&Itemid=486)

## **ESTADOS FINANCIEROS**

### **Concepto**

“Son informes que se elaboran al finalizar un periodo contable, con el propósito de conocer la real situación económica financiera de la empresa.”<sup>55</sup>

### **Características**

Debido a su vital importancia, la información que proporciona los estados financieros deber ser comprensibles y confiables, es decir, que refleje con claridad dicha información que servirá para los socios de la empresa.

### **Estados Financieros Básicos**

#### **Balance general**

“Representa la situación de los activos y pasivos de una empresa así como también el estado de su patrimonio. En otras palabras, presenta la situación financiera o las condiciones de un negocio, en un momento dado, según se reflejan en los registros contables.”<sup>56</sup>

---

<sup>55</sup> **SARMIENTO**, Rubén. Contabilidad General. Pag.284

<sup>56</sup> **ORTIZ ANAYA**, Héctor. Análisis Financiero. Pag.27

**COMERCIAL "EL ÉXITO"**  
**ESTADO DE SITUACION FINANCIERA**  
**Al.....**

<b>1. ACTIVOS</b>	<b>XXXX</b>	<b>XXXX</b>
<b>1.1. ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>XXXX</b>	
1.1.02 Bancos	XXXX	
1.1.03 Cuentas por Cobrar	XXXX	
1.1.06 Crédito Tributario IVA	XXXX	
<b>1.2. ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>XXXX</b>	
1.2.01.02 Muebles	XXXX	
1.2.01.03 Equipo de Computación	XXXX	
1.2.01.07 (-) Depreciación Acumulada de Mueble	XXXX	
1.2.01.08 (-) Depreciación Acumulada de Equipo	XXXX	
<b>2. PASIVOS</b>		<b>XXXX</b>
<b>2.1. PASIVO CORRIENTE</b>	<b>XXXX</b>	
2.1.01 Cuentas por Pagar	XXXX	
2.1.12 Aporte Patronal	XXXX	
2.1.15 Aporte Personal	XXXX	
<b>3. PATRIMONIO</b>		<b>XXXX</b>
<b>3.1. CAPITAL</b>	<b>XXXX</b>	
3.1.01 Capital	XXXX	
<b>3.2. UTILIDAD</b>	<b>XXXX</b>	
3.2.01 Utilidad del Ejercicio	XXXX	
3.2.02 Utilidad o Pérdida de Ejercicios Anteriores	XXXX	
<b>F. Gerente</b>	<b>F. Contador</b>	

**Fuente:** Rubén Sarmiento

**Elaborado por:** La Autora

### Estado de resultados

“Un estado de resultados mide el desempeño financiero de una compañía durante las fechas del balance. Es una representación de las actividades de operación de una compañía. El estado de resultados proporciona

detalles de entradas, gastos, ganancias y pérdidas de una compañía durante un período.”<sup>57</sup>

<b>COMERCIAL "EL ÉXITO"</b>		
<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>		
Del..... al.....		
<b>4. INGRESOS</b>		<b>XXXX</b>
<b>4.1. VENTAS</b>	<b>XXXX</b>	
4.1.01 Ventas Locales Tarifa 0%	XXXX	
4.1.02 Ventas Locales Tarifa 12%	XXXX	
<b>4.2. INGRESOS VARIOS</b>	<b>XXXX</b>	
4.2.01 Otros ingresos	XXXX	
<b>5. GASTOS</b>		<b>XXXX</b>
<b>5.1. COSTOS</b>	<b>XXXX</b>	
5.1.05 Costo de Ventas	XXXX	
<b>5.2. GASTOS</b>		
<b>5.2.01 GASTO EN PERSONAL</b>	<b>XXXX</b>	
5.2.01.01 Sueldos, Salarios y Remuneraciones	XXXX	
5.2.01.02 Aportes a la Seguridad Social	XXXX	
5.2.01.03 Honorarios Personas Naturales	XXXX	
<b>5.2.02 GASTO EN MATERIALES</b>	<b>XXXX</b>	
5.2.02.01 Mantenimiento y Reparaciones	XXXX	
5.2.02.02 Repuestos	XXXX	
5.2.02.03 Combustibles	XXXX	
5.2.02.10 Depreciación de Activos Fijos	XXXX	
<b>5.2.03 GASTO EN SERVICIOS</b>	<b>XXXX</b>	
5.2.03.04 Telefonía Móvil	XXXX	
5.2.03.07 Intereses y Comisiones Bancarias	XXXX	
<b>Utilidad del Ejercicio</b>		<b>XXXX</b>
_____ <b>F. Gerente</b>	_____ <b>F. Contador</b>	

**Fuente:** Rubén Sarmiento

**Elaborado por:** La Autora

<sup>57</sup> WILD, John; SABRAMANYAM, K.R. y HALSEY, Robert. Análisis de Estados Financieros. Pag.19

## **ANÁLISIS FINANCIERO**

### **Concepto**

“El análisis financiero es un proceso que comprende la recopilación, interpretación, comparación y estudio de los estados financieros y datos operacionales de un negocio. Esto implica el cálculo e interpretación de porcentajes, tasas, tendencias e indicadores, los cuales sirven para evaluar el desempeño financiero y operacional de la empresa y de manera especial para facilitar la toma de decisiones.”<sup>58</sup>

### **Importancia**

La importancia fundamental radica en que el análisis proporciona un rápido y óptimo conocimiento de la empresa, a los modestos hombres de negocios, a los grandes administradores, a los contadores y a los demás usuarios internos y externos de la información financiera.

### **Objetivo**

Tiene como objetivo general informar sobre la situación financiera a una fecha determinada y sobre los resultados alcanzados en un ejercicio económico.

---

<sup>58</sup> BRAVO VALDIVIESO, Mercedes. Contabilidad General. Pag.291

## **Metodología**

“No existe una metodología única para el análisis financiero, esta varía de acuerdo al criterio de los diferentes autores, sin embargo, los métodos más conocidos y aplicados son:

- ✓ Análisis vertical
- ✓ Análisis comparativo u horizontal
- ✓ Análisis de tendencias
- ✓ Análisis de fluctuaciones
- ✓ Diagnostico financiero

**Análisis vertical:** Se refiere al estudio de los estados financieros a determinada fecha o periodo sin relacionarlos o compararlos con otros. El análisis vertical tiene la característica de estático y únicamente permite la obtención de índices financieros por la comparación porcentual de las cuentas respecto de subgrupos, grupos y sectores financieros. Es un análisis estático porque estudia la situación económica o financiera en un momento determinado sin tener en cuenta los cambios ocurridos a través del tiempo.

**Análisis comparativo u horizontal:** Se basa en la comparación entre dos o más estados financieros. El análisis horizontal tiene la característica de dinámico y permite la obtención de índices, porcentajes más objetivos y confiables. Es un análisis dinámico porque se ocupa del cambio o movimiento de cada cuenta de un periodo a otro.

**Análisis de tendencias:** Consiste en analizar los estados financieros en base a estados comparativos con el propósito de identificar comportamientos específicos que tengan la tendencia o proyección definida según la naturaleza de la cuenta o variable de estudio.

**Análisis de fluctuaciones:** Este método tiene como propósito el identificar y comentar sobre situaciones de comportamientos especiales eventuales.

**Diagnostico financiero:** Es el método más profundo y completo de análisis financiero, utiliza varios métodos con el objetivo de conocer la situación financiera a una fecha determinada y los resultados de un ejercicio, correlacionados con aspectos y variables de gestión, con el fin de tomar medidas correctivas en estricto orden de prioridades.”<sup>59</sup>

## **INDICADORES FINANCIEROS**

### **Definición**

Las razones o indicadores financieros constituyen la herramienta más común y, por si sola, la forma más completa del análisis financiero.

“El análisis por razones o indicadores financieros señala los puntos fuertes y débiles de un negocio e indica probabilidades y tendencias. También enfoca la atención del analista sobre determinadas relaciones que requieren posterior y más profunda investigación.”<sup>60</sup>

---

<sup>59</sup> BRAVO VALDIVIESO, Mercedes. Contabilidad General. Pag.293

<sup>60</sup> ORTIZ ANAYA, Héctor. Análisis Financiero. Pag.78

## ¿Para qué se utilizan indicadores financieros?

- ✓ Para comparar con entidades similares o con promedios del sector en el cual opera, que permita determinar cómo está la empresa con relación a sus competidores.
- ✓ Los índices actuales de una empresa se comparan con sus promedios pasados y futuros para determinar si la condición financiera de la entidad está mejorando o se está deteriorando con el tiempo.

## Tipos de Razones Financieras

- ✓ Liquidez
- ✓ Actividad
- ✓ Endeudamiento
- ✓ Rentabilidad

## Razones de liquidez

“La liquidez de una empresa se mide según su capacidad para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que estas llegan a su vencimiento.”<sup>61</sup> La liquidez se refiere a la solvencia de la posición financiera general de la empresa, es decir, la facilidad con la que ésta puede pagar sus cuentas. Si una empresa tiene una posición de liquidez deficiente, puede generar un riesgo de crédito y quizá presentar una incapacidad de

---

<sup>61</sup> GITMAN, Lawrence. Principios de Administración Financiera. Pag.52

efectuar los pagos periódicos de capital e intereses. Las medidas básicas de liquidez son:

- ✓ **Liquidez corriente:** Es una de las razones financieras citadas con mayor frecuencia, mide la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de corto plazo. Se expresa de la siguiente manera:

$$\text{Liquidez Corriente} = \frac{\text{Activos Corrientes}}{\text{Pasivos Corrientes}}$$

Por lo general una liquidez corriente de 2.0 se considera aceptable aunque la aceptabilidad de un valor depende de la industria en la que opera la empresa.

- ✓ **Razón rápida (prueba ácida):** La razón rápida es similar a la liquidez corriente, con la excepción de que esta excluye el inventario, que es comúnmente el activo corriente menos líquido. La liquidez generalmente baja del inventario se debe a dos factores principales:

1. Muchos tipos de inventario no se pueden vender fácilmente porque son productos parcialmente terminados, artículos con un propósito especial y situaciones semejantes.
2. El inventario se vende generalmente a crédito, lo que significa que se convierte en una cuenta por cobrar antes de convertirse en efectivo.

La razón se la calcula de la siguiente manera:

$$\text{Razón rápida} = \frac{\text{Activos Corrientes} - \text{Inventario}}{\text{Pasivos Corrientes}}$$

- ✓ **Capital de trabajo:** Indica la cantidad de recursos que dispone la empresa para realizar sus operaciones, después de satisfacer sus obligaciones o deudas a corto plazo. Se calcula de la siguiente forma:

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

### Índices de actividad

“Los índices de actividad miden que tan rápido diversas cuentas se convierten en ventas o efectivo, es decir, entradas o salidas. Con respecto a las cuentas corrientes, las medidas de liquidez son generalmente inadecuadas porque las diferencias en la composición de los activos y pasivos corrientes de una empresa pueden afectar de manera significativa su “verdadera” liquidez.”<sup>62</sup> Entre estos tenemos:

- ✓ **Rotación de inventarios:** La rotación de inventarios mide comúnmente la actividad o número de veces que se usan los inventarios de una empresa. La rotación resultante es significativa solo cuando se compara con la de otras empresas de la misma industria o con la rotación pasada de los inventarios de la empresa. Se calcula de la siguiente manera:

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

- ✓ **Período promedio de cobro:** El período promedio de cobro, o edad promedio de las cuentas por cobrar, es útil para evaluar las políticas de

---

<sup>62</sup> GITMAN, Lawrence. Principios de Administración Financiera. Pag.53

crédito y cobro. El periodo promedio de cobro es significativo sólo con relación a las condiciones de crédito de la empresa. Se calcula como sigue:

$$\text{Período promedio de cobro} = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas diarias promedio}}$$

$$\text{Período promedio de cobro} = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\frac{\text{Ventas Anuales}}{365}}$$

- ✓ **Período promedio de pago:** El período promedio de pago, o edad promedio de las cuentas por pagar, se calcula de la misma manera que el período promedio de cobro. La dificultad para calcular este índice se debe a la necesidad de calcular las compras anuales, un valor que no está disponible en los estados financieros publicados. Se calcula así:

$$\text{Período promedio de pago} = \frac{\text{Cuentas por pagar}}{\text{Compras diarias promedio}}$$

$$\text{Período promedio de pago} = \frac{\text{Cuentas por pagar}}{\frac{\text{Compras Anuales}}{365}}$$

- ✓ **Rotación de los activos totales:** La rotación de los activos totales indica la eficiencia con la que la empresa utiliza sus activos totales para generar ventas. Generalmente, cuanto mayor es la rotación de los activos totales de una empresa, mayor es la eficiencia con la que se han usado sus activos. La rotación de los activos totales se calcula de la siguiente manera:

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

### Razones de endeudamiento

“Este grupo de razones sirve para analizar la bondad de la política de financiación de una empresa, su grado de endeudamiento, su capacidad para continuar endeudándose, la correcta distribución de pasivos de acuerdo con el plazo y el efecto del endeudamiento sobre la utilidad de cada ejercicio.”<sup>63</sup> Las razones más utilizadas son las siguientes:

- ✓ **Índice de endeudamiento:** El índice de endeudamiento mide la proporción de los activos totales que financian los acreedores de la empresa. Cuanto mayor es el índice, mayor es el monto del dinero de otras personas que se usa para generar utilidades. El índice se calcula de la manera siguiente:

$$\text{Índice de endeudamiento} = \frac{\text{Total pasivos}}{\text{Total de activos}}$$

- ✓ **Índice de apalancamiento total:** Señala cuantas veces el patrimonio está comprometido con el pasivo total, un índice alto compromete a la situación financiera, la que podría mejorar con incrementos de capital o con la capitalización de utilidades. Este índice se calcula como sigue:

$$\text{Índice de Apalancamiento Total} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$$

---

<sup>63</sup> **ORTIZ ANAYA**, Héctor. Análisis Financiero. Pag.81

- ✓ **Índice de apalancamiento financiero:** Establece la relación existente entre los compromisos financieros y el patrimonio de la empresa. Requiere en general como nivel máximo aceptable que este índice sea igual a 1, mientras mayor sea más segura será la posición de la empresa, si es menor la posición de la empresa será comprometida y los acreedores tendrán mayor riesgo y menor garantía. La fórmula para calcular este índice es:

$$\text{Índice de Apalancamiento Financiero} = \frac{\text{Patrimonio}}{\text{Pasivo Total}}$$

### **Razones de rentabilidad**

“Estas razones de rentabilidad permiten a los analistas evaluar las utilidades de la empresa con respecto a un nivel determinado de ventas, cierto nivel de activos o la inversión de los propietarios. Los propietarios, los acreedores y la administración prestan mucha atención al incremento de las utilidades debido a la gran importancia que el mercado otorga a las ganancias.”<sup>64</sup> Siendo los principales los siguientes:

- ✓ **Margen de utilidad bruta:** El margen de utilidad bruta indica el porcentaje por dólar o unidad monetaria de ventas que queda después de que la empresa ha pagado sus bienes. Cuanto más alto es el margen

---

<sup>64</sup> **GITMAN**, Lawrence. Principios de Administración Financiera. Pag.59

de utilidad bruta, mejor es decir, es menor el costo relativo de la mercancía vendida. Se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Margen de utilidad bruta} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de ventas}}{\text{Ventas}} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$$

- ✓ **Margen de utilidad operativa:** El margen de utilidad operativa mide el porcentaje de cada dólar de ventas que queda después de que se dedujeron todos los costos y gastos, excluyendo los intereses, impuestos y dividendos de acciones preferentes. Representa las utilidades puras ganadas sobre cada dólar de ventas. Es preferible un margen de utilidad operativa alto. Se calcula como sigue:

$$\text{Margen de utilidad operativa} = \frac{\text{Utilidad neta antes de impuestos}}{\text{Ventas}}$$

- ✓ **Rendimiento sobre los activos totales (ROA):** El rendimiento sobre los activos totales, denominado con frecuencia retorno de la inversión, mide la eficiencia general de la administración para generar utilidades con sus activos disponibles. Se calcula de la manera siguientes:

$$\text{Rendimiento sobre los activos totales} = \frac{\text{Utilidad neta después de imp.}}{\text{Totales de activos}}$$

- ✓ **Retorno sobre el patrimonio (ROE):** El retorno sobre el patrimonio mide el rendimiento percibido sobre la inversión de los propietarios, tanto accionistas comunes como preferentes. Por lo general, cuanto más alto resulte ser este valor tanto mejor para los accionistas. Se calcula como sigue:

$$\text{Retorno sobre el patrimonio} = \frac{\text{Utilidad neta después de imp.}}{\text{Capital Social}}$$

## **EVALUACIÓN FINANCIERA**

### **Definición**

“Conjunto orgánico y sistemático de principios, métodos, técnicas y procedimientos aplicados en una entidad o empresa, con el propósito de dirigir, ejecutar, registrar y controlar la gestión financiera para lograr los objetivos de las diversas áreas financieras, mediante la selección y adecuación de los medios disponibles que posibiliten los resultados previstos de manera eficiente y efectiva.

La evaluación financiera a su vez se encarga de controlar, verificar y constatar que el activo como el pasivo y el patrimonio de las diferentes empresas sujetas a evaluación se encuentran adecuadamente distribuidos y que los recursos que invierten sus accionistas sean utilizados adecuadamente.”<sup>65</sup>

### **Importancia**

Consideramos a la evaluación financiera como un sistema que incluye un sinnúmero de elementos procedimientos y conceptos que posibilitan la

---

<sup>65</sup> [www.fundacionsepec.cl/.../definicion-de-evaluacion.pps](http://www.fundacionsepec.cl/.../definicion-de-evaluacion.pps)

edición enmarcada directamente a observar el cumplimiento de los principios, metas y objetivos de organización.

### **Objetivos para realizar la evaluación financiera**

- ✓ El objetivo de la evaluación financiera es la obtención de elementos de juicios necesarios para la toma de decisiones de ejecutar o no el proyecto de acuerdo a las condiciones que ofrece el mismo.
- ✓ Manejar los indicadores más utilizados que brindan información necesaria para el análisis de las inversiones.
- ✓ Manejar los resultados de una evaluación empresarial, para la toma de decisiones del inversionista sobre la ejecución o no del proyecto de inversión.
- ✓ Aplicar la evaluación económica, la evaluación financiera y la del accionista, necesarios para determinar la rentabilidad del proyecto.
- ✓ Identificar los elementos que conforman el Estado de Resultados con la finalidad de efectuar la proyección de las utilidades del proyecto.
- ✓ Manejar los elementos del flujo de caja para proyectar los ingresos y egresos en efectivo, que generen siempre saldos mayores a cero.

### **Proceso de evaluación financiera**

Se inicia la evaluación financiera con la comparación de las cuentas de ingresos, gastos, activos, pasivos y patrimonio programados y ejecutados midiendo de esta forma las desviaciones de cada una de las cuentas

utilizadas, determinando la eficiencia de los ingresos como de los gastos, activos como pasivos y patrimonios y analizando mediante indicadores financieros la capacidad económica – financiera de la empresa sujeta a evaluación.

## **DECISIONES DE FINANCIAMIENTO**

Toda organización, y especialmente las empresas, deben enfrentar permanentemente decisiones de financiamiento; las cuales tendrán por tanto un impacto sustantivo en el progreso de la empresa y de sus proyectos. Se trata entonces no sólo de decisiones delicadas y sensibles que demandan un actuar diligente, sino también de elecciones que pueden afectar hasta el mismo curso de viabilidad financiera de una entidad.

“El gerente financiero debe tomar decisiones sobre inversiones individuales específicas. Estas decisiones de presupuesto de capital abarcan todo el proceso de evaluar proyectos cuyos beneficios se espera que se extiendan más allá de un año.

### **Interés compuesto**

Como nos interesan las utilidades a largo plazo, deben considerarse los efectos del interés compuesto. El valor actual de un activo es igual a la suma de las corrientes futuras de efectivo procedentes del activo, descontando a una tasa “apropiada” de interés, definido posteriormente como costo del capital para la empresa.

## **Presupuesto de capital**

El presupuesto del capital, tal como se practica por las empresas complicadas, abarca:

1. Estimar el costo de cada producto en perspectiva,
2. Estimar las corrientes anuales netas de efectivo procedentes de cada producto,
3. Determinar la apropiada tasa de descuento ajustada al riesgo (costo de capital) para el proyecto, y
4. Usar la ecuación del valor actual para averiguar si el valor actual neto del proyecto (VAN) es positivo. Si el VAN es positivo o, alternamente, si la tasa de utilidad interna supera el costo de capital, el proyecto debe ser aceptado.

## **Análisis del riesgo**

Tanto las pruebas lógicas como las empíricas sugieren que los inversionistas prefieren inversiones con rendimientos relativamente ciertos. Si este es el caso, las decisiones sobre inversión deben abarcar más que simplemente el rendimiento esperado de un proyecto, quien toma las decisiones debe tener presente también cualquier diferencia en los riesgos que pueda existir entre varios proyectos.

El método típico para tratar el riesgo en el presupuesto de capital es emplear un costo más bajo del capital para proyectos menos arriesgados y un costo más alto para los más arriesgados.”<sup>66</sup>

## **PROYECCIÓN DE FLUJOS NETOS DE EFECTIVO**

“Una de las tareas más importantes en la presupuestación de capital es el cálculo de los flujos futuros de efectivo de un proyecto. Los resultados finales que obtengamos sólo son tan buenos como lo sea la precisión de nuestras estimaciones. Puesto que el efectivo, no los ingresos, es fundamental para todas las decisiones de la corporación, expresamos cualquier beneficio que esperamos de un proyecto en términos de flujos de efectivo en lugar del ingreso.”<sup>67</sup>

### **¿Cuáles son los propósitos de un flujo de caja?**

- ✓ Presentar la información pertinente sobre los ingresos y egresos de efectivo, en una empresa, durante un periodo determinado de tiempo.
- ✓ Evaluar la habilidad de la empresa para generar futuros flujos de efectivo.
- ✓ Prever las necesidades de efectivo y la manera de cubrirlas adecuada y oportunamente.
- ✓ Permitir la planeación de lo que la empresa puede hacer con los excesos temporales de efectivo.

---

<sup>66</sup> **WESTON**, Fred y **BRIGHAM**, Eugene. Administración Financiera de Empresas. Pag.565-566

<sup>67</sup> <http://admonyeconomia.blogspot.com/2012/11/proyecciones-de-flujos-de-efectivo.html>

- ✓ Evaluar las posibilidades de la empresa para cumplir sus obligaciones frente a entidades financieras, proveedores, etc.
- ✓ Analizar la posibilidad de futuros repartos de utilidades o pagos de dividendos.
- ✓ Evaluar el efecto de las inversiones fijas y su financiamiento sobre la situación financiera de la empresa.

### **Métodos para elaborar un flujo de caja**

**“Método indirecto:** Se basa en la estimación directa de los ingresos y egresos de efectivo. Al predeterminar el importe de todos y cada uno de los elementos u operaciones de caja, realiza una proyección de los registros de caja. Este método es el más usual en la práctica y es el más apropiado para obtener un cuadro completo que muestre las fluctuaciones que afecten tanto a los ingresos como a los egresos de efectivo; es el más apropiado cuando el negocio está sujeto a variaciones estacionales.

**Método directo:** Se denomina método directo porque muestra de manera clara y directa cuáles son las entradas y salidas de efectivo de un negocio, para un periodo determinado de tiempo. Para lograr esto examina uno por uno todos los renglones del estado de resultados, para detectar en donde están las entradas y salidas del efectivo y lo mismo hace con el balance general inicial, comparándolo con lo que será cada renglón al finalizar el periodo proyectado.”<sup>68</sup>

---

<sup>68</sup> <http://es.slideshare.net/todo-sobre-el-flujo-de-caja>

## **VALOR ACTUAL NETO (VAN)**

“Se define como el valor que resulta de restar el valor presente de los flujos de caja de un proyecto, el valor de la inversión inicial.

El VAN, representa en valores actuales, el total de los recursos que quedan en manos de la empresa al final de toda su vida útil, es decir, es el retorno líquido actualizado generado por el proyecto.

- ✓ Si el VAN es positivo es porque el proyecto genera una rentabilidad superior a la mínima esperada, es decir, a su costo de capital.
- ✓ Si el VAN es igual a cero es porque el proyecto genera una rentabilidad igual a la mínima esperada, es decir ni genera ni destruye valor.”<sup>69</sup>

### **Fórmula**

$$VAN = VAN \text{ Actualizado} - Inversión \text{ Inicial}$$

### **Características**

- ✓ Está compuesto por magnitudes positivas y negativas, una o varias.
- ✓ Los importes no obedecen a ninguna regla. Pueden ser todas cantidades iguales o distintas.
- ✓ Los intervalos de tiempo son generalmente iguales, pero pueden no serlo.

---

<sup>69</sup> ROOSS WESTERFIELD, Jordán. Fundamentos de Finanzas Corporativas. Pag.125

## **Ventajas**

- Reconoce que el dinero hoy vale más que un dólar de mañana.
- Depende únicamente de los flujos de tesorería previstos procedentes del proyecto.
- Debido a que los valores actuales se miden en dinero hoy, es posible sumarlos.

## **TASA INTERNA DE RETORNO**

“Es la tasa que iguala el valor presente neto a cero. También es conocida como Tasa Crítica de rentabilidad cuando se compara con la tasa mínima de rendimiento requerida (tasa de descuento) para un proyecto de inversión específico.”<sup>70</sup>

Se podría interpretar a la Tasa Interna de Retorno, como la más alta tasa de interés que se podría pagar por un préstamo que financiara la inversión, si el préstamo con los intereses acumulados a esta tasa dada, se fuera abonando con los ingresos provenientes del proyecto, a medida que estos van siendo generados a través de toda la vida útil del proyecto.

- ✓ Si la TIR es mayor que el costo del capital debe aceptarse el proyecto.
- ✓ Si la TIR es igual que el costo del capital es indiferente llevar a cabo el proyecto.
- ✓ Si la TIR es menor que el costo del capital debe rechazarse el proyecto.

---

<sup>70</sup> ROOSS WESTERFIELD, Jordán. Fundamentos de Finanzas Corporativas. Pag.126

## Fórmula

$$TIR = Tasa\ menor + Diferencias\ de\ tasas \left( \frac{VAN1 - Tasa\ menor}{VAN\ mayor + VAN\ menor} \right)$$

## RELACIÓN BENEFICIO-COSTO

“Se basa en la relación entre los costos y beneficios asociados en un proyecto, consiste en determinar cuáles elementos son beneficios y cuales son costos, en general los beneficios son ventajas expresadas en términos monetarios que recibe el propietario, en cambio que los costos son los gastos anticipados de construcción, operación y rendimiento.”<sup>71</sup>

Se debe tomar en cuenta:

Si la relación beneficio costo es mayor a uno se acepta el proyecto.

- ✓ Si la relación beneficio costo es menor a uno no se acepta el proyecto.
- ✓ Si la relación beneficio costo es igual a uno conviene o no conviene realizar el proyecto.

## Fórmula

$$RC/B = \frac{Valor\ Actualización}{Valor\ Actualizado\ de\ gastos}$$

---

<sup>71</sup> ROOSS WESTERFIELD, Jordán. Fundamentos de Finanzas Corporativas. Pag.127

## **PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN**

Consiste en el tiempo requerido para recuperar la inversión original, en una medida de la rapidez con que el proyecto reembolsará el desembolso original de capital. Comúnmente los períodos de recuperación de la inversión o capital se utilizan para evaluar las inversiones proyectadas. El período de recuperación consiste en el número de años requeridos para recobrar la inversión inicial.

### **Fórmula**

$$PRI = \frac{\textit{Total del flujo de caja} - \textit{Inversión Inicial Total}}{\textit{Flujo de Caja Neto}}$$

## **PUNTO DE EQUILIBRIO**

El punto de equilibrio es un punto de balance entre ingresos y egresos denominado por algunos autores como Punto Muerto, porque en él no hay ni pérdidas ni ganancias. Cuando los ingresos y los gastos son iguales se produce el punto de equilibrio, cuyo significado es que no existen utilidades ni pérdidas, es decir, si vendemos menos que el punto de equilibrio tendremos pérdidas y si vendemos más que el punto de equilibrio obtendremos utilidades.

“El análisis del punto de equilibrio es un método de relacionar los costos fijos, los costos variables y los ingresos totales para mostrar el nivel de ventas que debe alcanzarse para que la empresa opera con una utilidad.

Además el análisis del punto de equilibrio puede expresarse con una base de efectivo, en lugar de con una utilidad.”<sup>72</sup>

### **Objetivo**

- ✓ Determinar en qué momento son iguales los ingresos y los gastos.
- ✓ Medir la eficiencia de operación y control de las sumas por cifras predeterminadas por medio de compararlas con cifras reales, para desarrollar de forma correcta las políticas y decisiones de la Administración de una empresa
- ✓ Influye de forma importante para poder realizar el análisis, planeamiento, y control de los recursos de la entidad.

### **Factores determinantes**

“Los factores determinantes están en función a la participación de los costos constantes, y se subdividen en costos fijos y costos variables:

- ✓ **Costos fijos:** Son aquellos que se mantienen constantes cualquiera que sea su volumen de producción, tales como arriendos, seguros, depreciación en línea reta, etc.
- ✓ **Costos variables:** Son aquellos que varían proporcionalmente, de acuerdo al volumen de producción, tales como materia prima y mano de obra.”<sup>73</sup>

---

<sup>72</sup> WESTON, Fred y BRIGHAM, Eugene. Administración Financiera de Empresas. Pag.83

<sup>73</sup> <http://www.aulafacil.com/Contabcoste/Lecc-9.htm>

## Métodos para calcular el Punto de Equilibrio

### ✓ Método matemático

Por medio de este método se determina el punto de equilibrio a través de fórmulas, las mismas que están en función de las ventas y de la capacidad instalada.

En función de las ventas:

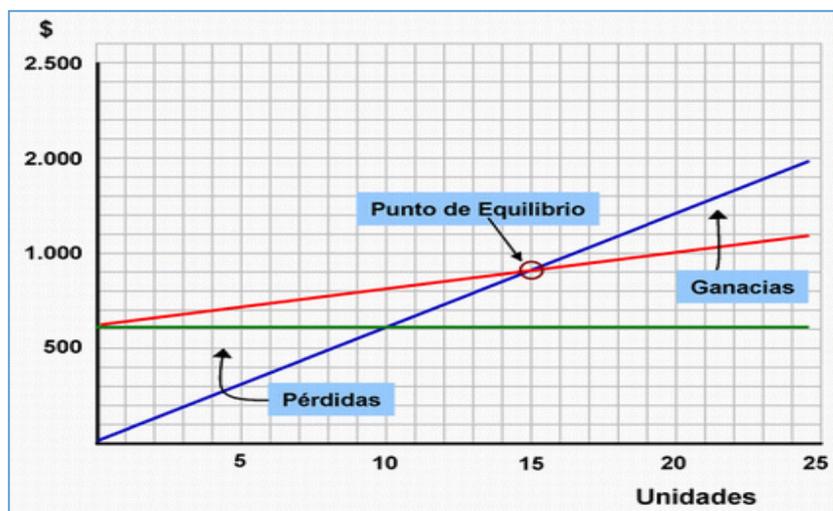
$$PE = \frac{\text{Costo Fijo}}{1 - \frac{\text{Costo Variable}}{\text{Ventas Totales}}}$$

En función de la capacidad instalada:

$$PE = \frac{\text{Costo Fijos}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costo Variable}} * 100$$

### ✓ Método Gráfico

En este método se utiliza el sistema de coordenadas cartesianas.



## **ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD**

Este análisis reconoce que hay una o más variables que causan la oscilación de los retornos posibles al proyecto. Mediante este método se investiga cual sería el impacto de una variación de esta variable, para calcular la incidencia sobre la deseabilidad del proyecto.

El análisis de sensibilidad es fundamental dentro del proyecto, ya que enfoca e interpreta la incertidumbre de poner en marcha un proyecto; puesto que son desconocidos los factores externos que la empresa no puede controlar.

- ✓ Cuando el coeficiente de sensibilidad es mayor que uno el proyecto es sensible.
- ✓ Cuando el coeficiente de sensibilidad es igual a uno el proyecto no sufre ningún efecto.
- ✓ Cuando el coeficiente de sensibilidad es menor que uno el proyecto no es sensible.

## **INFORME DE EVALUACIÓN FINANCIERA**

“Es un documento que prepara el contador de la Empresa al finalizar un período, tomando como base los estados financieros para informar a los propietarios del negocio sobre el resultado de las operaciones registradas en los libros y demás documentos contables.

El informe que se obtiene como resultado de la aplicación de métodos, índices, y razones es de mucha importancia, tanto para los directivos y para

los administradores de la empresa cuanto para sus propietarios o accionistas puesto que permite conocer la posición financiera de la entidad.

Este documento debe contener lo siguiente:

- ✓ Estados financieros
- ✓ Proceso de Evaluación
- ✓ Método de gráficos
- ✓ Análisis e interpretación de los resultados
- ✓ Sugerencias que permitan tomar decisiones acertadas, con la finalidad de mejorar la gestión administrativo - financiero.”<sup>74</sup>

### **Importancia**

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

### **Objetivo**

El informe de Evaluación Financiera de la empresa tendrá como objetivo ser presentado de acuerdo a las necesidades del usuario, por ello la información deberá ser clara, se tendrá que pensar en la preparación académica del usuario, debe tener un lenguaje claro, conciso y contendrá de manera limitada terminología financiera especializada.

---

<sup>74</sup> **GITMAN**, Lawrence. Administración Financiera Básica. Pag.61

## **f. METODOLOGÍA**

La ejecución del presente proyecto de tesis se desarrollará en función de metodologías y técnicas necesarias las cuales serán útiles en cada elemento del informe final de investigación.

### **MÉTODOS**

**Método Científico:** Su aplicación será durante toda la investigación, a través de un proceso sistemático y organizado que tendrá como objetivo fundamental orientar las teorías conceptuales y procedimientos prácticos en la estructuración de la Evaluación Financiera al comercial “El Éxito” de la ciudad de Loja, enmarcados en la funcionalidad de sus métodos y técnicas auxiliares que nos permitirán el cumplimiento de los objetivos propuestos en el presente proyecto.

**Método Deductivo:** La utilización de este método servirá como guía para la ejecución del trabajo de tesis, además de la construcción de información de diferentes temáticas del marco teórico, y para poder establecer posibles soluciones a la empresa.

### **Método Inductivo**

Este ayudara a analizar aspectos específicos, tanto económicos como financieros que presente actualmente la empresa para luego con dicha información poder llevar a cabo el proceso de Evaluación Financiera.

### **Método Analítico**

Este método se lo hará a través del análisis e interpretación de los indicadores financieros que permia determinar la liquidez, actividad, endeudamiento y rentabilidad empresarial.

### **Método Sintético**

Permitirá resumir y esquematizar el proceso teórico de la investigación, seleccionando lo más importante, además servirá para elaborar el informe final, plantear las conclusiones y recomendaciones que contribuirán a que el propietario de la empresa pueda tomar las mejores decisiones en procura del crecimiento de la empresa

### **Método Matemático**

Su utilización servirá para calcular e interpretar los resultados obtenidos y para realizar comparaciones y mediciones de los estados financieros en forma individual o en conjunto de manera que facilite la interpretación de los mismos.

## **TÉCNICAS**

### **Observación**

Nos ayudara para visualizar los estados financieros y toda la toda la documentación soporte que constituya la ejecución del trabajo de investigación y poder así establecer las falencias de la empresa.

## **Entrevista**

Esta técnica permitirá establecer una conversación con la contadora y el propietario del comercial “El Éxito” con la finalidad de obtener información de los problemas externos e internos por los que atraviesa la entidad y poder darle una solución.

## **Revisión Bibliográfica**

Servirá para la obtención de información suficiente para fundamentar el marco teórico de la investigación a través d la recolección de diversas fuentes bibliográficas que se extraerán de libros, folletos, revistas y páginas de internet para el desarrollo de la presente investigación.

**g. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES**

TIEMPO ACTIVIDADES		2015																											
		MARZO				ABRIL				MAYO				JUNIO				JULIO				AGOSTO				SEPTIEMBRE			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Instrucción y asesoría para el diseño del proyecto																												
2	Presentación y corrección del proyecto																												
3	Aprobación del proyecto																												
4	Desarrollo de la Revisión de Literatura																												
5	Desarrollo de la práctica																												
6	Presentación y revisión del Borrador de Tesis																												
7	Corrección del Borrador de Tesis																												
8	Presentación definitiva del Borrador																												
9	Solicitar tribunal de grado																												
10	Asignación de Tribunal de grado																												

TIEMPO  ACTIVIDADES		2015												2016															
		OCTUBRE				NOVIEMBRE				DICIEMBRE				ENERO				FEBRERO				MARZO							
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4				
11	Solicitar fecha para defensa privada	█	█	█	█																								
12	Sesión de la defensa privada				█																								
13	Correcciones de la defensa privada					█	█	█	█	█	█	█	█	█	█														
14	Presentación de la tesis con correcciones															█													
15	Solicitar fecha para defensa pública																	█	█	█	█	█							
16	Sustentación pública del grado																									█			

#### h. PRESUPUESTO Y FINANCIAMIENTO

<b>PRESUPUESTO DEL PROYECTO ACADÉMICO</b>	
<b>INGRESOS</b>	
<b>APORTACIÓN</b>	<b>VALOR</b>
Mabell Stefanía Celi Gutiérrez	\$ 995,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 995,00</b>
<b>EGRESOS</b>	
<b>DETALLE</b>	
Material bibliográfico	\$ 110,00
Material y accesorios informáticos	\$ 70,00
Material de soporte y exposición	\$ 80,00
Suministros y materiales de oficina	\$ 60,00
Levantamiento de la información	\$ 120,00
Impresión y reproducción	\$ 220,00
Empastado y anillado	\$ 80,00
Movilización y transporte	\$ 100,00
Imprevistos	\$ 155,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 995,00</b>
<b>SON:</b> Novecientos noventa y cinco 00/100 dólares americanos	
<b>FINANCIAMIENTO</b>	
Todos los valores económicos resultantes del proceso investigativo serán asumidos en su totalidad por la autora.	

## **i. BIBLIOGRAFÍA**

- ✓ **BRAVO VALDIVIESO**, Mercedes. Contabilidad General. Décima Edición. Editora Escobar. Quito-Ecuador. 2011.
- ✓ **GARZA TREVIÑO**, Juan Gerardo. Administración Contemporánea. Segunda Edición. Editorial Mc Graw-Hill. México. 2009.
- ✓ **GITMAN**, Lawrence. Principios de Administración Financiera. Décima Primera Edición. Editora Pearson. México. 2007.
- ✓ **MÉNDEZ ÁLVAREZ**, Carlos Eduardo. Metodología. Primera Edición. Editorial Mc Graw-Hill. Bogotá-Colombia. 2007.
- ✓ **MUÑOZ**, Razo Carlos. Cómo elaborar y asesorar una investigación de tesis. Segunda Edición. Editorial Pearson. México. 2011.
- ✓ **ORTIZ ANAYA**, Héctor. Análisis Financiero. Novena Edición. Editorial Tecnotextos. Colombia. 2009.
- ✓ **SARMIENTO**, Rubén. Contabilidad General. Décima Primera Edición. Editorial Gráfica Publingraf. Quito-Ecuador. 2008.
- ✓ **Universidad Nacional de Loja**. Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja.

- ✓ **Universidad Nacional de Loja.** Sílabo: Trabajos de Titulación. Módulo 10: La Investigación Contable en los Sectores Público y Privado. Período: Marzo-Agosto 2015.
- ✓ **WILD, John; SABRAMANYAM, K.R. y HALSEY, Robert.** Análisis de Estados Financieros. Novena Edición. Editorial Mc Graw-Hill. México. 2007.
- ✓ **WESTON, Fred y BRIGHAM, Eugene.** Administración Financiera de Empresas. Tercera Edición. Editorial Interamericana. México. 2009.

## **WEDGRAFÍA**

- ✓ <http://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/1442/5/Capitulo%202.pdf>
- ✓ [http://www.loseskakeados.com/joomla/index.php?option=com\\_docman&task=doc\\_download&gid=30081&Itemid=486](http://www.loseskakeados.com/joomla/index.php?option=com_docman&task=doc_download&gid=30081&Itemid=486)
- ✓ [www.fundacionsepec.cl/.../definicion-de-evaluacion.pps](http://www.fundacionsepec.cl/.../definicion-de-evaluacion.pps)
- ✓ <http://admonyeconomia.blogspot.com/2012/11/proyecciones-de-flujos-de-efectivo.html>
- ✓ <http://es.slideshare.net/todo-sobre-el-lfujo-de-caja>

## ANEXO No. 03 ESTADOS FINANCIEROS

### SEGUNDO FILOTEO CABRERA ALULIMA

RUC: 1100660750001

Pag. 1 de 1

### ESTADO DE SITUACION FINANCIERA (Acumulado)

Al 31/12/2013

1. ACTIVOS		345.490,83
1.1. ACTIVO CORRIENTE	320.847,65	
1.1.02 Bancos	54.793,00	
1.1.03 Clientes Cuentas por Cobrar	148.514,89	
1.1.06 Credito Tributario IVA	15.083,15	
1.1.09 Credito Tributario IR Años Anteriores	3,39	
1.1.12 Inventario de Mercaderías en el Almacén	102.453,22	
1.2. ACTIVO NO CORRIENTE	24.643,18	
1.2.01.01 Inmuebles	20.743,11	
1.2.01.02 Muebles	860,00	
1.2.01.03 Equipo de Computación y software	1.400,00	
1.2.01.04 Vehículos	5.922,58	
1.2.01.05 (-) Depreciación Acumulada Inmueble	-2.873,85	
1.2.01.06 (-) Depreciación Acumulada de Vehículo	-947,64	
1.2.01.07 (-) Depreciación Acumulada de Muebles	-148,35	
1.2.01.08 (-) Depreciación Acumulada de Equipo d	-312,67	
2. PASIVOS		264.199,58
2.1. PASIVO CORRIENTE	264.199,58	
2.1.01 Cuentas por Pagar	263.850,87	
2.1.03 SRI por Pagar	280,06	
2.1.12 Aporte Patronal	37,34	
2.1.15 Aporte Personal	31,31	
3. PATRIMONIO		81.291,25
3.1. CAPITAL	64.021,19	
3.1.01 Capital	64.021,19	
3.2. UTILIDAD	17.270,06	
3.2.01 Utilidad del Ejercicio	7.854,20	
3.2.02 Utilidad o Pérdida de Ejercicios Anteriores	9.415,86	

Elaborado por: XIMENA ORTEGA	Analista Contable	Aprobado por
		

Lic. Emerita Montano A.  
CONTADORA - AUDITORA  
RUC 1100658341001  
Matrícula No. 26.838

SEGUNDO FILOTEO CABRERA ALULIMA

RUC: 1100660750001

Pag. 1 de 1

ESTADO DE RESULTADOS (Acumulado)

Del 01/01/2013 al 31/12/2013

4. INGRESOS		249.623,64
4.1. VENTAS	249.621,61	
4.1.01 Ventas Locales Tarifa 0%	5.155,00	
4.1.02 Ventas Locales Tarifa 12%	244.466,61	
4.2. INGRESOS VARIOS	2,03	
4.2.01 Otros ingresos	2,03	
5. GASTOS		241.769,44
5.1. COSTOS	229.766,60	
5.1.05 Costo de Ventas	229.766,60	
5.2. GASTOS		
5.2.01 GASTO EN PERSONAL	5.366,46	
5.2.01.01 Sueldos, Salarios y Demás Remuneraciones	4.018,32	
5.2.01.02 Aportes a la Seguridad Social	478,14	
5.2.01.03 Honorarios Personas Naturales	870,00	
5.2.02 GASTO EN MATERIALES	4.074,47	
5.2.02.02 Repuestos	1.067,72	
5.2.02.03 Combustibles	576,58	
5.2.02.04 Lubricantes	107,14	
5.2.02.10 Depreciación de Activos Fijos	2.323,03	
5.2.03 GASTO EN SERVICIOS	1.409,94	
5.2.03.01 Agua	243,36	
5.2.03.02 Luz	280,02	
5.2.03.03 Telefonía Fija	60,71	
5.2.03.04 Telefonía Movil	169,50	
5.2.03.08 Transporte de Carga	428,55	
5.2.03.10 Gastos Financieros	25,68	
5.2.03.12 Servicio de Seguridad y Guardiania	202,12	
5.2.04 GASTOS VARIOS	1.151,97	
5.2.04.01 Otros Gastos Locales	1.078,89	
5.2.04.02 Flete	73,00	
5.2.04.03 Iva que se carga al gasto	0,08	
Utilidad del Ejercicio		7.854,20

Elaborado por: XIMENA ORTEGA	Analista Contable <i>Emérita Montaña A.</i>	Aprobado por <i>Sebastián...</i>
------------------------------	--	-------------------------------------

Lic. Emérita Montaña A.  
CONTADORA - A  
RUC 1100660750001  
Matrícula 1100660750001

SEGUNDO FILOTEO CABRERA ALULIMA

RUC: 1100660750001

Pág.1 de 1

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA (Acumulado)

Al 31/12/2014

1. ACTIVOS		298.716,25
1.1. ACTIVO CORRIENTE	276.396,10	
1.1.02 Bancos	48.458,00	
1.1.03 Clientes Cuentas por Cobrar	101.117,72	
1.1.06 Credito Tributario IVA	13.857,23	
1.1.09 Credito Tributario IR Años Anteriores	7,54	
1.1.11 Anticipo a la Renta	1.843,60	
1.1.12 Inventario de Mercaderías en el Almacén	111.112,01	
1.2. ACTIVO NO CORRIENTE	22.320,15	
1.2.01.01 Inmuebles	20.743,11	
1.2.01.02 Muebles	860,00	
1.2.01.03 Equipo de Computación y software	1.400,00	
1.2.01.04 Vehículos	5.922,58	
1.2.01.05 (-) Depreciación Acumulada de Inmueble	-3.859,17	
1.2.01.06 (-) Depreciación Acumulada de Vehículo	-1.895,28	
1.2.01.07 (-) Depreciación Acumulada de Muebles	-225,75	
1.2.01.08 (-) Depreciación Acumulada de Equipo d	-625,34	
2. PASIVOS		205.421,39
2.1. PASIVO CORRIENTE	205.421,39	
2.1.01 Cuentas por Pagar	179.343,18	
2.1.02 Obligaciones con Instituciones Financieras L	25.542,70	
2.1.03 SRI por Pagar	382,79	
2.1.12 Aporte Patronal	85,91	
2.1.15 Aporte Personal	66,81	
3. PATRIMONIO		93.294,86
3.1. CAPITAL	64.021,19	
3.1.01 Capital	64.021,19	
3.2. UTILIDAD	29.273,67	
3.2.01 Utilidad del Ejercicio	12.003,61	
3.2.02 Utilidad o Pérdida de Ejercicios Anteriores	17.270,06	

Elaborado por: XIMENA ORTEGA	Analista Contable <i>Emérita Montano A.</i>	Aprobado por <i>Segundo Filoteo Cabrera Alulima</i>
------------------------------	--	--

Lic. Emérita Montano A.  
CONTADORA - AUDITORA  
RUC 1100658341001  
Matrícula N° 26898

**SEGUNDO FILOTEO CABRERA ALULIMA**

RUC: **1100660750001**

Pag.1 de 1

**ESTADO DE RESULTADOS (Acumulado)**

Del 01/01/2014 al 31/12/2014

4. INGRESOS		187.765,07
4.1. VENTAS	187.739,41	
4.1.01 Ventas Locales Tarifa 0%	5.975,00	
4.1.02 Ventas Locales Tarifa 12%	181.764,41	
4.2. INGRESOS VARIOS	25,66	
4.2.01 Otros ingresos	25,66	
5. GASTOS		175.761,46
5.1. COSTOS	160.385,86	
5.1.05 Costo de Ventas	160.385,86	
5.2. GASTOS		
5.2.01 GASTO EN PERSONAL	7.808,57	
5.2.01.01 Sueldos, Salarios y Demás Remuneraciones	5.694,48	
5.2.01.02 Aportes a la Seguridad Social	691,88	
5.2.01.03 Honorarios Personas Naturales	1.335,00	
5.2.01.05 Beneficios Sociales e Indemnizaciones	87,21	
5.2.02 GASTO EN MATERIALES	4.758,45	
5.2.02.01 Mantenimiento y Reparaciones	995,22	
5.2.02.02 Repuestos	523,18	
5.2.02.03 Combustibles	765,98	
5.2.02.04 Lubricantes	145,59	
5.2.02.05 Suministros de Oficina	5,45	
5.2.02.10 Depreciacion de Activos Fijos	2.323,03	
5.2.03 GASTO EN SERVICIOS	2.808,58	
5.2.03.01 Agua	266,87	
5.2.03.02 Luz	310,09	
5.2.03.03 Telefonía Fija	75,14	
5.2.03.04 Telefonía Móvil	220,39	
5.2.03.07 Intereses y Comisiones Bancarias	1.127,09	
5.2.03.08 Transporte de Carga	459,46	
5.2.03.12 Servicio de Seguridad y Guardia	349,54	
Utilidad del Ejercicio		12.003,61

Elaborado por: XIMENA ORTEGA	Analista Contable <i>Emérita Montano A.</i>	Aprobado por <i>Emérita Montano A.</i>
------------------------------	--	---

Lda. Emérita Montano A.  
CONTADORA - AUDITORA  
RUC 1100658241001  
Matrícula N.º. 26838

## ANEXO No. 04 ÍNDICE DE GRÁFICOS Y CUADROS

<b>ÍNDICE DE GRÁFICOS</b>	
Gráfico # 01	Estructura Financiera
Gráfico # 02	Estructura Financiera del Activo
Gráfico # 03	Estructura Financiera del Pasivo
Gráfico # 04	Estructura Financiera del Patrimonio
Gráfico # 05	Estructura Económica
Gráfico # 06	Estructura Económica de Ingresos
Gráfico # 07	Estructura Económica de Gastos
Gráfico # 08	Estructura Económica de la Utilidad
Gráfico # 09	Liquidez Corriente
Gráfico # 10	Índice de Liquidez Inmediata
Gráfico # 11	Capital de Trabajo
Gráfico # 12	Rotación de Inventarios
Gráfico # 13	Permanencia de Inventarios
Gráfico # 14	Rotación de Cuentas por Cobrar
Gráfico # 15	Permanencia de Cuentas por Cobrar
Gráfico # 16	Rotación de Cuentas por Pagar
Gráfico # 17	Permanencia de Cuentas por Pagar
Gráfico # 18	Rotación de los Activos Totales
Gráfico # 19	Índice de Endeudamiento
Gráfico # 20	Índice de Apalancamiento Total
Gráfico # 21	Índice de Apalancamiento Financiero
Gráfico # 22	Margen de Utilidad Bruta
Gráfico # 23	Margen de Utilidad Operativa
Gráfico # 24	Rendimiento sobre los Activos Totales (ROA)
Gráfico # 25	Rendimiento sobre el Patrimonio (ROE)
Gráfico # 26	Punto de Equilibrio Año 2015
Gráfico # 27	Punto de Equilibrio Año 2016
Gráfico # 28	Punto de Equilibrio Año 2017
Gráfico # 29	Punto de Equilibrio Año 2018
Gráfico # 30	Punto de Equilibrio Año 2019
<b>ÍNDICE DE CUADROS</b>	
Cuadro # 01	Estructura Financiera
Cuadro # 02	Estructura Financiera del Activo
Cuadro # 03	Estructura Financiera del Pasivo
Cuadro # 04	Estructura Financiera del Patrimonio
Cuadro # 05	Estructura Económica
Cuadro # 06	Estructura Económica de Ingresos
Cuadro # 07	Estructura Económica de Gastos
Cuadro # 08	Estructura Económica de la Utilidad
Cuadro # 09	Liquidez Corriente
Cuadro # 10	Índice de Liquidez Inmediata

Cuadro # 11	Capital de Trabajo
Cuadro # 12	Rotación de Inventarios
Cuadro # 13	Permanencia de Inventarios
Cuadro # 14	Rotación de Cuentas por Cobrar
Cuadro # 15	Permanencia de Cuentas por Cobrar
Cuadro # 16	Rotación de Cuentas por Pagar
Cuadro # 17	Permanencia de Cuentas por Pagar
Cuadro # 18	Rotación de los Activos Totales
Cuadro # 19	Índice de Endeudamiento
Cuadro # 20	Índice de Apalancamiento Total
Cuadro # 21	Índice de Apalancamiento Financiero
Cuadro # 22	Margen de Utilidad Bruta
Cuadro # 23	Margen de Utilidad Operativa
Cuadro # 24	Rendimiento sobre los Activos Totales (ROA)
Cuadro # 25	Rendimiento sobre el Patrimonio (ROE)
Cuadro # 26	Determinación del Porcentaje de Incremento o Disminución para la Proyección de Ventas
Cuadro # 27	Pronóstico de Ventas
Cuadro # 28	Pronóstico de Ventas
Cuadro # 29	Cuadro Resumen del Pronóstico de Ventas Totales
Cuadro # 30	Determinación del Porcentaje de Incremento o Disminución para la Proyección de Compras
Cuadro # 31	Pronóstico de Compras
Cuadro # 32	Pronóstico de Compras
Cuadro # 33	Cuadro Resumen del Pronóstico de Compras Totales
Cuadro # 34	Determinación del Porcentaje Proporcional con Respecto a las Ventas 2014
Cuadro # 35	Porcentaje de Entradas de Efectivo Proyectadas Año 2015
Cuadro # 36	Programa de Entradas de Efectivo Proyectadas Año 2015
Cuadro # 37	Programa de Entradas de Efectivo Proyectadas Año 2015
Cuadro # 38	Porcentaje de Entradas de Efectivo Proyectadas Año 2016
Cuadro # 39	Programa de Entradas de Efectivo Proyectadas Año 2016
Cuadro # 40	Programa de Entradas de Efectivo Proyectadas Año 2016
Cuadro # 41	Porcentaje de Entradas de Efectivo Proyectadas Año 2017
Cuadro # 42	Programa de Entradas de Efectivo Proyectadas Año 2017
Cuadro # 43	Programa de Entradas de Efectivo Proyectadas Año 2017
Cuadro # 44	Porcentaje de Entradas de Efectivo Proyectadas Año 2018
Cuadro # 45	Programa de Entradas de Efectivo Proyectadas Año 2018
Cuadro # 46	Programa de Entradas de Efectivo Proyectadas Año 2018
Cuadro # 47	Porcentaje de Entradas de Efectivo Proyectadas Año 2019
Cuadro # 48	Programa de Entradas de Efectivo Proyectadas Año 2019
Cuadro # 49	Programa de Entradas de Efectivo Proyectadas Año 2019

Cuadro # 50	Programa de Entradas de Efectivo
Cuadro # 51	Determinación del Porcentaje Proporcional de los Gastos con Respecto a las Ventas 2014
Cuadro # 52	Determinación Del Incremento De Los Gastos De Personal
Cuadro # 53	Porcentaje de Salidas de Efectivo Proyectadas Año 2015
Cuadro # 54	Porcentaje de Salidas de Efectivo Proyectadas Año 2015
Cuadro # 55	Porcentaje de Salidas de Efectivo Proyectadas Año 2015
Cuadro # 56	Porcentaje de Salidas de Efectivo Proyectadas Año 2015
Cuadro # 57	Porcentaje de Salidas de Efectivo Proyectadas Año 2015
Cuadro # 58	Programa de Salidas de Efectivo Proyectadas Año 2015
Cuadro # 59	Programa de Salidas de Efectivo Proyectadas Año 2015
Cuadro # 60	Porcentaje de Salidas de Efectivo Proyectadas Año 2016
Cuadro # 61	Porcentaje de Salidas de Efectivo Proyectadas Año 2016
Cuadro # 62	Porcentaje de Salidas de Efectivo Proyectadas Año 2016
Cuadro # 63	Porcentaje de Salidas de Efectivo Proyectadas Año 2016
Cuadro # 64	Porcentaje de Salidas de Efectivo Proyectadas Año 2016
Cuadro # 65	Programa de Salidas de Efectivo Proyectadas Año 2016
Cuadro # 66	Programa de Salidas de Efectivo Proyectadas Año 2016
Cuadro # 67	Porcentaje de Salidas de Efectivo Proyectadas Año 2017
Cuadro # 68	Porcentaje de Salidas de Efectivo Proyectadas Año 2017
Cuadro # 69	Porcentaje de Salidas de Efectivo Proyectadas Año 2017
Cuadro # 70	Porcentaje de Salidas de Efectivo Proyectadas Año 2017
Cuadro # 71	Porcentaje de Salidas de Efectivo Proyectadas Año 2017
Cuadro # 72	Programa de Salidas de Efectivo Proyectadas Año 2017
Cuadro # 73	Programa de Salidas de Efectivo Proyectadas Año 2017
Cuadro # 74	Porcentaje de Salidas de Efectivo Proyectadas Año 2018
Cuadro # 75	Porcentaje de Salidas de Efectivo Proyectadas Año 2018
Cuadro # 76	Porcentaje de Salidas de Efectivo Proyectadas Año 2018
Cuadro # 77	Porcentaje de Salidas de Efectivo Proyectadas Año 2018
Cuadro # 78	Porcentaje de Salidas de Efectivo Proyectadas Año 2018
Cuadro # 79	Programa de Salidas de Efectivo Proyectadas Año 2018
Cuadro # 80	Programa de Salidas de Efectivo Proyectadas Año 2018
Cuadro # 81	Porcentaje de Salidas de Efectivo Proyectadas Año 2019
Cuadro # 82	Porcentaje de Salidas de Efectivo Proyectadas Año 2019
Cuadro # 83	Porcentaje de Salidas de Efectivo Proyectadas Año 2019
Cuadro # 84	Porcentaje de Salidas de Efectivo Proyectadas Año 2019
Cuadro # 85	Porcentaje de Salidas de Efectivo Proyectadas Año 2019
Cuadro # 86	Programa de Salidas de Efectivo Proyectadas Año 2019
Cuadro # 87	Programa de Salidas de Efectivo Proyectadas Año 2019
Cuadro # 88	Programa de Salidas de Efectivo
Cuadro # 89	Presupuesto del Efectivo Año 2015
Cuadro # 90	Presupuesto del Efectivo Año 2015
Cuadro # 91	Presupuesto del Efectivo Año 2016
Cuadro # 92	Presupuesto del Efectivo Año 2016
Cuadro # 93	Presupuesto del Efectivo Año 2017
Cuadro # 94	Presupuesto del Efectivo Año 2017

Cuadro # 95	Presupuesto del Efectivo Año 2018
Cuadro # 96	Presupuesto del Efectivo Año 2018
Cuadro # 97	Presupuesto del Efectivo Año 2019
Cuadro # 98	Presupuesto del Efectivo Año 2019
Cuadro # 99	Proyección del Estado de Resultados Año 2015
Cuadro # 100	Proyección del Estado de Resultados Año 2016
Cuadro # 101	Proyección del Estado de Resultados Año 2017
Cuadro # 102	Proyección del Estado de Resultados Año 2018
Cuadro # 103	Proyección del Estado de Resultados Año 2019
Cuadro # 104	Proyección del Estado de Situación Financiera Año 2015
Cuadro # 105	Proyección del Estado de Situación Financiera Año 2016
Cuadro # 106	Proyección del Estado de Situación Financiera Año 2017
Cuadro # 107	Proyección del Estado de Situación Financiera Año 2018
Cuadro # 108	Proyección del Estado de Situación Financiera Año 2019
Cuadro # 109	Flujo de Caja
Cuadro # 110	Valor Actual Neto (VAN)
Cuadro # 111	Tasa Interna de Retorno (TIR)
Cuadro # 112	Relación Beneficio/Costo
Cuadro # 113	Período de Recuperación de la Inversión
Cuadro # 114	Análisis de Sensibilidad con Incremento del 1,46% en Egresos
Cuadro # 115	Análisis de Sensibilidad con Disminución del 1,3% en Ingresos
Cuadro # 116	Clasificación de los Costos Fijos y los Costos Variables

<b>ÍNDICE</b>	
<b>CONTENIDOS</b>	<b>PÁGINA</b>
Portada .....	i
Certificación.....	ii
Autoría .....	iii
Carta de Autorización .....	iv
Dedicatoria .....	v
Agradecimiento .....	vi
<b>a. TITULO</b>	<b>1</b>
<b>b. RESUMEN</b>	<b>2</b>
<b>ABSTRACT</b>	<b>5</b>
<b>c. INTRODUCCIÓN</b>	<b>8</b>
<b>d. REVISIÓN LITERATURA</b>	<b>10</b>
<b>EMPRESA</b>	<b>10</b>
Importancia	10
Objetivo	10
Funciones	11
Clasificación	12
Formas Legales de la Organización Empresarial	13
<b>ADMINISTRACIÓN FINANCIERA</b>	<b>14</b>
Objetivo	15
<b>EVALUACIÓN</b>	<b>16</b>
Objetivo	16
<b>EVALUACIÓN FINANCIERA</b>	<b>17</b>
Importancia	17
Objetivo	18
Proceso de Evaluación Financiera	18
<b>Métodos de Evaluación que no toman en cuenta el dinero a través del tiempo</b>	<b>19</b>
<b>Métodos de Evaluación que toman en cuenta el dinero a través del tiempo</b>	<b>20</b>
Valor Actual Neto (Van)	21
Tasa Interna De Retorno	22
Relación Beneficio-Costo	23
Período De Recuperación De La Inversión	24
Análisis De Sensibilidad	26
<b>DECISIONES DE FINANCIAMIENTO</b>	<b>27</b>
Tipos de Fuentes de Financiamiento	28
Clases de Decisiones de Financiamiento	29
Estrategias de Financiamiento	30
<b>ESTADOS FINANCIEROS</b>	<b>30</b>
Características	30
Objetivos	31

Estados Financieros Básicos	32
<b>NOTAS EXPLICATIVAS</b>	<b>35</b>
<b>ANÁLISIS FINANCIERO</b>	<b>36</b>
Importancia	36
Objetivo	36
Características del Análisis	37
Métodos del Análisis	38
¿A quiénes les interesa el Análisis Financiero?	41
Analista Financiero	42
<b>INDICADORES FINANCIEROS</b>	<b>44</b>
¿Para qué se utilizan Indicadores Financieros?	45
Estándares de comparación	46
Tipos de Razones Financieras	47
<b>PROYECCIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS</b>	<b>56</b>
Objetivo	56
Clasificación	57
Ventajas de las Proyecciones Financieras	57
<b>HERRAMIENTAS PARA LA PROYECCIÓN FINANCIERA</b>	<b>59</b>
Pronóstico de Ventas	59
Métodos para pronosticar las ventas	61
Entradas de Efectivo	63
Salidas de efectivo	63
<b>PRESUPUESTO DEL EFECTIVO</b>	<b>64</b>
¿Cuáles son los propósitos del presupuesto del efectivo?	65
Métodos para elaborar el presupuesto de caja	66
<b>ESTADOS PROFORMA</b>	<b>68</b>
Estado de Resultados Proforma	69
Balance General Proforma	70
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>	<b>72</b>
Objetivos	72
Factores Determinantes	73
Métodos para calcular el Punto de Equilibrio	73
<b>INFORME DE EVALUACIÓN FINANCIERA</b>	<b>74</b>
Importancia	75
Características	76
<b>e. MATERIALES Y MÉTODOS</b>	<b>78</b>
<b>f. RESULTADOS</b>	<b>80</b>
Contexto Empresarial	81
Análisis Horizontal	88
Razones Financieras	109
Proyección Financiera	132
Herramientas de Evaluación Financiera	224

Informe de Evaluación Financiera	245
<b>g. DISCUSIÓN</b>	<b>270</b>
<b>h. CONCLUSIONES</b>	<b>273</b>
<b>i. RECOMENDACIONES</b>	<b>275</b>
<b>j. BIBIOGRAFÍA</b>	<b>277</b>
<b>k. ANEXOS</b>	<b>280</b>
<b>INDICE</b>	<b>344</b>