

TECNOLÓGICO UNIVERSITARIO

VIDA NUEVA

SEDE MATRIZ



TECNOLOGÍA SUPERIOR EN CONTABILIDAD

TEMA

PROPUESTA DE UNA PLANIFICACIÓN FINANCIERA PARA LA EMPRESA
“DISTRIBUIDORA AUTOMOTRIZ BOLAÑOS” UBICADA EN LA CIUDAD DE QUITO

PRESENTADO POR

COLLAGUAZO ROJAS BRANDON DANIEL

ESCORZA MANOTO JORDY ALEXANDER

TUTOR

ING. ALVARADO PAUCAR YESENIA ELIZABETH

FECHA

AGOSTO 2024

QUITO – ECUADOR

Tecnología Superior en Contabilidad

Certificación del Tutor

En mi calidad de tutor del proyecto de aplicación práctica con el tema: “Propuesta de una planificación financiera para la empresa: Distribuidora automotriz Bolaños, ubicada en la ciudad de Quito.” Presentado por los ciudadanos Collaguazo Rojas Brandon Daniel y Escorza Manoto Jordy Alexander, para optar por el título de Tecnólogo Superior en Contabilidad, certifico que dicho proyecto ha sido revisado en todas sus partes y considero que reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Quito, del mes de agosto de 2024

Tutor: Ing. Alvarado Paucar Yesenia Elizabeth

C.I.: 1726474925

Tecnología Superior en Contabilidad

Aprobación del Tribunal

Los miembros del tribunal aprueban el Proyecto de Aplicación Práctica, con el tema: “Propuesta de una planificación financiera para la empresa “Distribuidora automotriz Bolaños” ubicada en la ciudad de Quito”, presentado por Collaguazo Rojas Brandon y Escorza Manoto Jordy Alexander, facultados en la carrera Tecnología Superior en Contabilidad.

Para constancia firman:

Ing.
C.I.:
DOCENTE ISTVN

Tecnología Superior en Contabilidad

Cesión de Derechos de Autor

Nosotros, Collaguazo Rojas Brandon Daniel portador de la cédula de ciudadanía 1750781732 y Escorza Manoto Jordy Alexander portador de la cédula de ciudadanía 1752612044, facultados en la carrera Tecnología Superior en Contabilidad autores de esta obra, certifico y proveo al Tecnológico Universitario Vida Nueva usar plenamente el contenido de este Proyecto de Aplicación Práctica con el tema “Propuesta de una planificación financiera para la empresa distribuidora automotriz Bolaños, ubicada en la ciudad de Quito” con el objeto de aportar y promover la cultura investigativa, autorizando la publicación de nuestro proyecto en la colección digital del repositorio institucional, bajo la licencia Creative Commons: Atribución-NoComercial-SinDerivadas.

En la ciudad de Quito, del mes de agosto de 2024.

Collaguazo Rojas Brandon Daniel

C.I.: 1750781732

Escorza Manoto Jordy Alexander

C.I.: 1752612044

Dedicatoria

Gracias a Dios por darme la sabiduría y fuerzas que necesitaba, todo lo que hago es para él. También a todas las personas que me regalaron de su tiempo y su compañerismo en el instituto, a mi familia que me brindó su fuerza y amor, a mis hermanos en Cristo por ayudarme con sus palabras de aliento y siempre estar para mí.

Brandon Daniel Collaguazo R.

Dedico este presente trabajo a mi Dios, quien me ha dado salud, sabiduría para seguir en el camino de la vida, fortaleza para recuperarme de los momentos difíciles, quien me ha cuidado en cada momento y más en la etapa académica de la tecnología.

Para las personas que me dieron la vida Edison Escorza y Monica Manoto que me han cuidado desde mi infancia hasta este momento de mi vida, han sido motor para no caer en el transcurso de mi vida, quienes me han enseñado a seguir adelante y que siempre en la vida existirá momentos buenos y momentos malos, me han apoyado económicamente. Me han brindado sus buenos consejos y su cariño, quienes han sabido regañarme y ponerme un alto cuando es el momento indicado, por sus exigencias y por todo lo que han hecho por mí y no dejarme solo.

Jordy Alexander Escorza M.

Agradecimiento

Gracias a mi madre Olga Rojas que me ha apoyado en toda mi carrera estudiantil, a mi padre por darme ánimos. También a mi tutora Yesenia Alvarado y a la Ing. Jessica Quinga por dedicar su tiempo y fuerzas para ayudarme en cada paso que he dado en cada semestre.

Agradezco a Dios, por todas las bendiciones que me ha dado durante el proceso estudiantil, quien ha sido mi fortaleza, me ha dado salud y sabiduría para continuar en mi vida y en mis estudios. Me dio valor para tomar mi futuro con gran amor y felicidad, me dio un camino nuevo y estoy muy complacido con lo que ha hecho en mi vida. Toda gloria y honra sea para el Señor.

Brandon Daniel Collaguazo R.

Agradezco a mis padres Edison Escorza y Mónica Manoto, por haberme forjado durante mi vida con los valores correctos los cuales me han forjado mi carácter hoy en día, por su amor y su paciencia durante los momentos y circunstancias difíciles, muchos de los logros que he obtenido son gracias al apoyo que me han brindado, durante el proceso de la obtención de la tecnología me han motivado para lograr una meta y un anhelo más en mi vida académica.

Agradezco al Tecnológico Universitario Vida Nueva por haberme permitido estudiar y formarme en ella, agradezco a terceras personas en este proceso, gracias a la tutora del proyecto de aplicación práctica Ing. Yesenia Alvarado por la dedicación implementada durante este proceso de largo trabajo de investigación.

Quiero agradecer a la Ing. Jessica Quinga por su apoyo y comprensión durante la carrera, por incentivar y seguir en el proceso, y a los demás docentes que impartieron los conocimientos adecuados para llegar hasta este punto académico.

Agradezco a mi amigo Brandon Collaguazo y Angie Chicaiza por su amistad durante la carrera, con ellos he aprendido cosas nuevas y me llevo grandes recuerdos de todo lo que se vivió en nuestra amistad, a mis demás compañeros por el apoyo grupal y amistad que se consiguió durante el proceso académico.

Jordy Alexander Escorza M.

Tabla de Contenido

Resumen	11
Abstract	12
Introducción	13
Antecedentes	16
Justificación	17
Objetivos	19
Objetivo General	19
Objetivos Específicos	19
Marco Teórico	20
Planificación Financiera del Efectivo	20
Teoría del Ciclo de Vida Empresarial	21
Teoría del Ciclo Económico	21
Teoría de la Gestión Activa de Pasivos	21
Presupuestos	22
Presupuestos de Ventas	22
Presupuesto de Compras	23
Presupuesto de Cuentas por Pagar	23
Flujo de Caja Proyectado	23
Presupuesto de Caja	24
Metodología y Desarrollo del Proyecto	25
Diseño Metodológico	25
Tipo de Investigación	25

	9
Investigación Descriptiva	25
Investigación Explicativa	25
Variables y Definición Operacional	26
Técnicas de Recolección de Datos	28
Análisis de Datos	31
Tipos de investigación	36
Desarrollo del Proyecto	38
Aspectos Generales	38
Análisis PESTEL	38
Cinco Fuerzas de Michael Porter	39
Análisis FODA	40
Estados Financieros	41
Análisis Vertical	47
Análisis Horizontal	47
Análisis y Actuación de los Presupuestos	48
Razones Financieras	65
Propuesta	67
Plan Táctico	67
Capital de Trabajo	67
Direccionamiento Estratégico Financiero	67
Misión Financiera	68
Visión Financiera	68
Objetivos Financieros	68

	10
Plan de Capacitación	68
Planificación de Utilidades	69
Indicadores Financieros Proyectados	69
Evaluación Financiera	69
Presupuesto de Caja	69
Flujo de Caja Proyectado	70
TIR	70
VAN	71
Conclusiones	73
Recomendaciones	74
Referencias	75
Anexos	77

Resumen

El presente trabajo no experimental de tipo transversal, tiene como finalidad plantear una idea de programación financiera para la compañía “Distribuidora Automotriz Bolaños” dejando plasmado de forma teórica y práctica cada paso, nos centramos en el problema más común, que es la falta de fluidez en caja. Posteriormente analizando el caso se ha utilizado métodos que facilitan la recopilación de datos y exploración de los mismos para cada presupuesto necesario, entre encuestas, revisión de balances generales y de resultados. Por otra parte, se observa que en caja tiene variaciones notables y en el departamento administrativo observa de forma preocupante el caso.

En búsqueda de conseguir resultados que favorezcan a la empresa se genera tablas de presupuestos, cuyo funcionamiento es organizar lo que entra, el coste que sale y el cambio de función de la estructura de recopilación que se quiere. Esto con el fin de facilitar un nivel sistemático de metas a corto plazo. El personal de ventas asegura que una de las opciones más factibles de llegar a los objetivos de dinero mensual que tienen como requisito es potenciando el comercio de los productos que fueron más comprados por la masa. Con cada presupuesto de ventas, cobranzas, compras, cuentas por cobrar, flujo de caja proyectado y de caja. Se busca un estimado de los futuros 3 meses siguientes para consecuentemente tener noción de lo que se espera lograr, generando así mayor conciencia en los vendedores y un mejor flujo en caja.

Palabras Clave: PLANIFICACIÓN FINANCIERA, ANÁLISIS FINANCIERO, PRESUPUESTO, FLUJO DE CAJA.

Abstract

The purpose of this non-experimental transversal work is to propose an idea of financial programming for the company “Distribuidora Automotriz Bolaños”, leaving each step in a theoretical and practical way, focusing on the most common problem, which is the lack of cash flow. Subsequently analyzing the case, methods have been used to facilitate data collection and data exploration for each required budget, including surveys, review of balance sheets and results. On the other hand, it is observed that in the cashier's office there are notable variations and in the administrative department the case is worrisome.

In search of achieving results that favor the company, budget tables are generated, whose operation is to organize what comes in, the cost that goes out and the change in function of the desired collection structure. This is in order to facilitate a systematic level of short-term goals. The sales staff assures that one of the most feasible options to reach their required monthly cash targets is to leverage the trade of the products that were most purchased by the masses. With each budget for sales, collections, purchases, accounts receivable, projected cash flow and cash flow. An estimate of the next 3 months is sought in order to consequently have a notion of what is expected to be achieved, thus generating greater awareness in the salesmen and a better cash flow.

Keywords: FINANCIAL PLANNING, FINANCIAL ANALYSIS, BUDGETING, CASH FLOW.

Introducción

A través de este proyecto, se diseñará un plan detallado que propone cálculo en diferentes áreas de la empresa que mejore el flujo de caja así que mejore la solidez de la empresa “Distribuidora Automotriz Bolaños”, debido a los problemas observados en el departamento administrativo. Esto puede genera problemas a la hora de pagar los impuestos, o en sus peores casos la falta de capital, esto por no generar un presupuesto que analice las entradas y salidas de ingresos.

La situación antes descrita afecta negativamente la situación financiera de la empresa porque la incertidumbre de metas a corto o largo plazo solo transmite falta importancia para el crecimiento de la empresa, y esto es preocupante cuando se busca más eficiencia en cada venta y compra.

“La eficiencia empresarial es un factor determinante, ya que las empresas con esta característica suelen ser más rentables y competitivas en el mercado” (Barbecho, 2023, pág. 14).

Entendiendo que la tercera parte de empresas pequeñas tuvieron que cerrar por “falta de capital” analizamos la suma importancia de una planificación financiera, se debe tener precaución sobre problemas a futuro que pueden llevar grandes fracasos empresariales.

Se examinaron los ingresos, gastos y movimientos de dinero de la empresa.

“Distribuidora Automotriz Bolaños”. Se quiere que la implementación una planificación financiera a corto plazo que dé los hallazgos de esta investigación tendrán un impacto directo en el flujo de efectivo de la empresa, lo que se traducirá en una gestión financiera más eficiente. La estructura del trabajo de investigación incluye:

Se presenta una problemática central con la empresa, también las variables como la dependiente que es la planificación financiera y como variable independiente la técnica no experimental de tipo transversal.

Los marcos teóricos, conceptual. El marco teórico contextualiza la investigación, detallando las ideas principales y los procedimientos específicos utilizados en el estudio con resultados de la planificación financiera a corto plazo en el contexto empresarial.

Describe el proceso de elaboración del trabajo de investigación e incluye un marco metodológico; específicamente, detalla el propósito del estudio y sus técnicas de recolección de datos.

Para sumar fluidez de caja se realizan varios tipos de presupuestos con las principales conclusiones y recomendaciones de la investigación se enumeran al finalizar.

La situación económica actual se ve marcada por la presencia de empresas que, a pesar de su desarrollo y participación activa en el mercado, enfrentan desafíos significativos relacionados con altos niveles de endeudamiento, afectando el equilibrio financiero y sustentable a largo plazo.

En el ámbito social, el impacto de empresas altamente endeudadas se traduce en posibles despidos, reducción de beneficios laborales y amenazas a la estabilidad financiera de las familias. Económicamente, estas situaciones generan incertidumbre en los mercados, afectando la confianza de los inversionistas y desencadenando repercusiones negativas en la salud general de la economía.

La cultura empresarial, en muchos casos, ha favorecido la toma de riesgos financieros significativos, sin un adecuado análisis de las consecuencias a largo plazo. La falta de una gestión financiera prudente y estratégica ha llevado a empresas a incurrir en niveles de deuda que

comprometen su capacidad para enfrentar crisis económicas o adaptarse a cambios en el entorno de negocios.

El avance tecnológico y la globalización han ampliado las oportunidades comerciales, pero también han introducido mayores complejidades en la gestión financiera. La falta de adaptación a las herramientas y metodologías modernas de análisis financiero puede contribuir a la toma de decisiones erróneas en cuanto al endeudamiento, exacerbando la vulnerabilidad de las empresas frente a condiciones adversas.

La empresa Distribuidora Automotriz Bolaños lleva 25 años de funcionamiento, la cual ya ha pasado por diferentes etapas durante estas 2 décadas y media, procesos en la cual han existido pérdidas y ganancias. Debido a la competencia que existe a los alrededores, también adaptándose a nuevos sistemas tributarios. Las cuales ayudan a las empresas para llevar de manera correcta la contabilidad.

En el caso de la empresa para continuar con sus operaciones financieras ha solicitado préstamos a instituciones financieras y proveedores, lo cual ha causado endeudamiento para la distribuidora. Por ese motivo se ha decidido plantear una propuesta financiera, basándose en la información contable de periodos de años anteriores.

La selección de este tema para investigación surge de la necesidad de comprender las causas subyacentes de los altos niveles de deuda en empresas, identificando patrones, factores determinantes y proponiendo estrategias para mejorar la sostenibilidad financiera. La integración de diferentes perspectivas, desde lo social hasta lo tecnológico, permite abordar este fenómeno de manera holística, proporcionando ideas valiosas para la toma de decisiones empresariales y contribuyendo al cuerpo de conocimiento en el ámbito financiero.

Antecedentes

Para enriquecer nuestra comprensión del tema principal y conceptos conexos, esta investigación se fundamentó en una revisión exhaustiva de diversas fuentes teóricas. Los temas importantes que se toman en cuenta en este marco teórico son la planificación financiera a corto plazo en el contexto empresarial, planificación financiera del efectivo, planificación financiera de utilidades, teoría del ciclo de vida empresarial, teoría del ciclo económico y teoría de la gestión activa de pasivos, teniendo en cuenta que actualmente la empresa no cuenta con una programación de efectivo a corto plazo.

El objetivo es mejorar la planificación económica de la empresa, para perfeccionar su rentabilidad, sostenibilidad y toma de decisiones estratégicas. Se utilizaron métodos de investigación, el cual lleva a un análisis de datos históricos. Es relevante añadir que se realizó una investigación descriptiva porque esta permite conocer a profundidad uno o más temas específicos e investigación explicativa.

Para la investigación se creó la implementación de la variable dependiente. La creación de planificación financiera a base de varios presupuestos porque ayuda a prevenir deficiencias en el flujo de efectivo, sin esto resultarían en una pérdida de efectivo para la empresa que podría invertirse en producción para un mayor crecimiento institucional.

Justificación

Esta investigación se centra en presentar un enfoque en el ámbito de la planificación financiera, buscando contribuir con más conocimiento, técnicas y procedimientos que puedan optimizar la toma de decisiones financieras en entornos empresariales y personales.

La tesis se enfocará en desarrollar un modelo integral que incorpore elementos, tales como la utilización de algoritmos de análisis de datos, simulaciones financieras dinámicas. Este enfoque integrador busca proporcionar una visión más precisa y flexible de la situación financiera, permitiendo una toma de decisiones más informada y adaptativa.

“Es el mejor momento para hacer una planificación, porque ahora la gente mira más a la hora de gastar e invertir. La aversión al riesgo hace pensar en la jubilación” (De La Cruz, 2009, pág. 30).

La propuesta de planificación financiera presentada en esta tesis pretende aportar beneficios significativos en diversos aspectos. En primer lugar, se espera aumentar la efectividad en la asignación de medios financieros, permitiendo una gestión más efectiva de los activos y pasivos. Además, se anticipa una mayor capacidad para prever y gestionar riesgos financieros, lo que podría traducirse en una mayor estabilidad y resiliencia frente a escenarios económicos adversos.

Los principales beneficiarios a nivel empresarial, la implementación de esta propuesta puede conducir a un aumento en la rentabilidad, una dirección más buena de la liquidez y una mayor suficiencia para enfrentar desafíos financieros. La empresa puede beneficiarse al obtener una visión más clara de su situación financiera, permitiendo una asignación más estratégica de recursos y una gestión proactiva de riesgos.

El valor de esta búsqueda radica en la creciente complejidad de los entornos financieros actuales. La capacidad de anticipar y adaptarse a cambios financieros se ha vuelto crucial, y se busca ofrecer una contribución valiosa para abordar esta necesidad, generando un impacto positivo en la toma de decisiones financieras a todos los niveles.

“Mejorar los conocimientos y adquirir herramientas de educación financiera permite tomar mejores decisiones de finanzas personales, que generarán un óptimo y seguro bienestar económico y financiero de las familias y de las personas” (TATQUI, 2023, pág. 45).

Objetivos

Objetivo General

Diseñar una propuesta integral de planificación financiera para optimizar la gestión económica de una sociedad, con el fin de renovar su rentabilidad, sostenibilidad y toma de estrategias.

Objetivos Específicos

- Analizar en profundidad la situación económica actual de la empresa, identificando sus ventajas competitivas, áreas a mejorar y factores externos que puedan influir en su desempeño.
- Diseñar un plan que incluya, procedimientos e instrumentos que permitan una gestión eficiente de los bienes económicos y promoviendo la inversión adecuada.
- Medir cómo la implementación del plan propuesto afecta el proceso de elección de estrategias de la empresa, considerando aspectos como la asignación de recursos, la inversión en proyectos, la expansión y la adaptación a cambios en el entorno económico.

Marco Teórico

La planificación financiera no surgió por casualidad. Su origen se remonta a 1929, en Estados Unidos, cuando el fantasma de la Gran Depresión recorrió el país y muchas empresas se vieron abocadas al fracaso. En ese contexto turbulento, nació la necesidad de evaluar el estado financiero de las compañías, buscando soluciones a los problemas y creando un panorama más claro para las inversiones. Es importante revisarla y actualizarla periódicamente para reflejar cambios en el mercado, la economía o la propia empresa. De acuerdo con:

En una planificación financiera que consta de un presupuesto se debe tomar en cuenta que, para desarrollar un presupuesto tiene que estar detallado que incluya todos los gastos, desde los operativos hasta los de inversión, y asigna fondos de manera estratégica (Rodríguez, 2024, pág. 50).

Más que una simple técnica, la planificación financiera se ha convertido en un escudo vital para las empresas. Se trata de una herramienta que, a través de métodos, instrumentos y objetivos específicos, permite realizar pronósticos y establecer metas tanto económicas como financieras. De esta manera, las empresas pueden aprovechar al máximo sus recursos actuales y determinar los necesarios para alcanzar sus objetivos.

Planificación Financiera del Efectivo

La planificación de efectivo se alza como una brújula invaluable para las empresas, guiándolas hacia la toma de decisiones estratégicas y un futuro próspero. Esta herramienta combina el poder de los presupuestos y el flujo de efectivo a fin de comprender cabalmente la realidad económica de la compañía.

“La planificación financiera del efectivo es el proceso de estimar los flujos de efectivo futuros de una empresa y desarrollar estrategias para asegurar que tenga suficiente efectivo para cubrir sus necesidades operativas y financieras” (Brigham, 2021, pág. 60).

Al igual que un capitán hábil ajusta su curso viendo las condiciones del mar, la planificación del efectivo debe ser flexible y adaptable. Es importante revisarla y actualizarla periódicamente para reflejar cambios en el mercado, la economía o la propia empresa.

Teoría del Ciclo de Vida Empresarial

Esta teoría sugiere que las empresas pueden optar por diferentes estructuras de financiamiento a lo largo de su ciclo de vida. En las etapas iniciales, las empresas pueden depender más de la deuda a corto plazo debido a su flexibilidad y menor riesgo. A medida que maduran, pueden pasar a una estructura de capital más equilibrada o incluso aumentar la proporción de deuda a largo plazo.

Teoría del Ciclo Económico

“Las innovaciones conducen a la creación de nuevas industrias y productos, lo que genera un auge económico” (Schumpeter, 1934, pág. 25).

Durante períodos de expansión económica, las empresas pueden sentirse más cómodas utilizando deuda a inmediata debido a la confianza en el flujo de efectivo futuro. En contraste, durante recesiones, las empresas pueden volcarse a fuentes más estables de financiamiento a largo plazo.

Teoría de la Gestión Activa de Pasivos

Esta teoría se centra en la gestión activa de la estructura de pasivos de una empresa, incluyendo la deuda a corto plazo. Los gerentes financieros pueden utilizar estrategias específicas para administrar eficientemente las obligaciones a corto plazo.

Presupuestos

“El presupuesto es un plan de acción dirigido a cumplir un objetivo, expresado en términos financieros y que debe cumplirse en un determinado período” (Franklin, 1975).

A través del presupuesto, las empresas y las personas establecen un plan financiero detallado que define las acciones a llevar a cabo, los recursos necesarios y los resultados esperados. Esta herramienta permite realizar un seguimiento constante del desempeño, identificar cualquier desviación del plan original y tomar medidas correctivas oportunas.

Presupuestos de Ventas

Es un documento financiero que establece, de forma anticipada, las expectativas de venta de una organización, considerando tanto la cantidad de unidades a comercializar como su valor unitario. “El presupuesto de ventas es una herramienta fundamental para la gestión empresarial. Expresa en términos financieros las ventas que espera realizar una empresa en un período determinado” (Horne, 1984, pág. 82).

Presupuesto de Cobranzas

Plan financiero que estima los costos que una empresa espera incurrir en la recuperación de pagos vencidos de sus clientes. En otras palabras, es una predicción de los gastos que la empresa tendrá que realizar para cobrar las deudas morosas. El presupuesto de cobranzas es una herramienta fundamental para la gestión financiera de una empresa.

Determinar qué recursos se van a necesitar para recuperar las deudas morosas, comparar los costos reales de cobranza con los presupuestados para identificar desviaciones y tomar medidas correctivas, elegir entre diferentes estrategias de cobranza en función de los recursos disponibles.

Presupuesto de Compras

También conocido como presupuesto de aprovisionamiento, es un plan financiero que establece la cantidad de dinero que una empresa va a destinar a la compra de materias primas, materiales, suministros y otros bienes necesarios para su producción o funcionamiento durante un período determinado.

Presupuesto de Cuentas por Pagar

El presupuesto de cuentas por pagar es un plan financiero que estima la cantidad de dinero que una empresa espera pagar a sus proveedores por bienes y servicios comprados a crédito durante un período determinado. En otras palabras, herramienta que permite a la empresa: Controlar sus obligaciones de pago, asegurando que se tengan los recursos disponibles para cumplir con ellas en las fechas pactadas, Planificar el flujo de caja de la empresa, anticipando los desembolsos que se van a realizar por concepto de cuentas por pagar y tomar decisiones sobre la forma de financiamiento de las compras a crédito, evaluando las diferentes opciones disponibles y seleccionando la que mejor se ajuste a las necesidades de la empresa.

Flujo de Caja Proyectado

Definición y características. El flujo de caja proyectado, también conocido como presupuesto de caja, es una herramienta financiera que permite a una empresa. En otras palabras, es una predicción de la suma de dinero que la empresa tendrá disponible en efectivo en un período futuro, considerando entradas y salidas de efectivo.

Proyección cuantitativa del saldo de liquidez que la empresa mantendrá en efectivo durante un intervalo temporal futuro, tomando en consideración los flujos proyectados de entradas y salidas de efectivo. Este análisis permite anticipar la disponibilidad de recursos líquidos para asegurar la capacidad operativa y estratégica de la organización.

“El flujo de caja proyectado es una herramienta fundamental para la gestión financiera de una empresa. Muestra las entradas y salidas de efectivo que espera tener una empresa en un período determinado” (Horne, 1984, pág. 82).

Presupuesto de Caja

Plan financiero que estima las entradas y salidas de efectivo que una empresa espera tener en un período determinado. En otras palabras, es una predicción de la cantidad de dinero que la empresa tendrá disponible para cubrir sus gastos y realizar inversiones. Implemento fundamental para la gestión financiera de una empresa. Estimación de la disponibilidad de capital que la empresa dispondrá para solventar sus gastos y efectuar inversiones. Es un componente esencial para la administración financiera corporativa.

Metodología y Desarrollo del Proyecto

Diseño Metodológico

Seleccionados los balances generales y los estados de resultados los cuales ya vienen con los datos esperados solo para el análisis de la información así se pudo llegar a varias conclusiones de manera fácil

Tipo de Investigación

Investigación Descriptiva

Conocer la situación financiera por la cual la empresa ha disminuido sus ventas, se obtuvo información de relevancia a través de una entrevista realizada a la contadora con preguntas clave, que nos ayudó a plantear nuestro presupuesto.

Investigación Explicativa

Al haber realizado la entrevista y las encuestas se obtuvo datos que fueron relevantes para cumplir con lo establecido en el objetivo general.

El plan de este proyecto tiene como base un enfoque metodológico cuantitativo, ya que el mismo cuenta con un proceso, el cual se realizó para la recolección de datos a través de fuentes primarias y secundarias, dando así paso a la aplicación de la propuesta para la distribuidora.

Variables y Definición Operacional

Tabla 1

Operacionalización de variables

Variable	Tipo de variable	Descripción Conceptual	Dimensiones	Indicadores	Instrumentos
Planificación financiera	Dependiente	“La planificación financiera como un proceso para alcanzar tus objetivos. Se trata de crear un plan que te ayude a ganar más dinero, gastarlo menos, ahorrarlo de forma inteligente e invertirlo para que crezca con el tiempo.” ^a	A corto plazo Mediano plazo Largo plazo	Mejor fluides en caja Planear presupuestos de efectivos	Tablas de presupuesto Cuestionario Balances generales
No experimental de tipo transversal	Independiente	El objetivo de este método es describir y analizar las relaciones entre dos o más variables en un momento determinado, Las variables se observan tal y como se presentan en la realidad. Se utilizan	Análisis de datos históricos Recolección de datos del efectivo	Balances generales Datos históricos	Tablas de presupuesto Cuestionario Balances generales

diferentes herramientas estadísticas para describir las variables, analizar las relaciones entre ellas y formular conclusiones.	Creación de presupuestos varios.
---	----------------------------------

Nota. ^a (Kiyosaki, 1997, pág. 60) En la tabla se nota las variables y sus componentes que intervendrán en la indagación.

Técnicas de Recolección de Datos

Se utilizará dos técnicas para la recolección de datos: cuestionarios de preguntas abiertas y cerradas, el análisis situacional, estudio PESTEL y 5 fuerzas de Michael Porter. Como instrumento de recolección de datos se utilizará el cuestionario software de Microsoft Word, Excel y Google formularios. Es una técnica la cual sirve para recopilar información en donde participa varias personas, la cual consiste en hacer preguntas, la validez de la encuesta se basa en que las preguntas sean relevantes y coherentes para obtener la información deseada, y la confiabilidad hace referencia a la consistencia y estabilidad de las respuestas a obtener por parte de los entrevistados cuando se realiza la entrevista en diferentes momentos o por diferentes entrevistadores.

Tabla 2

Población seleccionada para la recolección de datos

Descripción	Rol a desempeñar
Anthony Oyacato	Vendedor
Javier Guachamin	Vendedor
Liliana Oña	Contadora

Nota. Se muestra la población que contribuyó con la recolección de datos de la encuesta.

Tabla 3*Cuestionario hacia los empleados de preguntas abiertas*

Preguntas	Respuestas
¿Para un mejor rendimiento de ventas se tendría que enfocar en potenciar los productos más vendidos o los menos vendidos?	Anthony Oyacato: “Potenciar los más vendidos ya que conoces la calidad y el mercado”
¿La creación de presupuestos puede generar una mejora en el rendimiento financiero?	Javier Guachamin: “Claro, porque gracias a los presupuestos generamos estimados de los números ventas que queremos hacer y tenemos una vista para una mejor utilidad”
¿Cuáles son los porcentajes de ventas a crédito y al contado?	Liliana Oña: “Los porcentajes están variados ya que al contado tenemos un 40% y a crédito 60%.”
¿Cuáles son los porcentajes de pagar a los proveedores en crédito y al contado?	Liliana Oña: “Con los proveedores tenemos un 40% y a crédito 60%.”
¿Cree que sería factible hacer prestamos con entidades financieras para solventar las deudas más complejas?	Liliana Oña: “Realmente creo que es una idea que tiene su pro y su contra, ya que si sumamos los intereses y vemos el pago total siempre son sumas muy grandes, se prefiere tratar de crear estrategias para aumentar ventas.

¿Qué tipo de presupuesto puede generar unas metas a corto plazo para efectivizar en un mejor flujo caja?

Liliana Oña: “Pueden utilizar presupuestos como; Proyección de ingresos por ventas, estimación de cobros, planificación de adquisiciones, previsiones de pagos a proveedores, flujo de efectivo proyectado, presupuesto de efectivo.”

Nota. Se observa en la encuesta de preguntas abiertas a los empleados, cuyo instrumento es utilizado para la obtención de más información necesaria y requerida para realizar presupuestos.

Análisis de Datos

A partir de las respuestas al cuestionario aplicado a las personas responsable del manejo contable de inventarios, se analizaron los resultados obtenidos para cada pregunta. La mayoría nos entregó unas repuestas positivas, eso ayuda a incentivar a realizar cada paso de los presupuestos para tomar una vista amplia y generar resultados positivos.

Figura 1

Cuestionario de preguntas cerradas

Instituto Universitario "Vida Nueva"

Cuestionario de preguntas cerradas

branielcollaguazo1@gmail.com [Cambiar de cuenta](#)

No compartido

¿La realización de presupuesto de ventas ayudara a mejorar los objetivos monetarios en la empresa?

Si

No

¿Considera que la empresa tiene que revisar semanal mente el flujo de caja?

Si

No

¿Considera que una buena planificación financiera puede ayudarle a quitar la incertidumbre de objetivos a corto plazo?

Si

No

¿Cree que endeudarse para hacer compras a proveedores pueda mejorar sus ventas a corto plazo?

Si

No

¿La implementación de esta propuesta financiera puede ayudar a aclarar y ayudar a fijar metas financieras?

Si

No

Nota. El cuestionario está dirigido a los vendedores y contadora de la empresa.

Los gráficos facilitan la comprensión de los resultados. El inventario, como el rubro más importante de la empresa, requiere una contabilización precisa. Esta precisión ayuda a mejorar los resultados económicos y de crecimiento de la empresa. Permite tomar decisiones basadas en la normativa contable y legal, evitando el doble beneficio, una excepción a la norma internacional.

En la figura número 1 se empieza a visualizar los resultados expresados en porcentajes, la población seleccionada nos prestó su opinión. (Véase tabla 2)

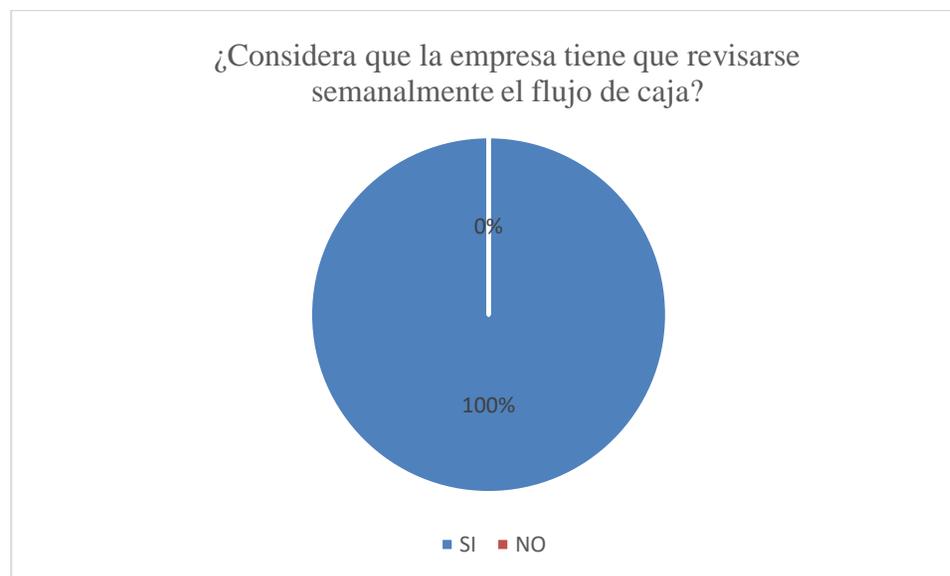
Figura 2

Pregunta número 1



Nota. El gráfico presentado se observa la interrogante cerrada efectuada por la obtención de información.

Comentario de la Figura 1, según la pregunta realizada, el 100% del personal seleccionado, indicó que realizar un presupuesto de ventas mejorara los objetivos monetarios de la empresa. Como conclusión de la Figura 1, el 100% está de acuerdo en que se lleve a cabo este plan que se ha planteado.

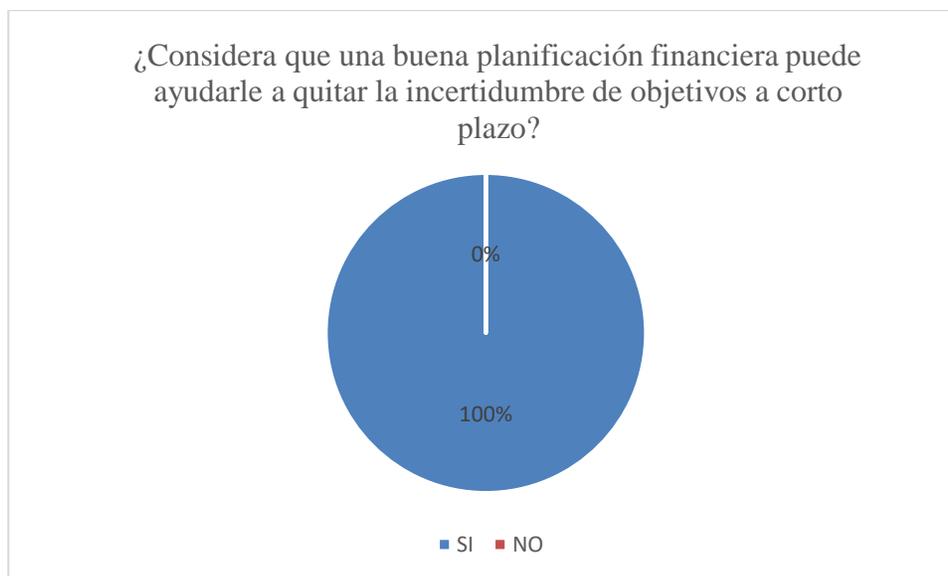
Figura 3*Pregunta número 2*

Nota. El gráfico presentado se observa la interrogante cerrada efectuada por la obtención de información.

Comentario de la Figura 2, según la pregunta realizada, el 66% del personal seleccionado, indicó que revisar semanalmente el flujo de caja sería una manera tener una mejor orientación del mismo.

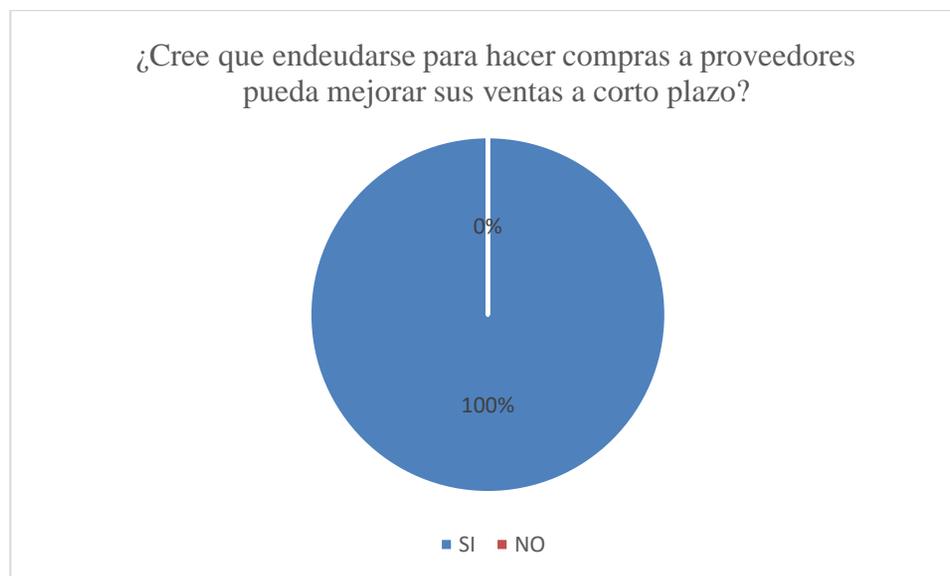
Por otra parte, el 33% del personal indico que semanalmente es una opción no factible y manifestó que se debería hacer diariamente.

Conclusión de la Figura 2, el 66% está de acuerdo y el 33% no lo está.

Figura 4*Pregunta número 3*

Nota. El gráfico presentado se observa la interrogante cerrada efectuada por la obtención de información.

Comentario de la Figura 3, según la pregunta realizada, el 100% del personal seleccionado, indicó que una planificación financiera si quitara la incertidumbre a objetivos a corto plazo, manifestaron que es de gran ayuda y les aportara mejor confianza, retos y orden. Conclusión de la Figura 2, el 100% está de acuerdo.

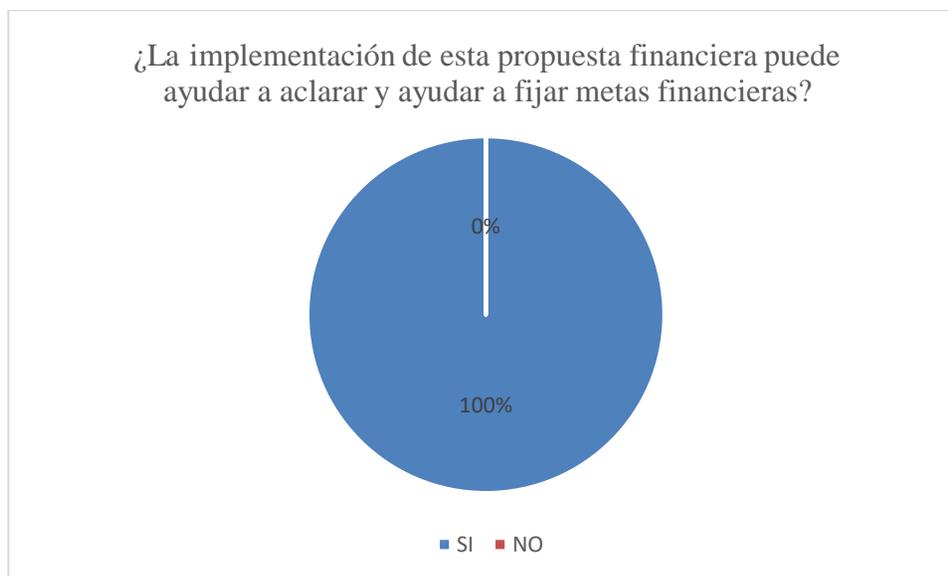
Figura 5*Pregunta número 4*

Nota. El gráfico presentado se observa la interrogante cerrada efectuada por la obtención de información.

Comentario de la Figura 4, según la pregunta realizada, el 66% del personal seleccionado, indicó que endeudarse con entes financieros para compras de productos podría ayudar a sustentar los pedidos de los clientes y expandirse de gran manera.

Por otra parte, el 33% del personal indico que no sería bueno endeudarse, ya que prefiere estar seguro sin deudas que si no llegan a pagarse a tiempo generan intereses grandes.

Conclusión de la Figura 2, el 66% está de acuerdo y el 33% no lo está.

Figura 6*Pregunta número 5*

Nota. El gráfico presentado se observa la interrogante cerrada efectuada por la obtención de información.

Comentario de la Figura 5, según la pregunta realizada, el 100% del personal seleccionado, indicó que la realización de una planificación financiera es estrictamente necesaria para tener un orden de ideas sobre el dinero a futuro. Conclusión de la Figura 5, el 100% está de acuerdo.

Tipos de investigación

La investigación cuantitativa tiene como fin buscar través de un estudio horizontal y vertical de los estados financieros de la empresa y así determinar su situación financiera, de esta manera corroborar las cuentas en cada estado financiero y plantear la estrategia que se propondrá en la planificación financiera. “Por otro lado, la encuesta han sido un factor muy importante para determinar aspectos importantes que se necesitan para realizar el proyecto, la investigación cuantitativa utiliza descripciones por medio de modelos funcionales de una sola variable dependiente y una independiente” (Vasco, 2003).

Así mismo en esta idea se utiliza la investigación descriptiva, ya que la forma en la que se ha recolectado la información de la empresa ha sido de manera independiente para realizar el respectivo diagnóstico de la situación actual del objeto de estudio. De igual manera se utiliza la investigación explicativa, la cual ha sido de ayuda en la aplicación de una encuesta donde se plantean preguntas que se consideran fundamentales para la obtención de datos necesarios para la elaboración de este proyecto.

Desarrollo del Proyecto

Aspectos Generales

La empresa sobre su salud financiera es que en este momento están enfrentando un problema de liquidez que está causando retrasos en los pagos a los empleados. Entiendo que esto es una situación difícil para todos los que trabajan ahí, dependen de su remuneración para cubrir sus necesidades básicas y mantener a sus familias. Y la empresa tiene responsabilidad de cumplir sus obligaciones financieras.

Los principales problemas que estamos enfrentando demora en los pagos de los clientes. Algunos de nuestros clientes están tardando más de lo normal en pagar sus facturas, lo que disminuye la cantidad de dinero disponible para pagar los salarios. También disminución de las ventas: Las ventas han bajado en los últimos meses, lo que también ha reducido la cantidad de ingresos disponibles.

Análisis PESTEL

Inconsistencia política puede generar incertidumbre en el mercado, lo que puede afectar la confianza de los consumidores e inversores. Por ende, la liquidez de la empresa, en Ecuador con el cambio de presidencia varias leyes se reformarán.

Tasa de interés: Aumento en las tasas de interés puede aumentar el costo de los préstamos para las empresas, lo que puede afectar su flujo de caja. Crecimiento del PIB en Latinoamérica: 2.5%

Inflación: La inflación puede aumentar la tarifa de producción y operación de las empresas, lo que puede afectar su rentabilidad y flujo de caja. Tasa de inflación en Latinoamérica: 8.5%

Cambios en las prioridades de los clientes: Los cambios en las preferencias de los consumidores pueden afectar la demanda de productos y servicios, lo que puede afectar las ventas y la liquidez de las empresas, por ejemplo. La mayoría de consumidores se inclinan por marcas de repuestos que tengan más tiempo en el mercado, a diferencia que las marcas nuevas suelen ser los menos preferidos, esto en la empresa ha afectado ya que también se busca renovar productos y siempre está en busca de nuevos proveedores con mejores precios y calidades.

Cinco Fuerzas de Michael Porter

En el sector hay más de 3 locales con negocios similares pero los años de veteranía de la empresa y su tiempo en el mercado han generado una buena publicidad y estatus. Un alto poder de negociación de los proveedores puede aumentar los costos de la empresa, lo que puede afectar su rentabilidad y flujo de caja.

Poder de negociación de los usuarios: Los compradores pueden tener un alto poder de negociación si hay muchos rivales en el mercado o servicios de la empresa son fácilmente sustituibles.

Amenaza de nuevos competidores: La entrada de nuevos competidores puede aumentar la competencia en el mercado, lo que puede presionar a la empresa a bajar los valores o aumentar sus costos de marketing para mantener su participación en el mercado.

Amenaza de productos sustitutos: La existencia de productos sustitutos puede presionar a la empresa a mejorar sus productos o servicios o a bajar sus precios para mantener su competitividad.

Rivalidad entre los competidores existentes:

Una alta rivalidad entre los competidores puede llevar a una guerra de precios, lo que puede afectar negativamente la rentabilidad de las empresas.

Análisis FODA

Planificación estratégica utilizada para evaluar la situación de un proyecto, negocio o incluso un individuo, creación de un plan detallado para entender y mejorar la situación de un proyecto, empresa o persona. Estudio profundo de la situación actual de un proyecto, empresa o individuo, con el fin de identificar oportunidades y amenazas.

Fortalezas. La empresa lleva con 20 años de trabajo en el mercado y se ha situado su nombre en unos de los mejores puestos a nivel de su localización, esto genera más acogimiento de clientes potenciales y ventas.

Oportunidades. La expansión de ventas es algo primordial para las ventas y es por eso que se ha incursionado ventas a domicilio y por envíos provinciales a ciudades diferentes, los vendedores se movilizan a diferentes sitios del país ofreciendo los productos.

Debilidades. Los cambios de regímenes, la falta de fluidez en caja, las temporadas de ventas que varían según calendario, deudas con los trabajadores.

Amenazas. Las nuevas tiendas de repuestos que se abren alrededor de sector, la escasez de una planificación financiera a corto y largo plazo.

Estados Financieros

Figura 7

Estado de resultados 2020-2021

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
FERNANDO BOLAÑOZ
DEL 1 ENERO AL 31 DE DICIEMBRE
EXPRESADO EN DOLARES AMERICANOS

ACTIVO	2020		2021		ANALISIS VERTICAL		ANALISIS HORIZONTAL	
	2020	2021	2020	2021	ABSOLUTA	ABSOLUTA	ABSOLUTA	RELATIVA
ACTIVO								
ACTIVOS CORRIENTES	\$ 312,622.66	\$ 402,816.56						
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	\$ 20,720.98	\$ 8,737.40	7%	2%	\$ -11,984	-58%		
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR COMERCIALES CORRIENTES	\$ 30,819.26	\$ 30,707.77	10%	8%	\$ -111	0%		
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR COMERCIALES CORRIENTES NO RELACIONADAS A LOCALES	\$ 66,010.98	\$ 27,053.54	21%	7%	\$ -38,957	-59%		
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES	\$ 53,129.58	\$ -	17%	0%	\$ -53,130	-100%		
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES NO RELACIONADAS	\$ 30,187.08	\$ 47,413.19	10%	12%	\$ 17,226	57%		
ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES (IVA)	\$ 3,747.53	\$ 3,984.04	1%	1%	\$ 237	6%		
CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (IR)	\$ -	\$ 595.16	0%	0%	\$ 595	0%		
INVENTARIO DE SUMINISTROS, HERRAMIENTAS, RREPUESTOS Y MATERILES (NO PARA CONSTRUCCIÓN)	\$ 106,737.25	\$ 283,685.46	34%	70%	\$ 176,948	166%		
OTROS ACTIVOS CORRIENTES	\$ 1,270.00	\$ 640.00	0%	0%	\$ -630	-50%		
ACTIVO NO CORRIENTE	\$ -	\$ -	0%	0%	\$ -	0%		
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	\$ -	\$ -	0%	0%	\$ -	0%		
TERRENOS	\$ -	\$ -	0%	0%	\$ -	0%		
EDIFICIOS, OTROS INMUEBLES	\$ -	\$ -	0%	0%	\$ -	0%		
MUEBLES Y ENSERES	\$ -	\$ -	0%	0%	\$ -	0%		
MAQUINA, EQUIPO, ADECUACIONES	\$ -	\$ -	0%	0%	\$ -	0%		
EQUIPO DE COMPUTACION SOFTWARE	\$ -	\$ -	0%	0%	\$ -	0%		
VEHICULOS, EQUIPO DE TRANSPORTE	\$ -	\$ -	0%	0%	\$ -	0%		
TOTAL ACTIVO	\$ 312,622.66	\$ 402,816.56						
PASIVO								
PASIVO CORRIENTE	\$ 309,338.42	\$ 399,381.48						
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR COMERCIALES CORRIENTES	\$ 147,332.26	\$ 222,425.92	48%	56%	\$ 75,094	51%		
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR COMERCIALES CORRIENTES NO RELACIONADAS A LOCALES	\$ 52,552.72	\$ 21,563.76	17%	5%	\$ -30,989	-59%		
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTES	\$ -	\$ 41,796.53	0%	10%	\$ 41,797	0%		
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTES NO CORRIENTES	\$ -	\$ 41,059.50	0%	10%	\$ 41,060	0%		
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS - CORRIENTES NO RELACIONADAS	\$ 52,388.79	\$ 63,065.55	17%	16%	\$ 10,677	20%		
OTROS PASIVOS FINANCIEROS (IR)	\$ 7,648.14	\$ -	2%	0%	\$ -7,648	-100%		
PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO	\$ 1,815.63	\$ 437.15	1%	0%	\$ -1,378	-76%		
OBLIGACIONES CON EL IESS	\$ 1,839.86	\$ 2,199.09	1%	1%	\$ 359	20%		
OTROS PASIVOS CORRIENTES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	\$ 9,142.52	\$ 6,833.98	3%	2%	\$ -2,309	-25%		
PROVISIONES CORRIENTES	\$ 36,618.50	\$ -	12%	0%	\$ -36,619	-100%		
PASIVOS NO CORRIENTES	\$ -	\$ -	0%	0%	\$ -	0%		
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR NO CORRIENTES	\$ -	\$ -	0%	0%	\$ -	0%		
PROVISIONES NO CORRIENTES	\$ -	\$ -	0%	0%	\$ -	0%		
					\$ 90,043	29%		
PATRIMONIO	\$ 3,284.24	\$ 3,435.08						
PATRIMONIO NETO	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	91%	87%	\$ -	0%		
UTILIDAD ACUMULADA DE EJERCICIOS ANTERIORES	\$ -	\$ 284.24	0%	8%	\$ 284	0%		
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 284.24	\$ 150.84	9%	4%	\$ -133	-47%		
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 312,622.66	\$ 402,816.56						

Nota. Se puede observar el balance general de la empresa con los análisis vertical y horizontal 2020-2021.

Figura 8

Estado de situación financiera 2021-2022

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA FERNANDO BOLAÑOZ DEL 1 ENERO AL 31 DE DICIEMBRE EXPRESADO EN DOLARES AMERICANOS					ANALISIS VERTICAL		ANALISIS HORIZONTAL	
	2021	2022	2021	2022	2021-2022	ABSOLUTA	RELATIVA	
			ABSOLUTA	ABSOLUTA	ABSOLUTA	RELATIVA		
ACTIVO								
ACTIVOS CORRIENTES								
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	\$ 402,816.56	\$ 353,565.65						
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR COMERCIALES CORRIENTES	\$ 8,737.40	17584.08	2%	5%	\$ 8,847	101%		
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR COMERCIALES CORRIENTES NO RELACIONADAS A LOCALES	\$ 30,707.77	-	8%	0%	\$ -30,708	-100%		
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES	\$ 27,053.54	173880.01	7%	49%	\$ 146,826	543%		
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES NO RELACIONADAS	\$ -	-	0%	0%	-	0%		
ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES (IVA)	\$ 47,413.19	19252.73	12%	5%	\$ -28,160	-59%		
CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (IR)	\$ 3,984.04	-	1%	0%	\$ -3,984	-100%		
INVENTARIO DE SUMINISTROS, HERRAMIENTAS, RREPUESTOS Y MATERILES (NO PARA CONSTRUCCIÓN)	\$ 595.16	-	0%	0%	\$ -595	-100%		
OTROS ACTIVOS CORRIENTES	\$ 283,685.46	142848.83	70%	40%	\$ -140,837	-50%		
ACTIVO NO CORRIENTE	\$ 640.00	-	0%	0%	\$ -640	-100%		
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	\$ -	-	0%	0%	-	0%		
TERRENOS	\$ -	-	0%	0%	-	0%		
EDIFICIOS, OTROS INMUEBLES	\$ -	-	0%	0%	-	0%		
MUEBLES Y ENSERES	\$ -	-	0%	0%	-	0%		
MAQUINA, EQUIPO, ADECUACIONES	\$ -	-	0%	0%	-	0%		
EQUIPO DE COMPUTACION SOFTWARE	\$ -	-	0%	0%	-	0%		
VEHICULOS, EQUIPO DE TRANSPORTE	\$ -	-	0%	0%	-	0%		
TOTAL ACTIVO	\$ 402,816.56	\$ 353,565.65						
PASIVO								
PASIVO CORRIENTE								
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR COMERCIALES CORRIENTES	\$ 399,381.48	\$ 335,268.71			\$ -64,113	-16%		
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR COMERCIALES CORRIENTES NO RELACIONADAS A LOCALES	\$ 222,425.92	-	56%	0%	\$ -222,426	-100%		
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTES	\$ 21,563.76	300,294.65	5%	90%	\$ 278,731	1293%		
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTES NO CORRIENTES	\$ 41,796.53	6,260.01	10%	2%	\$ -35,537	-85%		
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS - CORRIENTES NO RELACIONADAS	\$ 41,059.50	-	10%	0%	\$ -41,060	-100%		
OTROS PASIVOS FINANCIEROS (IR)	\$ 63,065.55	-	16%	0%	\$ -63,066	-100%		
PARTICIPACION DE TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO	\$ -	-	0%	0%	-	0%		
OBLIGACIONES CON EL IESS	\$ 437.15	-	0%	0%	\$ -437	-100%		
OTROS PASIVOS CORRIENTES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	\$ 2,199.09	287.39	1%	0%	\$ -1,912	-87%		
PROVISIONES CORRIENTES	\$ 6,833.98	-	2%	0%	\$ -6,834	-100%		
PASIVOS NO CORRIENTES	\$ -	\$ 28,426.66	0%	8%	\$ 28,427	0%		
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR NO CORRIENTES	\$ -	-	0%	0%	-	0%		
PROVISIONES NO CORRIENTES	\$ -	-	0%	0%	-	0%		
TOTAL PASIVO	\$ 399,381.48	\$ 335,268.71			\$ -64,113	-16%		
PATRIMONIO								
PATRIMONIO NETO	\$ 3,435.08	\$ 18,296.94			\$ 14,862	433%		
UTILIDAD ACUMULADA DE EJERCICIOS ANTERIORES	\$ 3,000.00	17914.34	87%	98%	\$ 14,914	497%		
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 284.24	284.24	8%	2%	-	0%		
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 150.84	98.36	4%	1%	\$ -52	-35%		
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 402,816.56	\$ 353,565.65						

Nota. Se puede observar el balance general de la empresa con los análisis vertical y horizontal 2021-2022.

Figura 9

Estado de Situación Financiera 2022-2023

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
FERNANDO BOLAÑOZ
DEL 1 ENERO AL 31 DE DICIEMBRE
EXPRESADO EN DOLARES AMERICANOS

	2022	2023	ANALISIS VERTICAL		ANALISIS HORIZONTAL	
			2022	2023	2022-2023	
			ABSOLUTA	ABSOLUTA	ABSOLUTA	RELATIVA
ACTIVO						
ACTIVOS CORRIENTES	\$ 353,565.65	\$ 358,511.48				
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFECTIVO	\$ 17584.08	\$ 26,084.43	5%	7%	\$ 8,500	48%
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR COMERCIALES CORRIENTES	\$ -	\$ -	0%	0%	\$ -	-
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR COMERCIALES CORRIENTES NO RELACIONADAS A LOCALES	\$ 173880.01	\$ 171,902.66	49%	48%	\$ -1,977	-1%
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES	\$ -	\$ -	0%	0%	\$ -	0%
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES NO RELACIONADAS	\$ 19252.73	\$ 13,794.52	5%	4%	\$ -5,458	-28%
ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES (IVA)	\$ -	\$ 3,855.05	0%	1%	\$ 3,855	0%
CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (IR)	\$ -	\$ 1,465.45	0%	0%	\$ 1,465	0%
INVENTARIO DE SUMINISTROS, HERRAMIENTAS, RREPUESTOS Y MATERILES (NO PARA CONSTRUCCIÓN)	\$ 142848.83	\$ 141,409.37	40%	39%	\$ -1,439	-1%
OTROS ACTIVOS CORRIENTES	\$ -	\$ -	0%	0%	\$ -	0%
ACTIVO NO CORRIENTE	\$ -	\$ -	0%	0%	\$ -	0%
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	\$ -	\$ -	0%	0%	\$ -	0%
TERRENOS	\$ -	\$ -	0%	0%	\$ -	0%
EDIFICIOS, OTROS INMUEBLES	\$ -	\$ -	0%	0%	\$ -	0%
MUEBLES Y ENSERES	\$ -	\$ -	0%	0%	\$ -	0%
MAQUINA, EQUIPO, ADECUACIONES	\$ -	\$ -	0%	0%	\$ -	0%
EQUIPO DE COMPUTACION SOFTWARE	\$ -	\$ -	0%	0%	\$ -	0%
VEHICULOS, EQUIPO DE TRANSPORTE	\$ -	\$ -	0%	0%	\$ -	0%
TOTAL ACTIVO	\$ 353,565.65	\$ 358,511.48				
PASIVO						
PASIVO CORRIENTE	\$ 335,268.71	\$ 366,840.41				
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR COMERCIALES CORRIENTES	\$ -	\$ 304,360.55	0%	83%	\$ 304,361	0%
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR COMERCIALES CORRIENTES NO RELACIONADAS A LOCALES	\$ 300294.65	\$ -	90%	0%	\$ -300,295	-100%
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTES	\$ 6260.01	\$ -	2%	0%	\$ -6,260	-100%
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTES NO CORRIENTES	\$ -	\$ -	0%	0%	\$ -	0%
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS - CORRIENTES NO RELACIONADAS	\$ -	\$ -	0%	0%	\$ -	0%
OTROS PASIVOS FINANCIEROS (IR)	\$ -	\$ -	0%	0%	\$ -	0%
PARTICIPACION DE TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO	\$ -	\$ -	0%	0%	\$ -	0%
OBLIGACIONES CON EL IEES	\$ 287.39	\$ -	0%	0%	\$ -287	-100%
OTROS PASIVOS CORRIENTES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	\$ -	\$ 1,192.41	0%	0%	\$ 1,192	0%
PROVISIONES CORRIENTES	\$ 28426.66	\$ 61,287.45	8%	17%	\$ 32,861	116%
PASIVOS NO CORRIENTES	\$ -	\$ -	0%	0%	\$ -	0%
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR NO CORRIENTES	\$ -	\$ -	0%	0%	\$ -	0%
PROVISIONES NO CORRIENTES	\$ -	\$ -	0%	0%	\$ -	0%
TOTAL PASIVO	\$ 335,268.71	\$ 366,840.41				
PATRIMONIO	\$ 18,296.94	\$ 8,328.93				
PATRIMONIO NETO	\$ 17914.34	\$ 17,914.34	98%	215%	\$ -	0%
UTILIDAD ACUMULADA DE EJERCICIOS ANTERIORES	\$ 284.24	\$ 26,243.27	2%	315%	\$ 25,959	9133%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 98.36	\$ -	1%	0%	\$ -98	-100%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 353,565.65	\$ 375,169.34				

Nota. Se puede observar el balance general de la empresa con el análisis vertical y horizontal 2022-2023.

Figura 10

Estado de Resultados 2020-2021

ESTADO DE RESULTADOS 2020-2021			Análisis Horizontal		Análisis Vertical	
	2020	2021	Absoluta	Relativa	Relativa	Relativa
INGRESOS	\$ 500,218.97	\$ 697,604.90	\$ 197,385.93	39%	100%	100%
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	\$ 500,218.97	\$ 697,604.90	\$ 197,385.93	39%	100%	100%
VENTAS DE BIENES	\$ 500,218.97	\$ 697,604.90	\$ 197,385.93	39%	100%	100%
Ventas 12%	\$ 470,068.97	\$ 697,604.90	\$ 227,535.93	48%	94%	100%
(-) Descuento en ventas	\$ -	\$ -	\$ -	0%	0%	0%
(-) Devolución en ventas	\$ -	\$ -	\$ -	0%	0%	0%
Prestaciones locales de servicios grabadas con tarifa diferente de 0% de IVA	\$ 30,150.00	\$ -	\$ -30,150.00	-100%	6%	0%
OTROS INGRESOS	\$ -	\$ -	\$ -	0%	0%	0%
Otras rentas	\$ -	\$ -	\$ -	0%	0%	0%
COSTO	\$ 306,043.06	\$ 497,425.55	\$ 191,382.49	63%	61%	71%
Costo de ventas	\$ -	\$ -	\$ -	0%	0%	0%
Inventario inicial de bienes no producidos por el sujeto pasivo	\$ 412,780.31	\$ 106,737.25	\$ -306,043.06	-74%	83%	15%
Compras netas locales de bienes ni producidas por el sujeto pasivo	\$ -	\$ 674,373.76	\$ 674,373.76	0%	0%	97%
(-) Inventario final de bienes no producidas por el sujeto pasivo	\$ 106,737.25	\$ 283,685.46	\$ 176,948.21	166%	21%	41%
UTILIDAD BRUTA DEL PERIODO	\$ 194,175.91	\$ 200,179.35	\$ 6,003.44	3%	39%	29%
GASTOS VENTA	\$ 182,071.68	\$ 197,265.02	\$ 15,193.34	8%	36%	28%
GASTOS VENTA	\$ 182,071.68	\$ -	\$ -182,071.68	-100%	36%	0%
SUELDOS SALARIOS Y DEMAS REMUNERACIONES	\$ 126,279.96	\$ 131,809.24	\$ 5,529.28	4%	25%	19%
Sueldos, salarios y demas remuneraciones	\$ 74,435.28	\$ 86,156.73	\$ 11,721.45	16%	15%	12%
Aportes a la seguridad social (Incluidos fondos de reserva)	\$ 14,673.30	\$ 16,754.48	\$ 2,081.18	14%	3%	2%
Beneficios sociales e indemnizaciones	\$ 27,275.83	\$ 28,598.03	\$ 1,322.20	5%	5%	4%
Gastos planes beneficios a empleados	\$ -	\$ -	\$ -	0%	0%	0%
Desahucio	\$ 1,250.31	\$ -	\$ -1,250.31	-100%	0%	0%
Otros	\$ 8,645.24	\$ 300.00	\$ -8,345.24	-97%	2%	0%
OTROS GASTOS	\$ 49,990.06	\$ 63,451.12	\$ 13,461.06	27%	10%	9%
Publicidad	\$ 239.12	\$ -	\$ -239.12	-100%	0%	0%
Comisiones	\$ -	\$ -	\$ -	0%	0%	0%
Combustibles	\$ 3,136.11	\$ 1,111.50	\$ -2,024.61	-65%	1%	0%
Seguros y reaseguros (Primas y cesiones)	\$ 598.52	\$ 812.90	\$ 214.38	36%	0%	0%
Transporte	\$ 1,039.47	\$ 988.53	\$ -50.94	-5%	0%	0%
Gastos de viaje	\$ -	\$ 27.00	\$ 27.00	0%	0%	0%
Gastos de gestión	\$ 2,627.08	\$ 2,164.26	\$ -462.82	-18%	1%	0%
Arrendamientos operativos	\$ 9,838.84	\$ 10,503.32	\$ 664.48	7%	2%	2%
Suministros, herramientas, materiales y repuestos	\$ 2,551.67	\$ 2,752.40	\$ 200.73	8%	1%	0%
Impuestos, contribuciones y otros	\$ -	\$ 274.88	\$ 274.88	0%	0%	0%
Comisiones y similares locales no relacionadas	\$ -	\$ 5,325.35	\$ 5,325.35	0%	0%	1%
IVA que se carga al costo o gasto	\$ 1,467.10	\$ 3,987.07	\$ 2,519.97	172%	0%	1%
Otros	\$ 28,492.15	\$ 35,503.91	\$ 7,011.76	25%	6%	5%
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 4,184.42	\$ 2,004.66	\$ -2,179.76	-52%	1%	0%
SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	\$ -	\$ -	\$ -	0%	0%	0%
Sueldos	\$ -	\$ -	\$ -	0%	0%	0%
Horas extras	\$ -	\$ -	\$ -	0%	0%	0%
APORTE A LA SEGURIDAD SOCIAL(INCLUIDO FONDOS DE RESERVA)	\$ -	\$ -	\$ -	0%	0%	0%
Fondos de reserva	\$ -	\$ -	\$ -	0%	0%	0%
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	\$ -	\$ -	\$ -	0%	0%	0%
Décimo tercero	\$ -	\$ -	\$ -	0%	0%	0%
Décimo cuarto sueldo	\$ -	\$ -	\$ -	0%	0%	0%
HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS	\$ 448.00	\$ -	\$ -448.00	-100%	0%	0%
Contador	\$ 448.00	\$ -	\$ -448.00	-100%	0%	0%
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	\$ 2,492.88	\$ 925.64	\$ -1,567.24	-63%	0%	0%
Mantenimiento y reparación	\$ 2,492.88	\$ 925.64	\$ -1,567.24	-63%	0%	0%
SERVICIOS BASICOS	\$ 1,243.54	\$ 1,079.02	\$ -164.52	-13%	0%	0%
Luz	\$ 310.89	\$ 269.76	\$ -41.13	-13%	0%	0%
Agua	\$ 310.89	\$ 269.76	\$ -41.13	-13%	0%	0%
Teléfono	\$ 310.89	\$ 269.76	\$ -41.13	-13%	0%	0%
Internet	\$ 310.89	\$ 269.76	\$ -41.13	-13%	0%	0%
NOTARIOS Y REGISTRADORES DE LA PROPIEDAD	\$ -	\$ -	\$ -	0%	0%	0%
Notaria	\$ -	\$ -	\$ -	0%	0%	0%
OTROS SERVICIOS	\$ -	\$ -	\$ -	0%	0%	0%
Sistema de alarma	\$ -	\$ -	\$ -	0%	0%	0%
Gastos sin sustento	\$ -	\$ -	\$ -	0%	0%	0%
Multas SRI GND	\$ -	\$ -	\$ -	0%	0%	0%
SUMINISTROS DE OFICINA	\$ -	\$ -	\$ -	0%	0%	0%
Suministros, materiales y repuestos	\$ -	\$ -	\$ -	0%	0%	0%
GASTOS FINANCIEROS	\$ 1,617.24	\$ -	\$ -1,617.24	-100%	0%	0%
Gastos bancarios	\$ -	\$ -	\$ -	0%	0%	0%
Costo de transaccion local no relacionadas	\$ 1,210.07	\$ -	\$ -1,210.07	-100%	0%	0%
Intereses con instituciones financieras local no relacionadas	\$ 407.17	\$ -	\$ -407.17	-100%	0%	0%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 12,104.23	\$ 2,914.33	\$ -9,189.90	-76%	2%	0%

Nota. Se puede observar el Estado de resultados de la empresa del año 2020-2021.

Figura 11

Estado de Resultados 2021-2022

ESTADO DE RESULTADOS 2021-2022			Análisis Horizontal		Análisis Vertical	
	2021	2022	Absoluta	Relativa	Relativa	Relativa
INGRESOS	\$ 697,604.90	\$ 378,829.63	\$ -318,775.27	-46%	100%	100%
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	\$ 697,604.90	\$ 378,829.63	\$ -318,775.27	-46%	100%	100%
VENTAS DE BIENES	\$ 697,604.90	\$ 378,829.63	\$ -318,775.27	-46%	100%	100%
Ventas 12%	\$ 697,604.90	\$ 378,829.63	\$ -318,775.27	-46%	100%	100%
(-) Descuento en ventas	\$ -	\$ -	\$ -	0%	0%	0%
(-) Devolución en ventas	\$ -	\$ -	\$ -	0%	0%	0%
Prestaciones locales de servicios grabadas con tarifa diferente de 0% de IVA	\$ -	\$ -	\$ -	0%	0%	0%
OTROS INGRESOS	\$ -	\$ -	\$ -	0%	0%	0%
Otras rentas	\$ -	\$ -	\$ -	0%	0%	0%
COSTO	\$ 497,425.55	\$ 243,718.17	\$ -253,707.38	-51%	71%	64%
Costo de ventas	\$ -	\$ -	\$ -	0%	0%	0%
Inventario inicial de bienes no producidos por el sujeto pasivo	\$ 106,737.25	\$ 283,685.46	\$ 176,948.21	166%	15%	75%
Compras netas locales de bienes ni producidas por el sujeto pasivo	\$ 674,373.76	\$ 102,783.44	\$ -571,590.32	-85%	97%	27%
(-) Onventario final de bienes no producidas por el sujeto pasivo	\$ 283,685.46	\$ 142,750.73	\$ -140,934.73	-50%	41%	38%
	\$ -	\$ -	\$ -	0%	0%	0%
UTILIDAD BRUTA DEL PERIODO	\$ 200,179.35	\$ 135,111.46	\$ -65,067.89	-33%	29%	36%
	\$ -	\$ -	\$ -	0%	0%	0%
GASTOS VENTA	\$ 197,265.02	\$ 135,013.10	\$ -62,251.92	-32%	28%	36%
GASTOS VENTA	\$ -	\$ 98,666.88	\$ 98,666.88	0%	0%	26%
SUELDOS SALARIOS Y DEMAS REMUNERACIONES	\$ 131,809.24	\$ 98,666.88	\$ -33,142.36	-25%	19%	26%
Sueldos, salarios y demas remuneraciones	\$ 86,156.73	\$ 74,224.21	\$ -11,932.52	-14%	12%	20%
Aportes a la seguridad social (Incluidos fondos de reserva)	\$ 16,754.48	\$ 9,742.85	\$ -7,011.63	-42%	2%	3%
Beneficios sociales e indemnizaciones	\$ 28,598.03	\$ 8,274.74	\$ -20,323.29	-71%	4%	2%
Gastos planes beneficios a empleados	\$ -	\$ -	\$ -	0%	0%	0%
Desahucio	\$ -	\$ -	\$ -	0%	0%	0%
Otros	\$ 300.00	\$ 6,425.08	\$ 6,125.08	2042%	0%	2%
OTROS GASTOS	\$ 63,451.12	\$ 21,753.73	\$ -41,697.39	-66%	9%	6%
Publicidad	\$ -	\$ 140.52	\$ 140.52	0%	0%	0%
Comisiones	\$ -	\$ -	\$ -	0%	0%	0%
Combustibles	\$ 1,111.50	\$ 792.39	\$ -319.11	-29%	0%	0%
Seguros y reaseguros (Primas y cesiones)	\$ 812.90	\$ 1,211.23	\$ 398.33	49%	0%	0%
Transporte	\$ 988.53	\$ 726.37	\$ -262.16	-27%	0%	0%
Gastos de viaje	\$ 27.00	\$ 332.65	\$ 305.65	1132%	0%	0%
Gastos de gestión	\$ 2,164.26	\$ 1,038.24	\$ -1,126.02	-52%	0%	0%
Arrendamientos operativos	\$ 10,503.32	\$ 2,760.00	\$ -7,743.32	-74%	2%	1%
Suministros, herramientas, materiales y repuestos	\$ 2,752.40	\$ 3,990.00	\$ 1,237.60	45%	0%	1%
Impuestos, contribuciones y otros	\$ 274.88	\$ -	\$ -274.88	-100%	0%	0%
Comisiones y similares locales no relacionadas	\$ 5,325.35	\$ -	\$ -5,325.35	-100%	1%	0%
IVA que se carga al costo o gasto	\$ 3,987.07	\$ 2,560.74	\$ -1,426.33	-36%	1%	1%
Otros	\$ 35,503.91	\$ 8,201.59	\$ -27,302.32	-77%	5%	2%
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 2,004.66	\$ 10,818.61	\$ 8,813.95	440%	0%	3%
SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	\$ -	\$ -	\$ -	0%	0%	0%
Sueldos	\$ -	\$ -	\$ -	0%	0%	0%
Horas extras	\$ -	\$ -	\$ -	0%	0%	0%
APORTE A LA SEGURIDAD SOCIAL(INCLUIDO FONDOS DE RESERVA)	\$ -	\$ -	\$ -	0%	0%	0%
Fondos de reserva	\$ -	\$ -	\$ -	0%	0%	0%
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	\$ -	\$ -	\$ -	0%	0%	0%
Deécimo tercero	\$ -	\$ -	\$ -	0%	0%	0%
Décimo cuarto sueldo	\$ -	\$ -	\$ -	0%	0%	0%
HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS	\$ -	\$ 9,272.00	\$ 9,272.00	0%	0%	2%
Contador	\$ -	\$ 9,272.00	\$ 9,272.00	0%	0%	2%
MANTENIMEINTO Y REPARACIONES	\$ 925.64	\$ 728.94	\$ -196.70	-21%	0%	0%
Mantenimiento y reparación	\$ 925.64	\$ 728.94	\$ -196.70	-21%	0%	0%
SERVICIOS BASICOS	\$ 1,079.02	\$ 817.67	\$ -261.35	-24%	0%	0%
Luz	\$ 269.76	\$ 204.42	\$ -65.34	-24%	0%	0%
Agua	\$ 269.76	\$ 204.42	\$ -65.34	-24%	0%	0%
Teléfono	\$ 269.76	\$ 204.42	\$ -65.34	-24%	0%	0%
Internet	\$ 269.76	\$ 204.42	\$ -65.34	-24%	0%	0%
NOTARIOS Y REGISTRADORES DE LA PROPIEDAD	\$ -	\$ -	\$ -	0%	0%	0%
Notaria	\$ -	\$ -	\$ -	0%	0%	0%
OTROS SERVICIOS	\$ -	\$ -	\$ -	0%	0%	0%
Sistema de alarma	\$ -	\$ -	\$ -	0%	0%	0%
Gastos sin sustento	\$ -	\$ -	\$ -	0%	0%	0%
Multas SRI GND	\$ -	\$ -	\$ -	0%	0%	0%
SUMINISTROS DE OFICINA	\$ -	\$ -	\$ -	0%	0%	0%
Suministros, materiales y repuestos	\$ -	\$ -	\$ -	0%	0%	0%
GASTOS FINANCIEROS	\$ -	\$ 3,773.88	\$ 3,773.88	0%	0%	1%
Gastos bancarios	\$ -	\$ -	\$ -	0%	0%	0%
Costo de transaccion local no relacionadas	\$ -	\$ 3,220.35	\$ 3,220.35	0%	0%	1%
Intereses con instituciones financieras local no relacionadas	\$ -	\$ 553.53	\$ 553.53	0%	0%	0%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 2,914.33	\$ 98.36	\$ -2,815.97	-97%	0%	0%

Nota. Se puede observar el Estado de resultados de la empresa del año 2021-2022.

Figura 12

Estado de Resultados 2022-2023

ESTADO DE RESULTADOS 2022-2023			Análisis Horizontal		Análisis Vertical	
	2022	2023	Absoluta	Relativa	Relativa	Relativa
INGRESOS	\$ 378,829.63	\$ 271,837.38	\$ -106,992.25	-28%	100%	100%
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	\$ 378,829.63	\$ 271,536.88	\$ -107,292.75	-28%	100%	100%
VENTAS DE BIENES	\$ 378,829.63	\$ 271,536.88	\$ -107,292.75	-28%	100%	100%
Ventas 12%	\$ 378,829.63	\$ 354,811.68	\$ -24,017.95	-6%	100%	131%
(-) Descuento en ventas	\$ -	\$ 81,994.11	\$ 81,994.11	0%	0%	30%
(-) Devolución en ventas	\$ -	\$ 1,280.69	\$ 1,280.69	0%	0%	0%
Prestaciones locales de servicios grabadas con tarifa diferente de 0% de IVA	\$ -	\$ -	\$ -	0%	0%	0%
OTROS INGRESOS	\$ -	\$ 300.50	\$ 300.50	0%	0%	0%
Otras rentas	\$ -	\$ 300.50	\$ 300.50	0%	0%	0%
			\$ -	0%	0%	0%
COSTO	\$ 243,718.17	\$ 198,031.42	\$ -45,686.75	-19%	64%	73%
Costo de ventas	\$ -	\$ 198,031.42	\$ 198,031.42	0%	0%	73%
Inventario inicial de bienes no producidos por el sujeto pasivo	\$ 283,685.46	\$ -	\$ -283,685.46	-100%	75%	0%
Compras netas locales de bienes ni producidas por el sujeto pasivo	\$ 102,783.44	\$ -	\$ -102,783.44	-100%	27%	0%
(-) Inventario final de bienes no producidas por el sujeto pasivo	\$ 142,750.73	\$ -	\$ -142,750.73	-100%	38%	0%
			\$ -	0%	0%	0%
UTILIDAD BRUTA DEL PERIODO	\$ 135,111.46	\$ 73,805.96	\$ -61,305.50	-45%	36%	27%
			\$ -	0%	0%	0%
GASTOS VENTA	\$ 135,013.10	\$ 100,049.23	\$ -34,963.87	-26%	36%	37%
GASTOS VENTA	\$ 98,666.88	\$ 17,375.45	\$ -81,291.43	-82%	26%	6%
SUELDOS, SALARIOS Y DEMAS REMUNERACIONES	\$ 98,666.88	\$ -	\$ -98,666.88	-100%	26%	0%
Sueldos, salarios y demas remuneraciones	\$ 74,224.21	\$ 376.16	\$ -73,848.05	-99%	20%	0%
Aportes a la seguridad social (Incluidos fondos de reserva)	\$ 9,742.85	\$ 6,812.10	\$ -2,930.75	-30%	3%	3%
Beneficios sociales e indemnizaciones	\$ 8,274.74	\$ 579.28	\$ -7,695.46	-93%	2%	0%
Gastos planes beneficios a empleados	\$ -	\$ 9,495.41	\$ 9,495.41	0%	0%	3%
Desahucio	\$ -	\$ 112.50	\$ 112.50	0%	0%	0%
Otros	\$ 6,425.08	\$ -	\$ -6,425.08	-100%	2%	0%
OTROS GASTOS	\$ 21,753.73	\$ 13,681.63	\$ -8,072.10	-37%	6%	5%
Publicidad	\$ 140.52	\$ 118.00	\$ -22.52	-16%	0%	0%
Comisiones	\$ -	\$ 10,090.67	\$ 10,090.67	0%	0%	4%
Combustibles	\$ 792.39	\$ 104.54	\$ -687.85	-87%	0%	0%
Seguros y reaseguros (Primas y cesiones)	\$ 1,211.23	\$ 1,758.57	\$ 547.34	45%	0%	1%
Transporte	\$ 726.37	\$ 1,260.93	\$ 534.56	74%	0%	0%
Gastos de viaje	\$ 332.65	\$ 348.92	\$ 16.27	5%	0%	0%
Gastos de gestión	\$ 1,038.24	\$ -	\$ -1,038.24	-100%	0%	0%
Arrendamientos operativos	\$ 2,760.00	\$ -	\$ -2,760.00	-100%	1%	0%
Suministros, herramientas, materiales y repuestos	\$ 3,990.00	\$ -	\$ -3,990.00	-100%	1%	0%
Impuestos, contribuciones y otros	\$ -	\$ -	\$ -	0%	0%	0%
Comisiones y similares locales no relacionadas	\$ -	\$ -	\$ -	0%	0%	0%
IVA que se carga al costo o gasto	\$ 2,560.74	\$ -	\$ -2,560.74	-100%	1%	0%
Otros	\$ 8,201.59	\$ -	\$ -8,201.59	-100%	2%	0%
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 10,818.61	\$ 66,977.91	\$ 56,159.30	519%	3%	25%
SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	\$ -	\$ 46,981.05	\$ 46,981.05	0%	0%	17%
Sueldos	\$ -	\$ 41,567.20	\$ 41,567.20	0%	0%	15%
Horas extras	\$ -	\$ 5,413.85	\$ 5,413.85	0%	0%	2%
APORTE A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUIDO FONDOS DE RESERVA)	\$ -	\$ 3,509.66	\$ 3,509.66	0%	0%	1%
Fondos de reserva	\$ -	\$ 3,509.66	\$ 3,509.66	0%	0%	1%
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	\$ -	\$ 10,905.59	\$ 10,905.59	0%	0%	4%
Deécimo tercero	\$ -	\$ 4,672.22	\$ 4,672.22	0%	0%	2%
Décimo cuarto sueldo	\$ -	\$ 6,233.37	\$ 6,233.37	0%	0%	2%
HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS	\$ 9,272.00	\$ 400.00	\$ -8,872.00	-96%	2%	0%
Contador	\$ 9,272.00	\$ 400.00	\$ -8,872.00	-96%	2%	0%
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	\$ 728.94	\$ 626.67	\$ -102.27	-14%	0%	0%
Mantenimiento y reparación	\$ 728.94	\$ 626.67	\$ -102.27	-14%	0%	0%
SERVICIOS BASICOS	\$ 817.67	\$ 1,529.26	\$ 711.59	87%	0%	1%
Luz	\$ 204.42	\$ 138.82	\$ -65.60	-32%	0%	0%
Agua	\$ 204.42	\$ 130.22	\$ -74.20	-36%	0%	0%
Teléfono	\$ 204.42	\$ 270.22	\$ 65.80	32%	0%	0%
Internet	\$ 204.42	\$ 990.00	\$ 785.58	384%	0%	0%
NOTARIOS Y REGISTRADORES DE LA PROPIEDAD	\$ -	\$ 445.26	\$ 445.26	0%	0%	0%
Notaria	\$ -	\$ 445.26	\$ 445.26	0%	0%	0%
OTROS SERVICIOS	\$ -	\$ 1,467.58	\$ 1,467.58	0%	0%	1%
Sistema de alarma	\$ -	\$ 180.00	\$ 180.00	0%	0%	0%
Gastos sin sustento	\$ -	\$ 1,235.21	\$ 1,235.21	0%	0%	0%
Multas SRI GND	\$ -	\$ 52.37	\$ 52.37	0%	0%	0%
SUMINISTROS DE OFICINA	\$ -	\$ 1,112.84	\$ 1,112.84	0%	0%	0%
Suministros, materiales y repuestos	\$ -	\$ 1,112.84	\$ 1,112.84	0%	0%	0%
GASTOS FINANCIEROS	\$ 3,773.88	\$ 2,014.24	\$ -1,759.64	-47%	1%	1%
Gastos bancarios	\$ -	\$ 2,014.24	\$ 2,014.24	0%	0%	1%
Costo de transacción local no relacionadas	\$ 3,220.35	\$ -	\$ -3,220.35	-100%	1%	0%
Intereses con instituciones financieras local no relacionadas	\$ 553.53	\$ -	\$ -553.53	-100%	0%	0%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 98.36	\$ -26,243.27	\$ -26,341.63	-26781%	0%	-10%

Nota. Se puede observar el Estado de resultados de la empresa del año 2022-2023.

Análisis Vertical

Mediante el análisis porcentual, se descompone cada cuenta de un estado financiero en relación al total, lo que facilita la evaluación de su estructura y relevancia.

Se toma como ejemplo el primer balance general que comparten los años 2020-2021, los cuales se subtitula con la absoluta.

Selecciona el efectivo y equivalentes de efectivo que es \$20,720.66 se divide con el total de activos \$312,622.66 esta celda se debe bloquear con (\$) para que se utilice ese monto en todo el ejercicio. El resultado se mira en forma de porcentaje y es de 7%. (Véase figura 7)

Análisis Horizontal

Consiste en un conjunto de herramientas financieras que permiten evaluar la salud y el progreso de una empresa a través de diferentes periodos.

Este análisis se basa en la comparación de los estados financieros de diferentes periodos para identificar cambios en las diferentes partidas que los componen.

Se toma como ejemplo el primer balance general que comparten los años 2020-2021, los cuales se subtitulan con la absoluta y relativa.

En la absoluta se hace de esta manera, si se toma el efectivo y equivalentes de efectivo del primer año \$20,720.66 (2020) se resta con el efectivo y equivalentes de efectivo del año siguiente \$8,737.4 (2021). Nos da con un resultado de representado en dólares de \$-11,98.

En la relativa se toma el valor absoluto \$-11,98 del año (2020) dividido para el efectivo de equivalentes de efectivo \$20,720.66 (Véase figura 7).

Análisis y Actuación de los Presupuestos

Con la obtención de la información financiera que la empresa proporcionó, se procedió a la revisión de cada uno de los estados financieros y centrarnos en los más importantes para analizarlos.

Mediante el análisis vertical y horizontal del estado de resultados y de situación financiera de los últimos 4 periodos de la empresa, se llega a la conclusión que las ventas han bajado de una manera considerable cada periodo, otro factor que determina son las deudas con terceros. (Figura 7,8,9,10,11,12)

Para iniciar con el presupuesto se han elegido los 10 productos más vendidos para potenciarlo, estos productos primero entran a la empresa por entregas en automóvil o camión dependiendo la carga y al llegar son revisados por el ente responsable de la bodega, se le ponen una etiqueta en el cual lleva un código ya específico según el producto o si es nuevo se crea el “Ítem” con un nuevo código.

Ahora que ya tiene su respectivo etiquetado pasa a ser puesto en el estante donde específicamente hay repuestos iguales o similares. Con esto pasa a estar listo para venderse (Véase Figura 13). Se busca obtener una mejor rentabilidad en los 3 primeros meses del presente periodo, que aumentara en un 28% desde el mes de febrero en el presupuesto de ventas y compras. (Véase Figura 16)

Figura 13*Productos seleccionados para potenciar*

PRODUCTOS A POTENCIAR												
REPUESTOS PROV		20BUJIA NGK BKR5E FIAT ESTRADA/SWIF T/VITA		20BUJIA CHEV RODEO/AVEO 1.6/ HY ACCENT 1.3 1.6		20BUJIA NGK BUR5ETB-10 VW GOL/GOLF/VEN		01BRAZO SUSP FIAT UNO				
Trimestre	Unidades	Precio	Unitario	Precio	Unitario	Precio	Unitario	Precio	Unitario	Unidades	Precio	Unitario
1	3500	\$	41.69	\$	2.92	\$	3.13	\$	5.47	150	\$	22.56
	3500	\$	41.69	\$	2.92	\$	3.13	\$	5.47	150	\$	22.56
20BUJIA NGK PALIO/CH.ALTO- MOTOS		01EMPAQUE TAPAVALVULA FIAT UNO		04CILINDRO FRENO POST VW GOL/GOLF/VEN		01EMPAQUE CABEZOTE FIAT UNO 1.1- 1.3-1.5		01FILTRO UNIVERSAL A CARBURADOR				
Trimestre	Unidades	Precio	Unitario	Precio	Unitario	Precio	Unitario	Precio	Unitario	Unidades	Precio	Unitario
1	150	\$	4.22	\$	2.51	\$	11.00	\$	7.38	100	\$	1.79
	150	\$	4.22	\$	2.51	\$	11.00	\$	7.38	100	\$	1.79

Nota. Se presenta los diez productos seleccionados para realizar las tablas de presupuestos.

Se realiza el presupuesto de ventas por producto con el objetivo de estimar la cantidad de ingresos que se quiere guardar por la venta de productos. Estimando las unidades, de acuerdo con las ventas en el periodo del año 2023 de enero a diciembre y con el precio de venta por ítem.

Figura 14*Presupuesto de Ventas*

PRESUPUESTO DE VENTAS				
1	REPUESTOS PROV			
	TRIMESTRE			
		ENERO	FEBRERO	MARZO
	UNIDADES	\$ 3,500.00	\$ 4,480.00	\$ 5,734.40
	PRECIO VENTA	\$ 41.69	\$ 41.69	\$ 41.69
	TOTAL PRESUPUESTO VENTAS	\$ 145,915.00	\$ 186,771.20	\$ 239,067.14
2	20BUJIA NGK BKR5E FIAT ESTRADA/SWIFT/VITA			
	TRIMESTRE			
		ENERO	FEBRERO	MARZO
	UNIDADES	\$ 500.00	\$ 640.00	\$ 819.20
	PRECIO VENTA	\$ 1.61	\$ 1.61	\$ 1.61
	TOTAL PRESUPUESTO VENTAS	\$ 805.00	\$ 1,030.40	\$ 1,318.91
3	20BUJIA CHEV RODEO/AVEO 1.6/ HY ACCENT 1.3 1.6			
	TRIMESTRE			
		ENERO	FEBRERO	MARZO
	UNIDADES	\$ 80.00	\$ 102.40	\$ 131.07
	PRECIO VENTA	\$ 3.13	\$ 3.13	\$ 3.13
	TOTAL PRESUPUESTO VENTAS	\$ 250.40	\$ 320.51	\$ 410.26
4	20BUJIA NGK BUR5ETB-10 VW GOL/GOLF/VENTO			
	TRIMESTRE			
		ENERO	FEBRERO	MARZO
	UNIDADES	\$ 175.00	\$ 224.00	\$ 286.72
	PRECIO VENTA	\$ 5.47	\$ 5.47	\$ 5.47
	TOTAL PRESUPUESTO VENTAS	\$ 957.25	\$ 1,225.28	\$ 1,568.36

5	01BRAZO SUSP FIAT UNO			
	TRIMESTRE			
	ENERO	FEBRERO	MARZO	
UNIDADES	150	192	246	
PRECIO VENTA	22.56	22.56	22.56	
TOTAL PRESUPUESTO VENTAS \$	3,384.00	\$ 4,331.52	\$ 5,544.35	

6	20BUJIA NGK PALIO/CH.ALTO-MOTOS			
	TRIMESTRE			
	ENERO	FEBRERO	MARZO	
UNIDADES	\$ 150.00	\$ 192.00	\$ 245.76	
PRECIO VENTA	\$ 4.22	\$ 4.22	\$ 4.22	
TOTAL PRESUPUESTO VENTA \$	633.00	\$ 810.24	\$ 1,037.11	

7	01EMPAQUE TAPAVALVULA FIAT UNO			
	TRIMESTRE			
	ENERO	FEBRERO	MARZO	
UNIDADES	\$ 130.00	\$ 166.40	\$ 212.99	
PRECIO VENTA	\$ 2.51	\$ 2.51	\$ 2.51	
TOTAL PRESUPUESTO VENTA \$	326.30	\$ 417.66	\$ 534.61	

8	04CILINDRO FRENO POST VW GOL/GOLF/VENTO 95			
	TRIMESTRE			
	ENERO	FEBRERO	MARZO	
UNIDADES	\$ 110.00	\$ 140.80	\$ 180.22	
PRECIO VENTA	\$ 11.00	\$ 11.00	\$ 11.00	
TOTAL PRESUPUESTO VENTA \$	1,210.00	\$ 1,548.80	\$ 1,982.46	

9				
01EMPAQUE CABEZOTE FIAT UNO 1.1-1.3-1.5				
TRIMESTRE				
	ENERO	FEBRERO	MARZO	
UNIDADES	\$ 100.00	\$ 128.00	\$ 163.84	
PRECIO VENTA	\$ 7.38	\$ 7.38	\$ 7.38	
TOTAL PRESUPUESTO VENTA	\$ 738.00	\$ 944.64	\$ 1,209.14	

10				
01FILTRO UNIVERSAL A CARBURADOR				
TRIMESTRE				
	ENERO	FEBRERO	MARZO	
UNIDADES	\$ 100.00	\$ 128.00	\$ 163.84	
PRECIO VENTA	\$ 1.79	\$ 1.79	\$ 1.79	
TOTAL PRESUPUESTO VENTA	\$ 179.00	\$ 229.12	\$ 293.27	

Nota. Se presenta el presupuesto de ventas de los diez productos seleccionados.

Se ha ejecutado en los 3 meses enero, febrero y marzo. Utilizando análisis horizontal absoluto dividido para el total de ventas de bienes del 2023 nos sale un porcentaje del 28% de crecimiento de ventas (Véase figura 12). El producto Repuestos prov. en su primer mes se estima 3.500, para febrero se tiene que multiplicar los 3.500 por el 28% y sumar con el estimado del mes de enero, así se obtendría para el segundo mes 4.480. De la misma forma para el mes que sigue.

Para totalizar este presupuesto tenemos que multiplicar las unidades por el precio de venta, así tendremos en cuenta un estimado de dinero que entrará a la empresa. Se puede observar el primer producto. Tenemos una entrada de \$145,915.00 en el mes de enero. 186,771.20 en el mes de febrero. 239,067.14 en el mes de marzo.

Con esto ya tenemos una noción a futuro de lo que se espera que gane la empresa con la compra de estos productos a los proveedores. Ahora nos fijaremos en el presupuesto de cobranzas ya que la empresa genera un porciento de cobranzas al contado del 60% y a crédito del 40% hacia sus clientes.

Figura 15

Presupuesto de cobranzas

PRESUPUESTO DE COBRANZAS				
1	REPUESTOS PROV			
	TRIMESTRE			
		ENERO	FEBRERO	MARZO
	VENTAS AL CONTADO 40 %	\$ 58,366.00	\$ 74,708.48	\$ 95,626.85
	VENTAS A CREDITO 60%	\$ 87,549.00	\$ 112,062.72	\$ 143,440.28
	TOTAL	\$ 145,915.00	\$ 186,771.20	\$ 239,067.14
2	20BUJIA NGK BKR5E FIAT ESTRADA/SWIFT/VITA			
	TRIMESTRE			
		ENERO	FEBRERO	MARZO
	VENTAS AL CONTADO 40 %	\$ 322.00	\$ 412.16	\$ 527.56
	VENTAS A CREDITO 60%	\$ 483.00	\$ 618.24	\$ 791.35
	TOTAL	\$ 805.00	\$ 1,030.40	\$ 1,318.91
3	20BUJIA CHEV RODEO/AVEO 1.6/ HY ACCENT 1.3 1.6			
	TRIMESTRE			
		ENERO	FEBRERO	MARZO
	VENTAS AL CONTADO 40 %	\$ 100.16	\$ 128.20	\$ 164.10
	VENTAS A CREDITO 60%	\$ 150.24	\$ 192.31	\$ 246.15
	TOTAL	\$ 250.40	\$ 320.51	\$ 410.26
4	20BUJIA NGK BUR5ETB-10 VW GOL/GOLF/VENTO			
	TRIMESTRE			
		ENERO	FEBRERO	MARZO
	VENTAS AL CONTADO 40 %	\$ 382.90	\$ 490.11	\$ 627.34
	VENTAS A CREDITO 60%	\$ 574.35	\$ 735.17	\$ 941.02
	TOTAL	\$ 957.25	\$ 1,225.28	\$ 1,568.36
5	01BRAZO SUSP FIAT UNO			
	TRIMESTRE			
		ENERO	FEBRERO	MARZO
	VENTAS AL CONTADO 40 %	\$ 1,353.60	\$ 1,732.61	\$ 2,217.74
	VENTAS A CREDITO 60%	\$ 2,030.40	\$ 2,598.91	\$ 3,326.61
	TOTAL	\$ 3,384.00	\$ 4,331.52	\$ 5,544.35

6	20BUJIA NGK PALIO/CH.ALTO-MOTOS			
TRIMESTRE				
	ENERO	FEBRERO	MARZO	
VENTAS AL CONTADO 40 %	\$ 253.20	\$ 324.10	\$ 414.84	
VENTAS A CREDITO 60%	\$ 379.80	\$ 486.14	\$ 622.26	
TOTAL	\$ 633.00	\$ 810.24	\$ 1,037.11	

7	01EMPAQUE TAPAVALVULA FIAT UNO			
TRIMESTRE				
	ENERO	FEBRERO	MARZO	
VENTAS AL CONTADO 40 %	\$ 130.52	\$ 167.07	\$ 213.84	
VENTAS A CREDITO 60%	\$ 195.78	\$ 250.60	\$ 320.77	
TOTAL	\$ 326.30	\$ 417.66	\$ 534.61	

8	04CILINDRO FRENO POST VW GOL/GOLF/VENTO 95			
TRIMESTRE				
	ENERO	FEBRERO	MARZO	
VENTAS AL CONTADO 40 %	\$ 484.00	\$ 619.52	\$ 792.99	
VENTAS A CREDITO 60%	\$ 726.00	\$ 929.28	\$ 1,189.48	
TOTAL	\$ 1,210.00	\$ 1,548.80	\$ 1,982.46	

9	01EMPAQUE CABEZOTE FIAT UNO 1.1-1.3-1.5			
TRIMESTRE				
	ENERO	FEBRERO	MARZO	
VENTAS AL CONTADO 40 %	\$ 295.20	\$ 377.86	\$ 483.66	
VENTAS A CREDITO 60%	\$ 442.80	\$ 566.78	\$ 725.48	
TOTAL	\$ 738.00	\$ 944.64	\$ 1,209.14	

10	01FILTRO UNIVERSAL A CARBURADOR			
TRIMESTRE				
	ENERO	FEBRERO	MARZO	
VENTAS AL CONTADO 40 %	\$ 71.60	\$ 91.65	\$ 117.31	
VENTAS A CREDITO 60%	\$ 107.40	\$ 137.47	\$ 175.96	
TOTAL	\$ 179.00	\$ 229.12	\$ 293.27	

Nota. Se presenta el presupuesto de ventas de los diez productos seleccionados.

En uso de esta herramienta financiera nos centramos en los porcentajes de oferta al contado 60% y a crédito del 40%. Para generar este presupuesto necesitamos el total del presupuesto de ventas (Figura 13) por el porcentaje respectivo según corresponda, después al sacar de cada uno de ellos se suman y nos entregan el total del presupuesto de cobranzas.

Entendiendo que una empresa sale más beneficiada por las ventas a crédito se espera a generar mayores ventas de esa manera.

Figura 16*Presupuesto de Compras*

PRESUPUESTO DE COMPRAS				
1	REPUESTOS PROV			
	TRIMESTRE			
		ENERO	FEBRERO	MARZO
UNIDADES	\$	2,000.00	\$ 2,600.00	\$ 3,380.00
PRECIO DE COMPRA	\$	27.80	\$ 27.80	\$ 27.80
TOTAL	\$	55,600.00	\$ 72,280.00	\$ 93,964.00
2	20BUJIA NGK BKR5E FIAT ESTRADA/SWIFT/VITA			
	TRIMESTRE			
		ENERO	FEBRERO	MARZO
UNIDADES	\$	400.00	\$ 520.00	\$ 676.00
PRECIO DE COMPRA	\$	1.61	\$ 1.61	\$ 1.61
TOTAL	\$	644.00	\$ 837.20	\$ 1,088.36
3	20BUJIA CHEV RODEO/AVEO 1.6/ HY ACCENT 1.3 1.6			
	TRIMESTRE			
		ENERO	FEBRERO	MARZO
UNIDADES	\$	70.00	\$ 91.00	\$ 118.30
PRECIO DE COMPRA	\$	1.56	\$ 1.56	\$ 1.56
TOTAL	\$	109.20	\$ 141.96	\$ 184.55
4	20BUJIA NGK BUR5ETB-10 VW GOL/GOLF/VENTO			
	TRIMESTRE			
		ENERO	FEBRERO	MARZO
UNIDADES		165	215	279
PRECIO DE COMPRA		3.02	3.02	3.02
TOTAL	\$	498.30	\$ 647.79	\$ 842.13
5	01BRAZO SUSP FIAT UNO			
	TRIMESTRE			
		ENERO	FEBRERO	MARZO
UNIDADES		140	182	237
PRECIO DE COMPRA		12.8	12.8	12.8
TOTAL	\$	1,792.00	\$ 2,329.60	\$ 3,028.48

6	20BUJIA NGK PALIO/CH.ALTO-MOTOS			
TRIMESTRE				
	ENERO	FEBRERO	MARZO	
UNIDADES	\$ 140.00	\$ 182.00	\$ 236.60	
PRECIO DE COMPRA	\$ 2.26	\$ 2.26	\$ 2.26	
TOTAL	\$ 316.40	\$ 411.32	\$ 534.72	

7	01EMPAQUE TAPAVALVULA FIAT UNO			
TRIMESTRE				
	ENERO	FEBRERO	MARZO	
UNIDADES	\$ 120.00	\$ 156.00	\$ 202.80	
PRECIO DE COMPRA	\$ 1.48	\$ 1.48	\$ 1.48	
TOTAL	\$ 177.60	\$ 230.88	\$ 300.14	

8	04CILINDRO FRENO POST VW GOL/GOLF/VENTO 95			
TRIMESTRE				
	ENERO	FEBRERO	MARZO	
UNIDADES	\$ 100.00	\$ 130.00	\$ 169.00	
PRECIO DE COMPRA	\$ 5.94	\$ 5.94	\$ 5.94	
TOTAL	\$ 594.00	\$ 772.20	\$ 1,003.86	

9	01EMPAQUE CABEZOTE FIAT UNO 1.1-1.3-1.5			
TRIMESTRE				
	ENERO	FEBRERO	MARZO	
UNIDADES	\$ 90.00	\$ 117.00	\$ 152.10	
PRECIO DE COMPRA	\$ 4.47	\$ 4.47	\$ 4.47	
TOTAL	\$ 402.30	\$ 522.99	\$ 679.89	

10	01FILTRO UNIVERSAL A CARBURADOR			
TRIMESTRE				
	ENERO	FEBRERO	MARZO	
UNIDADES	\$ 80.00	\$ 104.00	\$ 135.20	
PRECIO DE COMPRA	\$ 0.75	\$ 0.75	\$ 0.75	
TOTAL	\$ 60.00	\$ 78.00	\$ 101.40	

Nota. Se presenta el presupuesto de compras con los diez productos seleccionados.

Se tiene el pronóstico de compras de mercadería de unidades de cada uno de los productos, tomando como ejemplo el primer producto son de 2.000 unidades con un 30%, esto ya que este estimado sube un 2% del 28% que teníamos anterior mente del análisis horizontal y que se utilizó para el presupuesto de ventas.

El producto Repuestos prov. en su primer mes se estima 2.000 unidades, para febrero se tiene que multiplicar los 2.000 por el 30% y sumar con el estimado del mes de enero, así se obtendría para el segundo mes en cual nos da 2.600. De la misma manera con el mes que sigue.

Figura 17*Presupuesto de cuentas por pagar*

PRESUPUESTOS DE CUENTAS POR PAGAR				
1	REPUESTOS PROV			
	TRIMESTRE			
		ENERO	FEBRERO	MARZO
	COMPRAS AL CONTADO 40 %	\$ 22,240.00	\$ 28,912.00	\$ 37,585.60
	COMPRAS A CREDITO 60%	\$ 33,360.00	\$ 43,368.00	\$ 56,378.40
	TOTAL	\$ 55,600.00	\$ 72,280.00	\$ 93,964.00
2	20BUJIA NGK BKR5E FIAT ESTRADA/SWIFT/VITA			
	TRIMESTRE			
		ENERO	FEBRERO	MARZO
	COMPRAS AL CONTADO 40 %	\$ 257.60	\$ 334.88	\$ 435.34
	COMPRAS A CREDITO 60%	\$ 386.40	\$ 502.32	\$ 653.02
	TOTAL	\$ 644.00	\$ 837.20	\$ 1,088.36
3	20BUJIA CHEV RODEO/AVEO 1.6/ HY ACCENT 1.3 1.6			
	TRIMESTRE			
		ENERO	FEBRERO	MARZO
	COMPRAS AL CONTADO 40 %	\$ 43.68	\$ 56.78	\$ 73.82
	COMPRAS A CREDITO 60%	\$ 65.52	\$ 85.18	\$ 110.73
	TOTAL	\$ 109.20	\$ 141.96	\$ 184.55
4	20BUJIA NGK BUR5ETB-10 VW GOL/GOLF/VENTO			
	TRIMESTRE			
		ENERO	FEBRERO	MARZO
	COMPRAS AL CONTADO 40 %	\$ 199.32	\$ 259.12	\$ 336.85
	COMPRAS A CREDITO 60%	\$ 298.98	\$ 388.67	\$ 505.28
	TOTAL	\$ 498.30	\$ 647.79	\$ 842.13
5	01BRAZO SUSP FIAT UNO			
	TRIMESTRE			
		ENERO	FEBRERO	MARZO
	COMPRAS AL CONTADO 40 %	\$ 716.80	\$ 931.84	\$ 1,211.39
	COMPRAS A CREDITO 60%	\$ 1,075.20	\$ 1,397.76	\$ 1,817.09
	TOTAL	\$ 1,792.00	\$ 2,329.60	\$ 3,028.48

6	20BUJIA NGK PALIO/CH.ALTO-MOTOS			
TRIMESTRE				
	ENERO	FEBRERO	MARZO	
COMPRAS AL CONTADO 40 %	\$ 126.56	\$ 164.53	\$ 213.89	
COMPRAS A CREDITO 60%	\$ 189.84	\$ 246.79	\$ 320.83	
TOTAL	\$ 316.40	\$ 411.32	\$ 534.72	

7	01EMPAQUE TAPAVALVULA FIAT UNO			
TRIMESTRE				
	ENERO	FEBRERO	MARZO	
COMPRAS AL CONTADO 40 %	\$ 71.04	\$ 92.35	\$ 120.06	
COMPRAS A CREDITO 60%	\$ 106.56	\$ 138.53	\$ 180.09	
TOTAL	\$ 177.60	\$ 230.88	\$ 300.14	

8	04CILINDRO FRENO POST VW GOL/GOLF/VENTO 95			
TRIMESTRE				
	ENERO	FEBRERO	MARZO	
COMPRAS AL CONTADO 40 %	\$ 237.60	\$ 308.88	\$ 401.54	
COMPRAS A CREDITO 60%	\$ 356.40	\$ 463.32	\$ 602.32	
TOTAL	\$ 594.00	\$ 772.20	\$ 1,003.86	

9	01EMPAQUE CABEZOTE FIAT UNO 1.1-1.3-1.5			
TRIMESTRE				
	ENERO	FEBRERO	MARZO	
COMPRAS AL CONTADO 40 %	\$ 160.92	\$ 209.20	\$ 271.95	
COMPRAS A CREDITO 60%	\$ 241.38	\$ 313.79	\$ 407.93	
TOTAL	\$ 402.30	\$ 522.99	\$ 679.89	

10	01FILTRO UNIVERSAL A CARBURADOR			
TRIMESTRE				
	ENERO	FEBRERO	MARZO	
COMPRAS AL CONTADO 40 %	\$ 24.00	\$ 31.20	\$ 40.56	
COMPRAS A CREDITO 60%	\$ 36.00	\$ 46.80	\$ 60.84	
TOTAL	\$ 60.00	\$ 78.00	\$ 101.40	

Nota. Se presenta el presupuesto de cuentas por pagar con los diez productos seleccionados.

Las cuentas por pagar de igual manera se nos han manifestado con 40% al contado y 60% a crédito, necesitamos el total del presupuesto de compras. (Véase figura 5) el cual nos ayudara con el valor necesario para que se haga la operación.

Se utiliza el total de Presupuesto de compras por el porcentaje al contado, y a si mismo con el de crédito para el presupuesto completo debe hacer la suma de al contado más a crédito.

De acuerdo a los resultados obtenidos de los presupuestos anteriores, se realiza liquidez de caja proyectado, esta liquidez de caja cuenta con el total de ventas de cada de mes por producto del presupuesto de ventas, el costo de venta obtenido del presupuesto de compras, los gastos, depreciaciones, intereses e impuestos obtenidos de los balances financieros.

Figura 18

Flujo de caja proyectado

FLUJO DE CAJA PROYECTADO			
	ENERO	FEBRERO	MARZO
VENTAS	\$ 154,397.95	\$ 197,629.38	\$ 252,965.60
(-)COSTO DE VENTAS	\$ 60,193.80	\$ 78,251.94	\$ 101,727.52
(=)UTILIDAD BRUTA	\$ 94,204.15	\$ 119,377.44	\$ 151,238.08
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 66,977.91	\$ 66,977.91	\$ 66,977.91
GASTOS DE VENTAS	\$ 8,337.44	\$ 8,337.44	\$ 8,337.44
DEPRECIACIONES	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL DE GASTOS OPERATIVOS	\$ 75,315.35	\$ 75,315.35	\$ 75,315.35
UTILIDAD OPERATIVA	\$ 18,888.80	\$ 44,062.09	\$ 75,922.73
INTERESES			
FLUJO NETO ECONOMICO	\$ 18,888.80	\$ 44,062.09	\$ 75,922.73
(-)IMPUESTOS 25%	\$ -	\$ -	\$ -
UTILIDAD NETA	\$ 18,888.80	\$ 44,062.09	\$ 75,922.73

Nota. Se presenta flujo de caja proyectado.

Ya se tiene una vista de lo que puede llegar a suceder si se aplica cada presupuesto anteriormente realizado. En las ventas de enero se suma todos los totales de cada producto del mes mencionado (Véase Figura 14), eso nos dejó con un valor de \$154,397.95. De la misma manera se hace el mismo procedimiento con todos los meses.

El costo de ventas para tener su resultado se utiliza el presupuesto de compras (Véase Figura 15), tomamos el mes de enero y sumamos todos los totales del mismo. Se hace el mismo procedimiento con febrero y marzo.

Para sacar la utilidad bruta se resta las ventas con el costo de ventas, así tendremos el total de nuestro primer apartado.

Por otro lado, en el gasto administrativo se toma del estado de resultados del 2023 (Véase figura 9), se busca los valores más nuevos. Esta cifra se refleja en todos los meses, enero febrero y marzo para seguir realizando nuestro calculo.

Depreciaciones.

En el gasto de ventas, nos situamos en el estado de resultados del 2023 (Véase figura 9), se divide el gasto de ventas para los doce meses el año.

Al finalizar los tres últimos pasos en este presupuesto totalizamos de la siguiente manera, se suma los gastos administrativos, gastos de ventas, depreciaciones.

Se sigue con la utilidad operativa la cual es una resta de la utilidad bruta con el total de gastos operativos.

Para los intereses en este ejercicio no se espera pedir ningún préstamo a un ente financiero, por ese motivo en esas casillas no se pone ningún dato, pero si se llegase a pensar en algún momento esto simplemente se lo añadiría.

Ahora el flujo neto económico se tendría que restar con el interés, pero como no tenemos ningún monto pasa a ser similar a la utilidad operativa. En el impuesto se lo puede ver en el estado de resultados del 2023, como tiene perdida el valor pasa a ser 0, si el caso fuera de que agrega otro valor se lo pondría en donde se ubica naturalmente.

Como parte final de este ejercicio se tiene que restar el flujo neto económico con los impuestos, cada procedimiento se replica con los meses siguientes y se puede observar un resultado optimista. A continuación, se presenta el presupuesto de caja para los 3 primeros meses del periodo 2024 para la Distribuidora Automotriz Bolaños, viendo en cuenta los resultados de los presupuestos anteriores y la liquidez de caja proyectado.

Figura 19

Presupuesto de caja

PRESUPUESTO DE CAJA			
	ENERO	FEBRERO	MARZO
INGRESOS			
PRESUPUESTO DE COBRANZAS	\$154,397.95	\$197,629.38	\$252,965.60
PRESTAMOS			
TOTAL DE INGRESOS	\$154,397.95	\$197,629.38	\$252,965.60
EGRESOS			
CUENTAS POR PAGAR	\$ 60,193.80	\$ 77,840.62	\$ 101,727.52
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 66,977.91	\$ 66,977.91	\$ 66,977.91
GASTOS DE VENTAS	\$ 8,337.44	\$ 8,337.44	\$ 8,337.44
PAGO DE IMPUESTOS	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL EGRESOS	\$ 135,509.15	\$ 153,155.97	\$ 177,042.87
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	\$18,888.80	\$44,473.41	\$75,922.73
AMORTIZACION DE PRESTAMOS		\$ -	\$ -
INTERESES PRESTAMOS		\$ -	\$ -
PRESUPUESTO DE CAJA	\$18,888.80	\$44,473.41	\$75,922.73

Nota. Se presenta el presupuesto de caja.

En este presupuesto de caja empezamos con los ingresos, el presupuesto de cobranzas nos ayudará en este ejercicio. Se utiliza los totales de los productos del primer mes, haciendo una suma con todos. Lo mismo con los meses que siguen.

Para los préstamos no se tiene previsto hacer alguno con ninguna entidad financiera o con terceros, por ese motivo no tiene ningún monto en las casillas. Si llega a ser el caso de que la empresa quiera hacer un préstamo, solo se agregará el valor en donde pertenece.

En el total de egresos hacemos la suma entre el presupuesto de cobranzas y préstamos, dándose el valor de \$154,379.95.

Ahora tenemos en los egresos, las cuentas por pagar se hacen de esta manera. Se suma todos los totales de del presupuesto de cuentas por pagar del primer mes y obtenemos el resultado (Véase Figura 14). Así mismo con los meses que siguen.

Por otro lado, en el gasto administrativo se toma del estado de resultados del 2023, se busca los valores más nuevos. Esta cifra se refleja en todos los meses, enero febrero y marzo para seguir realizando nuestro cálculo.

En el gasto de ventas, nos situamos en el estado de resultados del 2023(Véase figura 9), se divide el gasto de ventas para los 12 meses el año.

En pago de impuestos tenemos en el estado de resultado con 0 entonces la casilla queda con ese monto.

Siguiente se totaliza todo, se suma las cuentas por pagar, gastos administrativos, gastos de ventas y pago de impuestos, dándonos como resultado \$135,509.15.

Prosigue con flujo económico el cual es una resta entre el total de ingresos y el total egresos, después no encontramos con las amortizaciones de préstamos y los intereses de

préstamos los cuales no tienen ningún monto señalado por que la empresa no planea hacerlos como ya se mencionó.

Por último, se tiene que hacer una resta entre flujo de caja económico, amortización de préstamos e intereses de préstamos. Nos da como resultado \$18,888.80.

Razones Financieras

La comparación es un imperativo en nuestro mundo globalizado. Evaluar nuestros resultados en relación a la competencia, el sector y nuestros propios estándares históricos, a través de indicadores como liquidez, endeudamiento y crecimiento, es fundamental para tomar decisiones estratégicas y mejorar nuestro desempeño.

Viendo de esta manera se ocupará las razones de liquidez y de endeudamiento. Estos son los principales problemas que la empresa ha pasado y esta herramienta ayudará a tomar mejores análisis.

Razón de fluidez. La solvencia de una entidad se refiere a su capacidad para cumplir con sus obligaciones financieras cuando estas vencen. Para utilizar el cálculo debemos dividir los activos con los pasivos estos están en el balance general. (Véase figura 7,8,9)

En el 2020 nos deja con un activo de \$312,622.66 y con un pasivo de \$309,338.42
dividendo nos da un total de 101%

En el 2021 nos deja con un activo de \$402,816.56 y con un pasivo de \$399,381.48
dividendo nos da un total de 101%

En el 2022 nos deja con un activo de \$353,565.65 y con un pasivo de \$335,268.71
dividendo nos da un total de 105%

En el 2023 nos deja con un activo de \$358,511.48 y con un pasivo de \$366,840.41
dividendo nos da un total de 98%

Razón de endeudamiento. Este indicador financiero examina la cantidad de deuda que una empresa tiene en comparación con sus propios recursos. Se expresa como un porcentaje, revelando la proporción de financiación ajena. Para hacer este cálculo debemos dividir los totales de pasivos con el total de activos.

En el 2020 nos deja con un pasivo de \$309,338.42 y con un activo de \$312622.66
dividendo nos da un total de 99%

En el 2021 nos deja con un pasivo de \$399,381.48 y con un activo de \$402,816.56
dividendo nos da un total de 99%

En el 2022 nos deja con un pasivo de \$333,5268.71 y con un activo de \$353,565.65
dividendo nos da un total de 95%

En el 2023 nos deja con un pasivo de \$366,840.41 y con un activo de \$358,511.48
dividendo nos da un total de 102%

Propuesta

Plan Táctico

Analizar la posición actual de la empresa con el objetivo de conocer la problemática y tomar decisiones estratégicas que contribuyan para la mejor rentabilidad a corto plazo.

Realizando análisis financieros del estado de situación financiera y estado de resultados para potenciar de las ventas de los 10 productos más vendidos durante el periodo 2023, y en el presente periodo establecer un presupuesto a corto plazo iniciando con el mes de febrero hasta marzo, en donde las ventas aumenten en un 28% a partir de febrero.

Capital de Trabajo

Mediante un estudio del estado de situación financiera se determina que la empresa necesita un capital de \$240,173.26 para realizar el presupuesto.

Direccionamiento Estratégico Financiero

Se realiza un presupuesto de caja, conformado por el presupuesto de ventas, presupuesto de cobranzas, presupuesto de compras, presupuesto de cuentas por pagar y un flujo de caja proyectado.

Este presupuesto se realiza mediante los datos obtenidos de los estados financieros requeridos para este proyecto desde un punto de vista personal, se utiliza el estado de situación financiera y el estado de resultados como principales datos informativos, también se obtiene información extra necesaria para realizar el presupuesto como son la hoja de productos de la empresa y así determinar los 10 productos más vendidos elevar sus ventas y obtener una mejor rentabilidad.

Misión Financiera

Asegurar la salud financiera de la empresa a través de una planificación estratégica que impulse el aumento de las ventas, la rentabilidad y el bienestar de los empleados, priorizando el pago de las deudas pendientes y la creación de un entorno financiero sólido y sostenible de la empresa. Garantizar la estabilidad financiera de la empresa mediante una planificación estratégica que fomente el crecimiento de las ventas.

Visión Financiera

Ser la empresa líder en nuestro sector en cuanto a planificación financiera, reconocida por nuestra eficiencia, transparencia y compromiso con el desarrollo sostenible, donde la felicidad de nuestros clientes, empleados y proveedores sea un pilar fundamental. Asegurar la solidez financiera de la empresa mediante una estrategia planificada que impulse el incremento de las ventas.

Objetivos Financieros

Incrementar las ventas en un X%, minorar los costos de producción en un Y%, elevar la eficiencia del equipo de ventas, Reducir la deuda con los empleados en un Z%, Identificar riesgos que durante el transcurso del proyecto afecten al desarrollo de los presupuestos.

Establecer actividades que capaciten a los empleados para que lo ayuden en un mejor control de flujo de caja del efectivo. Implementar actividades de capacitación para los empleados con el fin de mejorar el control del flujo de efectivo.

Plan de Capacitación

Programas de formación especializados, conducidos por un experto en finanzas interno de la empresa, destinados a proporcionar una gestión óptima del flujo de caja y asegurar un manejo eficiente del efectivo.

1. Taller de atención al cliente.
2. Taller de mejora en ventas
3. Capacitación sobre consecuencias del mal flujo en caja
4. Taller en línea para llevar un mejor control de inventarios.

Planificación de Utilidades

Con los resultados de los supuestos en el presupuesto de caja se puede observar que en enero se sale con \$60,193.80 se destina a compra de los mismos productos para febrero y a la vez tener ir resguardando los demás. En febrero se observa que se sale con \$78,251.94 los cuales tienen el mismo destino que el mes de enero. En marzo donde vemos que tiene más margen de ganancia, acumulando cada mes tendremos un monto que se puede utilizar para solventar las deudas pendientes.

Indicadores Financieros Proyectados

El flujo de caja proyectado nos permite anticipar la rentabilidad de un negocio en los próximos tres meses, al detallar las ventas proyectadas, los costos incurridos, las ganancias brutas y netas, así como los gastos operativos.

En la estimación de caja se indican los ingresos y los egresos que se prevé tener del mes enero a marzo.

Evaluación Financiera

Presupuesto de Caja

Con la estimación de caja realizado se espera cubrir el costo de las unidades a comprar para vender de los productos seleccionados para que las ventas aumenten en un 28% a partir del mes de febrero.

Flujo de Caja Proyectado

El flujo de caja proyectado indicara el avance de las ventas en los meses de enero y febrero.

TIR

La Tasa Interna de Retorno (TIR) es una herramienta financiera que nos permite calcular la rentabilidad de una inversión a lo largo de su vida útil. Es decir, nos indica el porcentaje anual que ganaremos si invertimos en un proyecto, considerando tanto los ingresos futuros como los costos iniciales. La TIR se obtiene calculando la tasa de descuento que hace que el valor actual neto (VAN) de la inversión sea igual a cero. En otras palabras, es la tasa a la que los ingresos futuros compensan exactamente los desembolsos iniciales.

Para calcular esta herramienta financiera se utilizó la hoja de trabajo Excel, que facilito el cálculo en gran manera.

Primero separamos los ingresos de cada periodo, en este caso este asignado por meses. También añadimos los egresos.

Segundo paso restamos los ingresos con los egresos de cada mes y la respuesta será el flujo neto. (Véase tabla 7)

Tercero formulamos nuestros datos de forma ordenada para mejor obtención de los datos para los cálculos del VAN y el TIR. (Véase Figura 21 y 22).

El procedimiento para el cálculo es de esta forma, se introduce en una celda el (=) y se tiene pone las siglas TIR. Se ve que abre un paréntesis donde tenemos que seleccionar la inversión inicial en negativo y los flujos netos de cada periodo. Por último, cerramos con paréntesis y obtenemos el resultado en porcentaje.

VAN

El Valor Actual Neto (VAN) es un indicador financiero que permite calcular el valor presente de los flujos de caja futuros generados por una inversión. De esta manera, se puede determinar si la inversión es atractiva o no.

Para este cálculo se introduce en una celda el (=) y se tiene pone las siglas VAN. Se ve que abre un paréntesis donde tenemos que seleccionar la tasa de interés, ponemos punto y coma (;) y todos los flujos de cada mes, cerramos los paréntesis.

Se prosigue poniendo el signo de resta, abrimos otro paréntesis y seleccionamos la inversión inicial en negativo. Por último, se cierra el paréntesis y se obtiene la respuesta.

Figura 20

Flujo de ingresos, flujo de egresos y flujo neto de efectivo

Flujo de ingresos		Flujo de egresos		Flujo de efectivo neto	
I		E		I-E	
Mes	Valor	Mes	Valor	Mes	Valor
Enero	\$154,397.95	Enero	\$ 135,509.15	Enero	\$ 18,888.80
Febrero	\$197,629.38	Febrero	\$ 153,155.97	Febrero	\$ 44,473.41
Marzo	\$252,965.60	Marzo	\$ 177,042.87	Marzo	\$ 75,922.73
Total	\$604,992.93		\$465,707.99		\$139,284.94

Nota. Se presenta los flujos de ingresos, egresos y el flujo de efectivo neto de forma ordenada.

Figura 21*Formulación de datos*

Formacion de datos		
I.I	\$	240,173.26
Flujo 1	\$	18,888.80
Flujo 2	\$	44,473.41
Flujo 3	\$	75,922.73
N.M		3
T.I		0

Nota. Presenta la formación de datos.**Figura 22***TIR Y VAN*

Totales		
VAN	\$	379,458.20
TIR		20%

Nota. Presenta los resultados del cálculo del TIR Y VAN

Conclusiones

A través de la revisión de la información que proporcionó la empresa sobre el estado de situación financiera y el balance de resultados, se identificó que la empresa tuvo problemas de endeudamiento, la baja de ventas de manera considerable en los últimos 4 periodos y la competencia con las demás empresas.

Se tomó la decisión de plantear una planificación financiera para aumentar las ventas mediante un presupuesto de caja, el cual se lo realizó con la información de los estados financieros requeridos para desarrollar este presupuesto.

Con la información financiera de ventas del periodo anterior se planteó un estimado para realizar los presupuestos que se utilizaron para el presupuesto de caja.

De acuerdo al presupuesto planificado para los meses de enero, febrero y marzo, la empresa puede aumentar sus ventas en un 28% desde febrero y con esto recuperar la pérdida que la empresa tuvo el periodo anterior.

Recomendaciones

La empresa requiere una planificación financiera renovada a corto y largo plazo, ya que estas pueden ayudar a generar metas en periodos de tiempo determinado.

Revisar el flujo de efectivo en caja para evitar y resguardar los imprevistos, ya que ese efectivo es el recurso con el que cuenta la empresa para la adquisición de inventarios y que son lanzados a la venta con un precio mayor, generando una mejor rentabilidad.

Realizar una correcta distribución de la liquidez que la empresa genera para cubrir las obligaciones que tiene con terceros y de esta manera no perjudicar la imagen que tiene la empresa hasta el momento.

La empresa debe de verificar que las piezas, repuestos y todos los productos lleguen de manera estable a las bodegas de la empresa para su comercialización, y realizar una revisión periódica de inventarios, ya que existe la regresión de artículos vendidos.

Referencias

- Barbecho, F. C.-P. (2023). Proquest. *Impacto del COVID-19 sobre el desempeño financiero empresarial. Una mirada a las grandes empresas privadas del Ecuador* Impacto del COVID-19 sobre el desempeño financiero empresarial. Una mirada a las grandes empresas privadas del Ecuador, pág. 14. Obtenido de Proquest:
<https://www.proquest.com/scholarly-journals/impacto-del-covid-19-sobre-el-desempeño/docview/2923070237/se-2?accountid=176817>
- Brigham, E. F. (2023). *Fundamentos de administración financiera (15ª ed.)*. Cengage Learning.
- Burbano, P. (13 de Mayo de 2013). *Didactica.com* . Recuperado el 11 de Marzo de 2014, de
<http://www.didactica.com/recursos/reciclaje>
- Burbano, P. (2014). *Proyectos*. Quito: Vida Nueva .
- De La Cruz, M. (2016 de Julio de 2009). *ProQuest*. Obtenido de Planificación financiera:
 Mirando de reojo al futuro. Actualidad Economica, :
<https://www.proquest.com/magazines/planificación-financiera/docview/335541482/se-2>
- Franklin, E. B. (1975). *Planeación y control de utilidades*. Mexico: Editorial Diana.
- Horne, J. C. (1984). *Administración financiera*. México: Prentice Hall.
- Horne, J. C. (1984). *Administración financiera*. México: Prentice Hall.
- Kiyosaki, R. (1997). Padre rico, padre pobre. En R. Kiyosaki, *Padre rico, padre pobre*. Aguilar.
- Rodríguez, E. M. (2024). Obtenido de 1. Elizabeth Meza Rodríguez. 5 consejos para tener una buena planificación financiera. El Economista. Jan 04 2024. Available from:
<https://www.proquest.com/newspapers/5-consejos-para-tener-una-buena-planificación/docview/2910773256/se-2> .:

<https://www.proquest.com/docview/2910773256/57FB5AA94A9F4885PQ/6?accountid=176817&sourcetype=Newspapers>

Schumpeter, J. A. (1934). *Teoría del desenvolvimiento económico*. Mexico: Fondo de Cultura Económica.

TATQUI. (27 de Septiembre de 2023). Ahorrar para tener una mejor calidad de vida: Generar buenos hábitos financieros, analizar presupuestos anuales o mensuales y evitar los 'gastos hormiga' hacen parte de las recomendaciones para tener una mayor estabilidad económica. *El Tiempo*. *El Tiempo*. Obtenido de <https://www.proquest.com/newspapers/ahorrar-para-tener-una-mejor-calidad-de-vida/docview/2869191896/se-2>

Vasco, C. (2003). I. Vasco C. *El debate recurrente sobre la investigación cuantitativa y la cualitativa*. *Nomadas (Colombia)*. 2003(18). <https://www.proquest.com/scholarly-journals/el-debate-recurrente-sobre-la-investigación/docview/2046727597/se-2>.

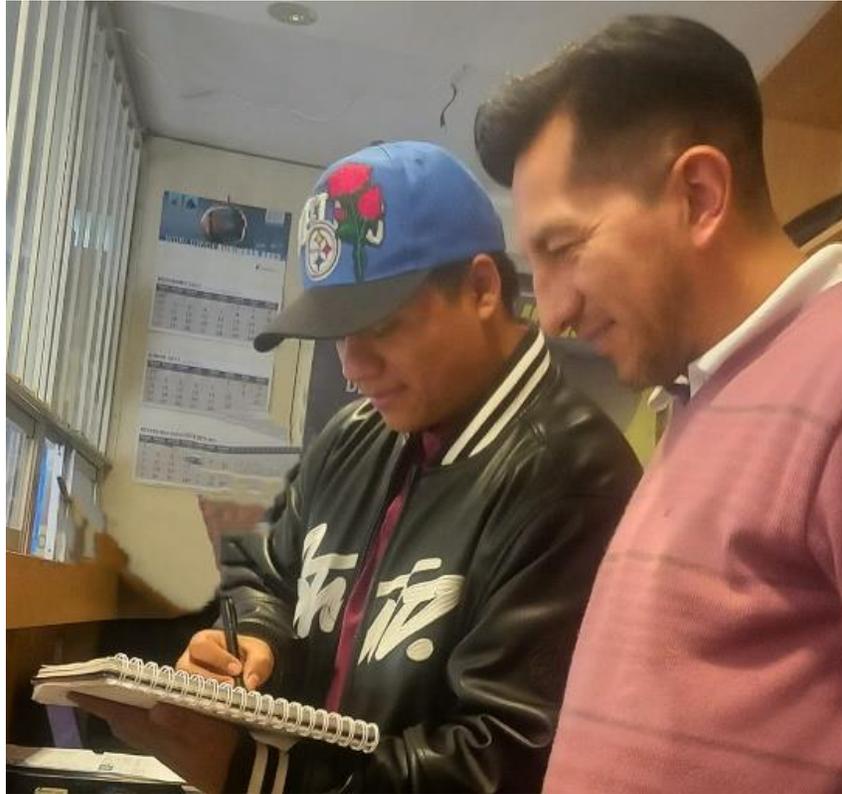
Obtenido de

<https://www.proquest.com/docview/2046727597/8673CB2636A64F3EPQ/3?accountid=176817&sourcetype=Scholarly%20Journals>

Anexos

Anexo 1

Ejecución del cuestionario de preguntas hacia empleados



Nota. Se muestra la serie de preguntas realizadas a un vendedor de la empresa para recopilar información.

Anexo 2

Ejecución del cuestionario de preguntas hacia empleados



Nota. Se muestra la serie de preguntas realizadas a un vendedor de la empresa para recopilar información.

Anexo 3

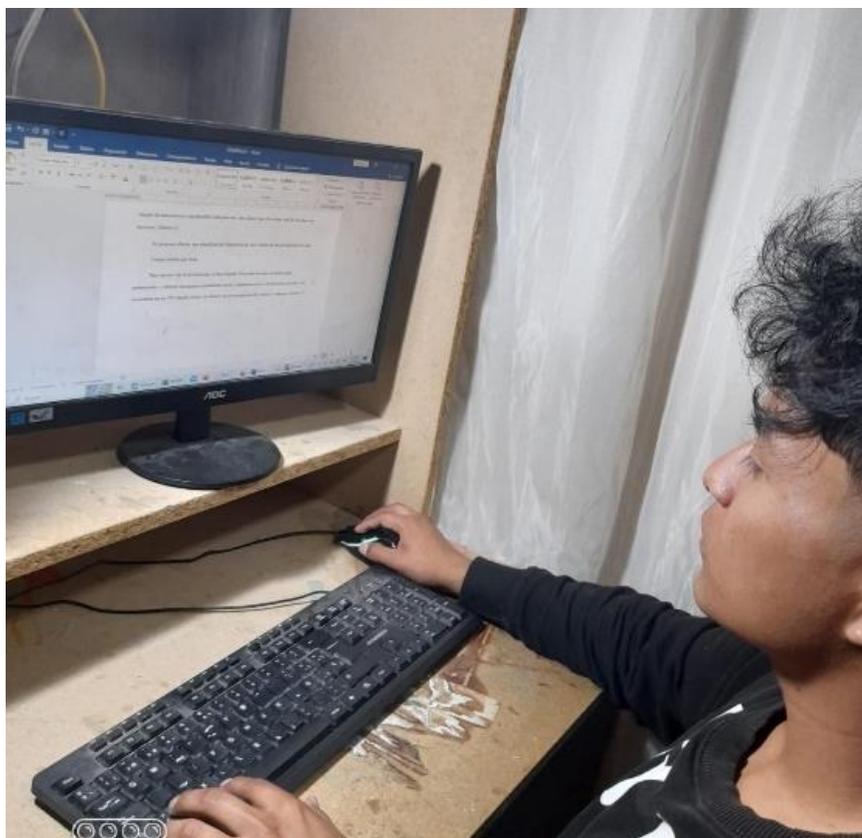
Ejecución del cuestionario de preguntas hacia empleados



Nota. Se muestra la serie de preguntas realizadas a la contadora de la empresa para recopilar información.

Anexo 4

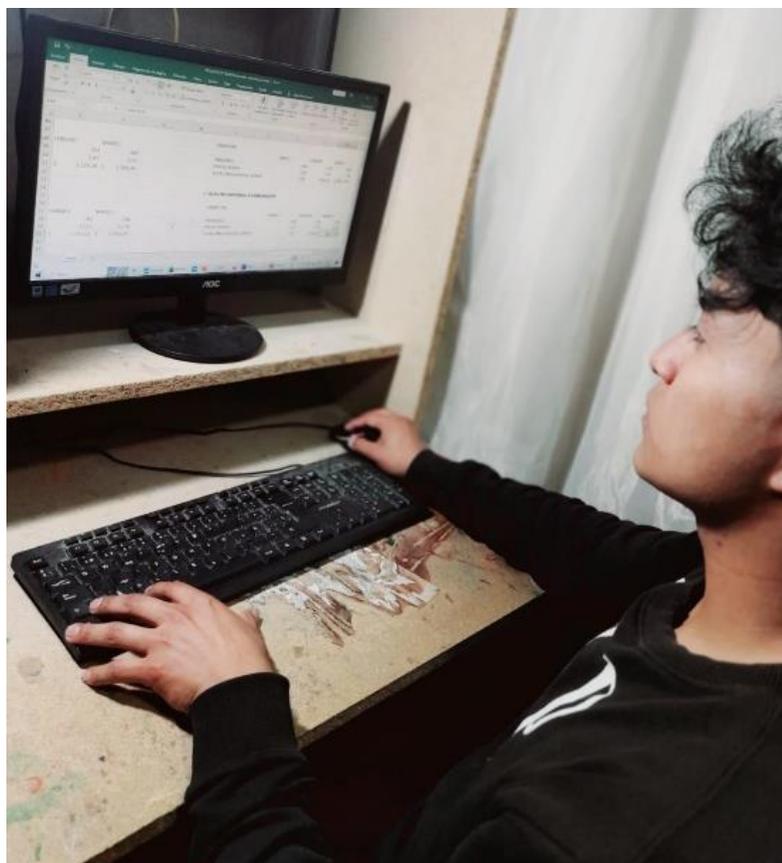
Digitalización de las respuestas de la encuesta



Nota. Se muestra la digitalización de las respuestas obtenidas en el cuestionario y su posterior análisis.

Anexo 5

Ejecucion de presupuestos



Nota. Se muestra la creación de los presupuestos.