



UTMACH

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

COMO AFECTA LA LIQUIDEZ EN EL PRESUPUESTO DE PAGO A LOS
PROVEEDORES DE LA EMPRESA ELLIOT CORPORATION

YELA LUNA ANA SOFIA
INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA

MACHALA
2018



UTMACH

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

COMO AFECTA LA LIQUIDEZ EN EL PRESUPUESTO DE PAGO A
LOS PROVEEDORES DE LA EMPRESA ELLIOT CORPORATION

YELA LUNA ANA SOFIA
INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA

MACHALA
2018



UTMACH

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

EXAMEN COMPLEXIVO

COMO AFECTA LA LIQUIDEZ EN EL PRESUPUESTO DE PAGO A LOS
PROVEEDORES DE LA EMPRESA ELLIOT CORPORATION

YELA LUNA ANA SOFIA
INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA

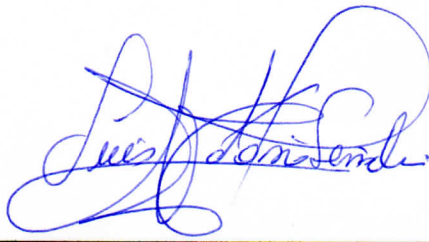
SEÑALIN MORALES LUIS OCTAVIO

MACHALA, 10 DE JULIO DE 2018

MACHALA
10 de julio de 2018

Nota de aceptación:

Quienes suscriben, en nuestra condición de evaluadores del trabajo de titulación denominado COMO AFECTA LA LIQUIDEZ EN EL PRESUPUESTO DE PAGO A LOS PROVEEDORES DE LA EMPRESA ELLIOT CORPORATION, hacemos constar que luego de haber revisado el manuscrito del precitado trabajo, consideramos que reúne las condiciones académicas para continuar con la fase de evaluación correspondiente.



SEÑALIN MORALES LUIS OCTAVIO
0701091241
TUTOR - ESPECIALISTA 1



MEDINA CASTILLO WILIAM TRANQUILINO
0702530023
ESPECIALISTA 2



ALVARADO AVILÉS FRANKLIN GILBERTO
0700834260
ESPECIALISTA 3

Fecha de impresión: jueves 28 de junio de 2018 - 22:25

Urkund Analysis Result

Analysed Document: YELA LUNA ANA SOFIA_PT-010518.pdf (D40211862)
Submitted: 6/16/2018 6:59:00 AM
Submitted By: titulacion_sv1@utmachala.edu.ec
Significance: 9 %

Sources included in the report:

UTMACHALA TRABAJO PRACTICO LISTO CD.docx (D15816903)
LISSETH ESTEFANIA BUSTAMANTE PALADINES.docx (D29655844)
INTRODUCCIÓN-2-1.docx (D33974452)

Instances where selected sources appear:

8

CLÁUSULA DE CESIÓN DE DERECHO DE PUBLICACIÓN EN EL REPOSITORIO DIGITAL INSTITUCIONAL

La que suscribe, YELA LUNA ANA SOFIA, en calidad de autora del siguiente trabajo escrito titulado COMO AFECTA LA LIQUIDEZ EN EL PRESUPUESTO DE PAGO A LOS PROVEEDORES DE LA EMPRESA ELLIOT CORPORATION, otorga a la Universidad Técnica de Machala, de forma gratuita y no exclusiva, los derechos de reproducción, distribución y comunicación pública de la obra, que constituye un trabajo de autoría propia, sobre la cual tiene potestad para otorgar los derechos contenidos en esta licencia.


La autora declara que el contenido que se publicará es de carácter académico y se enmarca en las disposiciones definidas por la Universidad Técnica de Machala.

Se autoriza a transformar la obra, únicamente cuando sea necesario, y a realizar las adaptaciones pertinentes para permitir su preservación, distribución y publicación en el Repositorio Digital Institucional de la Universidad Técnica de Machala.

La autora como garante de la autoría de la obra y en relación a la misma, declara que la universidad se encuentra libre de todo tipo de responsabilidad sobre el contenido de la obra y que asume la responsabilidad frente a cualquier reclamo o demanda por parte de terceros de manera exclusiva.

Aceptando esta licencia, se cede a la Universidad Técnica de Machala el derecho exclusivo de archivar, reproducir, convertir, comunicar y/o distribuir la obra mundialmente en formato electrónico y digital a través de su Repositorio Digital Institucional, siempre y cuando no se lo haga para obtener beneficio económico.

Machala, 10 de julio de 2018


YELA LUNA ANA SOFIA
0703553610

RESUMEN

El presupuesto constituye una herramienta importante, necesaria y obviamente muy utilizada en las empresas, ya que, en primer lugar, marca una meta y los objetivos que la empresa desea y puede alcanzar, se puede decir que una de sus funciones principales es la de pronosticar dificultades, evitar equivocaciones a corto plazo y así reaccionar a tiempo ante cualquier eventualidad. En la realización de este trabajo se utilizó el método descriptivo donde se detalló el caso práctico a resolver. El objetivo del presente trabajo es la determinación de los pagos de contado que la empresa “Elliot Corporation”, tendrá que cancelar mensualmente estableciendo un período de cálculo de seis meses, comprendidos de enero a junio. El presupuesto se inicia con el cálculo de las compras de materia prima del mes de diciembre del año anterior, por lo que de esta manera obtenemos, para la empresa, el primer valor en la elaboración del presupuesto mensual del nuevo año.

Posteriormente se establecen los valores que se deberá cancelar en el mes de junio a la fuerza de venta de Elliot por concepto de comisiones. Finalmente, una vez ya elaborado el presupuesto, se establece con total seguridad que la empresa “Elliot Corporation” cuenta con la liquidez suficiente para afrontar todos los pagos que tendrá que cubrir mensualmente. De esta manera el gerente de la empresa cuenta con un firme soporte para el desarrollo de su gestión administrativa.

Palabras Claves: Presupuesto, Cronograma de Pagos, Fuerza de Ventas, Liquidez.

ABSTRACT

The budget is an important tool, necessary and obviously widely used in companies, since, first, it sets a goal and the objectives that the company wants and can achieve, it can be said that one of its main functions is to forecast difficulties, avoid short-term mistakes and thus react in time to any eventuality. In the realization of this work the descriptive method was used where the practical case to be solved was detailed. The objective of this paper is the determination of the cash payments that the company "Elliot Corporation" will have to cancel monthly establishing a calculation period of six months, including from January to June. The budget starts with the calculation of the purchases of raw material for the month of December of the previous year, so that in this way we obtain, for the company, the first value in the preparation of the monthly budget for the new year.

Subsequently, the values that must be paid in the month of June to Elliot's sales force for commissions are established. Finally, once the budget has been drawn up, it is established with complete certainty that the company "Elliot Corporation" has sufficient liquidity to cover all the payments that it will have to cover monthly. In this way the manager of the company has a strong support for the development of its administrative management.

Keywords: Budget, Payment Schedule, Sales Force, Liquidity.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

INTRODUCCIÓN	3
CÓMO AFECTA LA LIQUIDEZ EN EL PRESUPUESTO DE PAGO A LOS PROVEEDORES DE LA EMPRESA ELLIOT CORPORATION	
5	
Objetivos	5
Objetivo General	5
Objetivos Específicos	5
2. DESARROLLO	5
2.1. Presupuesto	5
2.2. Clasificación de los Presupuestos	6
2.3. Fases Presupuestarias	7
2.4. Caso Práctico	8
CONCLUSIONES	13
BIBLIOGRAFÍA	14

LISTADO DE TABLAS

Tabla 1. Resumen Mensual de Pago a Proveedores	10
Tabla 2. Resumen de pagos mensuales	12

INTRODUCCIÓN

Basados en la historia, las empresas públicas fueron las primeras en elaborar un presupuesto ya que, gracias a este modelo llevaban un estricto control de sus gastos y así podían asegurar el cumplimiento de sus actividades. Posteriormente las empresas privadas empezaron también a llevar controles en sus gastos y pudieron así establecer una adecuada planeación con el propósito de obtener rendimientos y crecer como empresas.

El presupuesto es considerado como una herramienta importante y es muy utilizada en las empresas, ya que gracias a éste se establecen metas concretas, se ejecutan métodos para alcanzar sus objetivos y permite a los directivos realizar una comparación constante de los resultados con sus objetivos previstos. En las empresas industriales se vuelven una necesidad puesto que, gracias a la elaboración del presupuesto, se puede planificar los recursos con anticipación a la producción.

Resulta importante recalcar que la ciencia y la tecnología son mecanismos vitales al lograr un presupuesto real, ya que en los que se refiere a la materia prima, la mano de obra directa, etcétera, deben ser establecidos por los ingenieros industriales quienes utilizan instrumentos científicos y tecnológicos para realizarlo de un modo eficaz.

El presupuesto de ventas es una herramienta clave para poder tener una visión de cómo éstas se han previsto durante su ejercicio económico de la empresa, lo cual permite mejorar la rentabilidad. El presupuesto comprende lo que se planifica vender y a qué precio se venderán los productos con el fin de obtener ganancia que cubran todos los gastos de fabricación.

La dirección de ventas se constituye un puesto esencial en la empresa y difícilmente reemplazable en la empresa, ya que, si por algún motivo se lo sustituyera, la empresa podría tener problemas en su evolución. No podemos dejar a un lado al personal que labora en el departamento de ventas, su fuerza de venta. Según (León Valbuena, 2013) “es el elemento humano que hace posible la distribución de los productos y servicios de

una empresa” (p.381); es decir, el eje central en el desempeño de la empresa, son quienes ejercen el negocio de las ventas, los encargados de recoger la información acerca del cliente, los que saben sus deseos y escuchan sus ideas, razones por las cuales se debe reconocer su personal desempeño, ya que vender no es tarea fácil.

El objetivo de realizar esta búsqueda bibliográfica consiste en elaborar un cronograma de pagos de contado, durante los meses de enero a junio, con la finalidad de fijar los desembolsos que la empresa “Elliot Corporation” tendrá que realizar mensualmente y de este modo determinar si la empresa tendrá la liquidez suficiente para poder afrontar dichos pagos.

Este trabajo de investigación permite darnos cuenta de la importancia que tiene elaborar un presupuesto del efectivo con el propósito de determinar si con los ingresos que la empresa espera obtener, puede solventar todos los gastos que la actividad de la empresa generará y de esta manera estar atentos ante cualquier eventualidad.

En la elaboración del presente trabajo se utiliza el Método Descriptivo, puesto que este método es el más apropiado en la elaboración de este tipo de trabajos. Según lo manifiesta (Abreu, 2015), “en este método se realiza una exposición narrativa, numérica y/o gráfica, bien detallada y exhaustiva de la realidad que se estudia” (p. 208); se deberá además realizar la comprensión de la situación, puesto que se utiliza la interpretación del investigador que consiste fundamentalmente en evaluar y verificar los conceptos que interesen, de una manera autónoma o vinculante.

Luego de realizar el resumen mensual de los pagos de contado para el período de seis meses, entre enero y junio, de la empresa “Elliot Corporation” se prevé que cuenta con la liquidez suficiente para poder afrontar todos los pagos mensuales. De esta manera los dueños o accionistas de la empresa establecen que la gestión administrativa es excelente y por lo tanto esperan recibir ganancias de su capital invertido.

COMO AFECTA LA LIQUIDEZ EN EL PRESUPUESTO DE PAGO A LOS PROVEEDORES DE LA EMPRESA ELLIOT CORPORATION

Objetivos

Objetivo General

- Elaborar un resumen mensual de los pagos de contado para el período de seis meses entre enero y junio de la empresa “Elliot Corporation”.

Objetivos Específicos

- Calcular las compras de materia prima del mes de diciembre para obtener el total de pagos del mes de enero.
- Determinar las comisiones que recibirá la fuerza de ventas de “Elliot Corporation” en el mes de junio.
- Determinar la liquidez mensual de la empresa “Elliot Corporation”.

2. DESARROLLO

2.1. Presupuesto

El presupuesto es un medio que nos facilita obtener los datos económicos, financieros, marcar metas y los objetivos empresariales que se desea alcanzar. Según (2 (Lorain, 2013) en su investigación afirman que, “sin presupuesto no hay anticipación” (p.99); puesto que en las empresas industriales cumple un papel muy importante ya que estas necesitan planificar sus recursos con anticipación a la producción.

En el ámbito del desarrollo empresarial y precisamente en el alcance de la gestión y el control, las empresas en general realizan la formulación de los presupuestos como un medio que les permite, de modo metódico y preciso, fijar las acciones de los hechos a realizarse y valorar los resultados esperados, para el progreso, cambio y expansión de la empresa. Por otra parte, (Castiblanco Ruíz, 2014) establece que “al considerar los objetivos y metas pactadas por las directivas y al ser un proceso participativo que involucra diferentes dependencias de la organización; lleva consigo una alta carga de subjetividad” (p. 206). Al realizar el presupuesto en la empresa se deben tomar datos reales, que no necesariamente darán como resultado las metas que los directivos desean alcanzar, ya que muchas veces éstos no son el reflejo de la realidad.

El presupuesto en las empresas privadas según afirma (Pérez Partida, 2015) “es puramente orientativo” (p. 79). Puesto que sirven de guía a las empresas respecto hacia dónde esperan llegar; tal como su palabra lo dice, nos orienta a conocer cómo va la empresa, si se está cumpliendo con lo que se presupuestó, está orientado al futuro.

Los presupuestos se los puede realizar a Corto Plazo, comprendiendo un período de hasta un año y, a Largo Plazo, o sea superior a un año. Este tipo de presupuestos son elaborados por las entidades públicas. Estos planes se sustentan en miramientos económicos, como la inflación, el empleo, la capitalización del sistema financiero, entre otros.

2.2. Clasificación de los Presupuestos

Se debe elaborar primero el presupuesto de ventas, se lo debe realizar para cada mercancía que la empresa maneje. Está integrada por la cantidad estimada de sus ventas, esto se lo determina con el pronóstico de ventas y por el precio de venta.

El presupuesto de producción implica los presupuestos de mano de obra, materia prima, otros costos indirectos de fabricación, gastos de ventas y administrativos. Gracias a éste presupuesto podemos establecer el costo de producción de cada producto que saldrá a la venta.

El presupuesto maestro es la reunión de todos los presupuestos y planes elaborados en las distintas áreas de la empresa para un período económico.

2.3. Fases Presupuestarias

Se puede decir que la planificación presupuestaria es la ruta a seguir, permite explicar los resultados, concretar las responsabilidades, está encauzada al corto plazo, que comprende a un período menor a un año, intenta lograr sus objetivos propuestos con el fin de obtener eficiencia y eficacia en la empresa. (Cubillan & Colina, 2013) nos dice que “el acierto de sus pronósticos y la fidelidad en su ejecución determinarán el éxito o fracaso de la planeación” (p. 188); por lo que se puede definir como una fase muy técnica que tiene como propósito cumplir con lo establecido.

Según, (Baldo de Faveri, Da Cunha, Dos Santos, & Leandro, 2014); manifiestan que “el control es importante para que la empresa sepa cuánto cumplió con lo que fue planeado” (p. 390), especialmente los ingresos y los gastos y tomar decisiones acertadas. Si no se controla la planificación es como mentir y perder tiempo, por lo que es necesario, si se desea tener eficacia y lograra sus metas: que la planificación y el control deben ir de la mano en este proceso.

El flujo de caja según (Rodríguez-Masero & López-Manjón, 2016) “es la suma del resultado del ejercicio, más aquellos gastos que no generan salida de tesorería” (p. 145); por tanto es un método muy utilizado al momento de medir la liquidez con la que cuenta la empresa, siendo una herramienta financiera que prevé tanto los ingresos como los egresos de efectivo durante un período determinado. Con la información que esta herramienta nos proporciona podemos establecer el saldo neto con el que cuenta la empresa y de esta manera poder tomar las mejores decisiones en el futuro para la entidad.

La autora (Peña Montenegro, 2013) indica que la liquidez “ es la capacidad que tiene la empresa para cancelar sus obligaciones a corto plazo” (p.91) en otras palabras se puede definir como rapidez con la que un activo se convierte en efectivo, si una empresa cuenta con liquidez tiene muchos beneficios, como por ejemplo: acceder a créditos en

los bancos, con sus proveedores, etc. (Peña Montenegro, 2013) afirma que la solvencia es “la capacidad que cuenta una empresa para cancelar sus obligaciones a largo plazo” (p.91), conceptos muy diferentes, aunque tienen mucho que ver entre sí, por lo que se los tiene que evaluar a cada uno por separado para contar así con una visión empresarial acertada.

Por lo que una empresa puede tener solvencia pero no liquidez.

2.4. Caso Práctico

Cronograma de Pagos de Contado

Elliot Corporation ha pronosticado las siguientes ventas para los primeros siete meses del año.

Enero	\$ 12.000
Febrero	\$ 16.000
Marzo	\$ 18.000
Abril	\$ 24.000
Mayo	\$ 12.000
Junio	\$ 20.000
Julio	\$ 22.000

Las compras mensuales de materia prima se determinan en 20% de las ventas pronosticadas para el mes siguiente. Del costo total de materia prima, 40% se paga en el mes de la compra y 60% en el mes siguiente. Los costos de mano de obra serán de US \$ 6.000,00 mensuales y los gastos generales fijos de US \$ 3.000,00 mensuales. El pago de intereses sobre la deuda ascenderá a \$ 4.500,00 para marzo y junio. Finalmente, la fuerza de ventas de Elliot recibirá una comisión 3% sobre el total de ventas durante los seis meses del año, pagaderos de junio 30.

Prepare un resumen mensual de los pagos de contado para el período de seis meses entre enero y junio (Nota: Calcule las compras antes de diciembre para obtener el total de pagos de materia prima en enero).

En este sentido, cuando se habla de pronóstico (Rojas-Sáenz, 2013), se refiere a “un plan de ventas” (p. 17), los directivos reúnen en él las técnicas y tareas para alcanzar los objetivos propuestos, puesto que si logramos superar los valores que pronosticamos, lograremos obtener un mayor ingreso.

Partimos con la información que la empresa ha pronosticado vender para los siete primeros meses del año los siguientes valores: enero \$ US 12 mil dólares, febrero US \$ 16 mil dólares, marzo \$ US 18 mil dólares, abril \$ US 24 mil dólares, mayo \$ US 12 mil dólares, junio \$ US 20 mil dólares y julio \$ US 22 mil dólares.

Una vez que se conoce el valor pronosticado para estos meses, se procede a calcular las compras de materia prima del mes de diciembre. Las compras de materia prima se determinan en el 20% de las ventas pronosticadas para el mes siguiente que vendría a ser el mes de enero, en el cual se pronostica vender \$ US 12 mil dólares. Entonces se calcula el 20% de \$ US 12 mil dólares y nos da el valor de \$ US 2.400 dólares, este valor corresponderá a las compras de materia prima del mes de diciembre.

En el mes de enero se debe cancelar a los proveedores, puesto que las compras de materia prima se cancelan el 40% en el mes de la compra y el 60% en el mes siguiente. Entonces se calcula el 60% de \$ US 2.400 dólares que corresponde a las compras realizadas en el mes de diciembre dando el valor de \$ US 1.400 dólares. Posteriormente se establece el valor de las compras de materia prima del mes de enero y, realizado el cálculo, tenemos que las ventas pronosticadas para el mes de febrero es de \$ US 16 mil dólares, de éste valor se le calcula el 20% y nos da el total de \$ US 3.200 dólares que corresponde a las compras de materia prima; como se deberá cancelar el 40% en el mes de la compra, que sería por el monto de \$ US 1.280 dólares, en el mes de enero la empresa deberá cancelar a los proveedores \$ US 2.720 dólares por concepto de sus compras de materia prima. Para el resto de los meses se calcula de la misma manera

para establecer el valor que corresponderá cancelar mensualmente a los proveedores, tal como se detalle en la siguiente Tabla.

Tabla 1. Resumen Mensual de Pago a Proveedores

ESPECIFICACIÓN	DIC	ENE	FEB	MAR	ABR	MAYO	JUNIO	JULIO
Valor de Venta		12.000	16.000	18.000	24.000	12.000	20.000	22.000
Compras Materia Prima	2.400	3.200	3.600	4.800	2.400	4.000	4.400	
Pagos al Contado		1280	1440	1920	960	1600	1760	
Pagos Compra mes anterior		1440	1920	2160	2880	1440	2400	
Total Pago Proveedores		2720	3360	4080	3840	3040	4160	

Elaborado por: Ana Yela Luna

Las ventas pronosticadas para el mes de enero son de \$ US 12 mil dólares, febrero \$ US 16 mil dólares, marzo \$ US 18 mil dólares, abril \$ US 24 mil dólares, mayo \$ US 12 mil dólares, junio \$ US 20 mil dólares. Sobre estos valores se calculan las comisiones, las que están establecidas al 3%.

Se efectuán los cálculos \$ US 12 mil dólares por el 3% es igual a \$ US 360 dólares, valor correspondiente al mes de enero; \$ US 16 mil dólares por el 3% es igual a \$ US 480 dólares por el mes de febrero; \$ US 18 mil dólares por el 3% es igual a \$ US 540 dólares por el mes de marzo; \$ US 24 mil dólares por el 3% es igual a \$ US 720 dólares por el mes de abril; \$ US 12 mil dólares por el 3% es igual a \$ US 360 dólares por el mes de mayo; \$ US 20 mil dólares por el 3% es igual a \$ US 600 dólares por el mes de junio. El total de los cálculos mensuales totalizan \$ US 3.060 dólares que serán cancelados a la fuerza de venta de Elliot el 30 de junio.

Posteriormente se procede a realizar el resumen mensual de los pagos de contado para el período de seis meses comprendido entre enero y junio de la empresa “Elliot Corporation”, teniendo que cancelar mensualmente los siguientes valores:

Los pagos correspondientes al mes de enero son los siguientes: por concepto de Pago a proveedores \$ US 2.720 dólares, por Costo de Mano de Obra \$ US 6 mil dólares, por Gastos Generales Fijos \$ US 3 mil dólares. El total será de \$ US 11.720 dólares.

En el mes de febrero: por concepto de pago a proveedores \$ US 3.360 dólares, por Costo de Mano de Obra \$ US 6 mil dólares; por Gastos Generales Fijos \$ US 3 mil dólares. El total será de \$ US 12.360 dólares.

Durante el mes de marzo: por pago a proveedores \$ US 4.080 dólares, por Costo de Mano de Obra \$ US 6 mil dólares, por Gastos Generales Fijos \$ US 3 mil dólares, por intereses \$ US 4.500 dólares. El total será de \$ US 17.580 dólares.

En el mes de abril: por pago a proveedores \$ US 3.840 dólares, por Costo de Mano de Obra \$ US 6 mil dólares, por Gastos Generales Fijos \$ US 3 mil dólares. El total será de \$ US 12.840 dólares.

En el mes de mayo: por pago a proveedores \$ US 4.160 dólares, por Costo de Mano de Obra \$ US 6 dólares, por Gastos Generales Fijos \$ US 3 mil dólares. El dando un total de \$ US 12.040 dólares.

Finalmente, en el mes de junio: por pago a proveedores \$ US 4.160 dólares, por Mano de Obra \$ US 6 mil dólares, por Gastos Generales Fijos \$ US 3 mil dólares, por Intereses \$ US 4.500 dólares, por Comisiones a Vendedores \$ US 3.060 dólares, dando un total de \$ US 20.720 dólares. Tal como consta en la siguiente tabla.

Tabla 2. Resumen de pagos mensuales

ESPECIFICACIÓN	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Pago a Proveedores	2720,00	3.360,00	4.080,00	3.840,00	3.040,00	4.160,00
Costo de Mano de Obra	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00
Gastos Generales Fijos	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00
Intereses			4500,00			4500,00
Comisiones a Vendedores						3060,00
Total de Pagos al Contado	11720,00	12360,00	17580,00	12840,00	12040,00	20720,00

Elaborado por: Ana Yela Luna

CONCLUSIONES

Las empresas al momento de iniciar sus actividades pronostican sus ingresos y egresos de dinero, y de esta manera logran saber si la misma va a resultar o no rentable, para así poder invertir sus capitales en el mercado, por lo cual si una inversión posee una mala proyección, tiene una gran posibilidad de caer en quiebra al poco tiempo de iniciar su actividad.

La empresa “Elliot Corporation” mediante la elaboración del resumen mensual de los pagos de contado para el período de seis meses entre enero y junio, demostró con total seguridad que contará con la liquidez suficiente para poder afrontar todos los pagos que tendrá que cubrir mensualmente hasta el mes de Abril, convirtiéndose así en una empresa modelo a seguir, a su vez los accionistas o dueños de la empresa no deberán recurrir a créditos para cancelar sus deudas.

Para los meses de Mayo y Junio deberá aumentar sus ventas para obtener ganancias, puesto que sus gastos superan a sus ingresos. Aunque la empresa no va a tener inconvenientes al momento de realizar los pagos mensualmente porque en los meses anteriores se generó ganancias y se podrá cancelar sus deudas.

El factor de liquidez es importante y tiene muchos beneficios para la empresa como: acceder a créditos, con sus proveedores, poder adquirir lo que se desee obteniendo beneficios por compras al contado, etcétera. De esta manera la empresa cuenta con un firme soporte para el desarrollo de su gestión administrativa.

BIBLIOGRAFÍA

- Lorain, M. A. (2013). Presupuestos flexibles para tiempos inciertos. *Revista contable*(12), 96-105.
- Castiblanco Ruíz, F. (2014). UNA MIRADA AL PRESUPUESTO ANUAL DE VENTAS DE RAUTENSTRAUCH & VILLERS A PARTIR DE LOS NÚMEROS BORROSOS: EL MANEJO DE LA INCERTIDUMBRE Y LA SUBJETIVIDAD. *Revista Criterio Libre*, 12(20).
- Rojas-Sáenz, J. G.-R.-R. (2013). Diseño de una técnica presupuestal para las microempresas agroindustriales de alimentos de la ciudad de Sogamoso. *Ingeniería Investigación y Desarrollo*, 1(13), 15-18.
- León Valbuena, N. I. (2013). Fuerza de ventas determinante de la competitividad empresarial. *Revista de Ciencias Sociales*, 19(2), 379-389.
- Abreu, J. L. (2015). Análisis al Método de la Investigación. *Revista Daena (International Journal of Good Conscience)*, 10(1), 205-214.
- Rodríguez-Masero, N. &.-M. (2016). El flujo de caja como determinante de la estructura financiera de las empresas españolas. *Revista de Métodos Cuantitativos para la Economía y la Empresa*, 21, 141-159.
- Peña Montenegro, M. (2013). La importancia del análisis de la trayectoria empresarial bajo dos dimensiones: posición económica y nanciera en las empre- sas ecuatorianas. *RETOS. Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 3(5), 89-98.
- Pérez Partida, H. R. (2015). Reflexiones sobre el Presupuesto Base Cero y el Presupuesto basado en Resultados. *El Cotidiano*,(192), 78 - 84.
- Baldo de Faveri, D. d. (2014). Relación del Ciclo de Vida Organizacional con la Planificación: Un Estudio con Empresas Prestadoras de Servicios Contables del Estado de Santa Catarina. *Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade*, 8(4), 383 - 390

Cubillan, A. C., & C. L. (2013). La planificación presupuestaria en universidades públicas. *CENTRO DE INVESTIGACIÓN DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y GERENCIALES*, 10(1), 185-201.