



UNIVERSIDAD TECNICA DE MACHALA

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TEMA

EL PRONOSTICO DE UTILIDADES Y RELACION DIRECTA CON LOS  
REQUERIMIENTOS EN LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS PYMES

TRABAJO PRÁCTICO DEL EXAMEN COMPLEXIVO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL  
TÍTULO DE INGENIERO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA.

AUTOR:

NARANJO PALADINES GEANELLA CAROLINA

MACHALA – EL ORO

## CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Yo, NARANJO PALADINES GEANELLA CAROLINA, con C.I.0705516987, estudiante de la carrera de CONTABILIDAD Y AUDITORÍA de la UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES, de la UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MACHALA, en calidad de autor del siguiente trabajo de titulación EL PRONOSTICO DE UTILIDADES Y RELACION DIRECTA CON LOS REQUERIMINETOS EN LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS PYMES

- Declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido previamente presentado para ningún grado o calificación profesional. En consecuencia, asumo la responsabilidad de la originalidad del mismo y el cuidado al remitente a las fuentes bibliográficas respectivas para fundamentar el contenido expuesto, asumiendo la responsabilidad frente a cualquier reclamo o demanda por parte de terceros de manera EXCLUSIVA.
  
- Cedo a la UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MACHALA de forma NO EXCLUSIVA con referencia a la obra en formato digital los derechos de:
  - a) Incorporar la mencionada obra al repositorio digital institucional para su democratización a nivel mundial, respetando lo establecido por la Licencia Creative Commons Atribucion –No Comercial-CompartirIgual 4.0 Internacional (CC BY-NC-SA 4.0), la Ley de Propiedad Intelectual del Estado Ecuatoriano y el Reglamento Institucional
  
  - b) Adecuarla a cualquier formato o tecnología de uso de internet, así como incorporar cualquier sistema de seguridad para documentos electrónicos, correspondiéndome como Autor(a) la responsabilidad de velar por dichas adaptaciones con la finalidad de que no se desnaturalice el contenido o sentido de la misma

Machala 18 de noviembre del 2015

---

NARANJO PALADINES GEANELLA CAROLINA

C.I: 0705516987

## 1. INTRODUCCIÓN

En las entidades públicas o privadas es preocupación empresarial la determinación de los fondos para sostener las operaciones comerciales. Cuando una empresa recién inicia sus operaciones comerciales requiere un capital base para asegurar sus operaciones en el largo plazo; monto que debe ser complementado dentro de un plan de inversión y financiamiento. Una empresa en marcha que no altera su nivel de actividad, no requerirá de capital circulante adicional. (Porlles Loarte, 2013, pág. 29)

Se debe de determinar si en el mercado del crédito existen restricciones, tanto en el acceso del crédito como en sus condiciones comerciales a las empresas pymes de menor tamaño o con menor vinculación con las entidades financieras, y si el racionamiento del crédito es percibido correctamente por las empresas pequeñas y medianas pymes. (Larran, 2010, pág. 63)

Uno de los factores determinantes en las empresas, es la inversión, por cuanto que toda inversión debe suponer un retorno, que representa una medida relativa del incremento del capital con el tiempo; si la inversión es riesgosa, es razonable esperar que el retorno sea mayor en algún sentido, se trata de una compensación por el riesgo. (Cardenas A., 2010, pág. 299)

Las pequeñas y medianas empresas PYMES, constituyen una base muy importante para el crecimiento económico, la creación del tejido empresarial y la generación de empleo de cualquier país, se han consolidado para fortalecer e integrar a las metas de aumento en competitividad y crecimiento del sector empresarial. (Cardona Montoya, 2010, pág. 50)

Si a ello le sumamos que la gran mayoría de empresa que se encuentran en nuestro país, son pequeñas y medianas empresas PYMES, el interés del lector debe incrementarse, debido a que son situaciones que pueden afectar sus intereses económicos en una economía cambiante en donde prevalece el más fuerte pero también el más preparado para soportar amenazas externas y asimilar las oportunidades que ofrece el mercado local, regional y mundial. (Vargas Arévalo, 2003, p. 1)

Otro factor importante de analizar es la situación financiera que se ha ocupado durante décadas de delimitar el ámbito de actuación de la dirección financiera, de especificar y de definir los conceptos fundamentales en los que apoyar el ejercicio de la función financiera de la administración y de articular modelos y herramientas de análisis que contribuyan a una efectiva planeación, gestión y control financiero de las empresas pymes. (Romero Castro, 2002, pág. 1)

Unos de los retos más críticos que enfrentan las empresas es medir su rendimiento. Es un análisis que puede tener el papel clave en aspectos de desarrollo de planes estratégicos, apreciación del logro en los objetivos de la empresa, evaluación de los incentivos del consejo directivo, o en el pronóstico de ventas. (Aguayo O, 2004, pág. 151)

En las empresas pymes se debe de realizar los análisis tradicionales del retorno sobre la inversión y del ingreso residual, dar una mirada analítica a estos indicadores comparándolos entre sí, mirando su alcance e importancia reales, igualmente sus problemas conceptuales y limitaciones. Al final el valor económico agregado, como medida y filosofía mirando lo novedoso de los mismos y los aspectos comunes con el retorno sobre la inversión y el ingreso residual. (Cuevas Villegas, 2001, pág. 13)

Es importante señalar que el pronóstico de ventas es la determinación de futuras entradas de efectivo por la actividad inherente que desarrolla la empresa durante un periodo establecido, tomando en cuenta su capacidad de generar utilidades con los recursos que dispone.

### **Objetivo**

Determinar la importancia del presupuesto de ventas y su incidencia en el financiamiento, que vayan encaminadas a mejorar la situación económica y financiera de las pequeñas y medianas empresas pymes.

## **2. DESARROLLO**

### **2.1 Presupuesto**

#### **2.1.1 Definición**

Es el conjunto de pronósticos que tiene una empresa u organización (departamentos) que se realizan en base a hechos históricos y que permiten anticiparse a los egresos de dinero que tiene una entidad, según ( Tamer Salcido & Guerra Jaime, 2010) nos dice que el presupuesto es un plan integrador en el cual se reflejan de manera cuantitativa los objetivos de la empresa, sirve como un mapa guía para ayudar a la empresa a navegar por un periodo determinado.

Con lo anteriormente expuesto puedo definir que el presupuesto es un completo plan financiero diseñado para orientar al empresario a la consecución de las metas propuestas.

#### **2.1.2 Importancia**

Es una herramienta que conforme va concurriendo el tiempo se vuelve indispensable tanto para la planeación como para el control de actividades de una empresa ya que a través de este se evidencian de manera cuantificada el proceso de gestión, el comportamiento de índices económicos, razones que repercuten en la competitividad de la organización. A través del presupuesto podemos hacer seguimiento a cada departamento y por ende sabremos cuál de estos es el más débil y el más fuerte.

#### **2.1.3 Ventajas**

##### **Ventajas**

Permite la correcta y adecuada asignación de recursos para la realización de actividades.

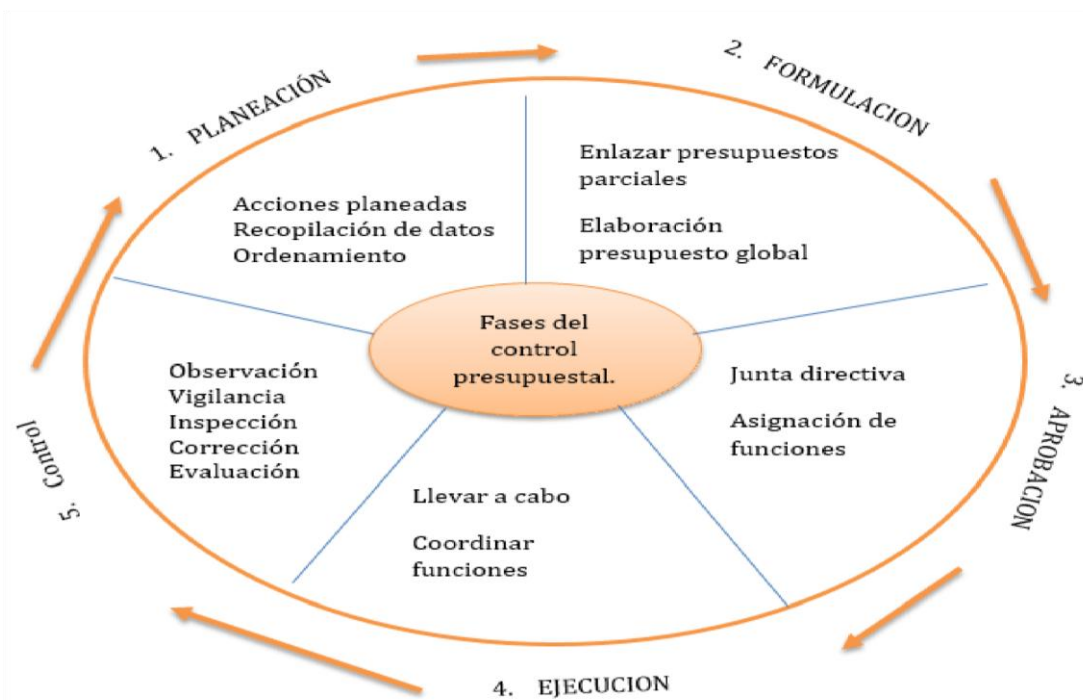
- Facilita la toma de decisiones
- Sirve como base fundamental para el establecimiento de políticas internas que mejores los procesos dentro de ella.
- Ayuda a la planificación de los costos, pues a través del presupuesto sabemos con seguridad lo que se va a producir dentro de un periodo de tiempo.
- Optimiza los recursos de la organización
- Ayuda al control y vigilancia de las actividades en función de los objetivos.

Sin la elaboración de un presupuesto se puede entrar fácilmente en caos al generarse más gastos de lo necesario o incluso al no controlar las ganancias o entradas de capital que se realicen.

En este estudio la clasificación la vamos a tomar de acuerdo a las áreas funcionales de la empresa.

#### 2.1.4 Fases del control presupuestal

Como ya lo hemos dicho el presupuesto es un proceso sistemático que requiere de orden para ellos se ha determinado las siguientes etapas para una correcta utilización.



#### 2.1.5 Clasificación según el área

Debido que el presupuesto se realiza en todos los departamentos de la empresa los hemos clasificado de la siguiente forma.

- Presupuesto de ventas
- Presupuesto de producción
- Presupuesto de compras
- Presupuesto de administración
- Presupuesto de finanzas

En este caso vamos a estudiar a profundidad el presupuesto de ventas mediante la aplicación de un caso práctico.

#### 2.2 Presupuesto de ventas

Este tipo de presupuesto es la base principal para la elaboración del presupuesto global porque son los ingresos principales que se calculan aquí, el cual se realiza en base a un estudio de mercado o a hechos históricos (presupuestos de años anteriores), pues se calcula cuánto dinero la empresa va a ingresar por concepto de venta de sus productos en un determinado periodo de tiempo.

En otras palabras es la expresión cuantitativa (monetaria) de las actividades que en un inicio se propuso la empresa.

La información que este arrojé servirá la para elaborar el presupuesto de producción siempre y cuando sea autorizado previamente por los responsables (gerencia).

### 2.2.1 Forma de calculo

La elaboración de este presupuesto determina las unidades a vender de cada producto y los precios de venta, estructurado por el departamento comercial de la empresa. Para hacer este cálculo es necesario tomar en cuenta los datos históricos, las tendencias de ventas realizadas en años anteriores para que sea lo mayormente confiable y permita una acertada toma de decisiones.

Se multiplica el número de unidades a vender y el precio de venta para obtener como resultado los ingresos por ventas estimados.

### 2.3 Caso Práctico

La empresa Victoria's Appar desea saber cuánto dinero va a recibir mensualmente con concepto de venta de sus productos.

Septiembre (actual)..... US\$ 550,000 **Cuarto trimestre**

Octubre..... \$ 140,000

Noviembre..... \$ 135,000

Diciembre..... \$ 160,000

- La experiencia ha demostrado que 20% de las ventas se recaudan en el mes de la venta, 70% en el mes siguiente a ésta y 10% no se recuperan.
- Prepare un cronograma de ingresos de efectivo para Victoria's Appar el que cubra el cuarto trimestre (de octubre a diciembre)

### CRONOGRAMA DE INGRESOS

DATOS	PORCENTAJES	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
VENTAS		\$ 550.000,00	\$ 140.000,00	\$ 135.000,00	\$ 160.000,00
VENTAS AL CONTADO	20%		\$ 28.000,00	\$ 27.000,00	\$ 32.000,00
CUENTAS POR COBRAR 30 DIAS	70%		\$ 385.000,00	\$ 98.000,00	\$ 94.500,00
<b>INGRESOS MENSUALES</b>			<b>\$ 413.000,00</b>	<b>\$ 125.000,00</b>	<b>\$ 126.500,00</b>

### Análisis e Interpretación

Se puede evidenciar que los ingresos de efectivo para Victorias Appar para el cuarto trimestre van disminuyendo; este resultado conlleva a la necesidad de efectuar un estudio de incremento de recuperación del 100% de las ventas a crédito como uno de los objetivos de la empresa, en virtud a que dispone de un 10% de cuenta incobrable y se requiere analizar si los ingresos económicos mensuales para el último trimestre son los esperados para la empresa;

## **Descripción**

1. Se enuncia los valores de las ventas del último trimestre
2. Se desglosa los porcentajes de ingresos de efectivo para realizar el cálculo mensualizado
3. Se calcula el ingreso del efectivo del 20% de lo recaudado de las ventas del mismo mes.
4. Se determina el valor recaudado del 70% de los ingresos de las cuenta cobradas del mes anterior.
5. Se suman los valores recibidos en el 20% y el 70% obteniendo de esta manera el valor del pronóstico de ingresos de efectivo para el último trimestre

## **3. CONCLUSIONES**

Por lo evidenciado en el caso anterior se puede determinar la importancia de plasmar el pronóstico de ingresos de efectivo para un futuro cercano para entidades con o sin fines de lucro, puesto que de ello depende el seguir manteniéndose sus operaciones económicas normales y por consiguiente aumentar los bienes o servicios ofrecidos por las empresas.

Su estudio no debe limitarse en un tiempo determinado, sino a proyectarlo continuamente ya que de esta manera tendrá un conocimiento de cómo recuperar sus ingresos en un tiempo establecido.

Es importante señalar que tanto en las empresas como en la vida personal, debido a que los recursos son cada vez más escasos, es necesario que se realice una planeación de gastos para el mejor aprovechamiento de nuestros ingresos; lo que nos permitirá cubrir cualquier imprevisto que se presente.

## BIBLIOGRAFÍA

- Tamer Salcido, M. H., & Guerra Jaime, A. (2010). EL PRESUPUESTO MAESTRO COMO GUÍA Y HORIZONTE. *Culcyt//Finanzas* , 18.
- Aguayo O, M. (2004). Las empresas y el balance balanced scorecard. *Pharos*, 151.
- Altuve G, J. (2014). Rentabilidad de la variable activo corriente o circulante. *Actualidad Contable Faces*, 5.
- Arias Montoya, L. (2007). La información contable en el análisis de los estados financieros. *Scientia Et Technica*, 311.
- Cardenas A., P. P. (2010). Algunos Modelos Matematicos en Finanzas. *Scientia Et Technica*, 299.
- Cardona Montoya, R. A. (2010). Planificación Financiera en la Pymes Exportadoras. *ADminister*, 50.
- Castillo Padrón, Y. (2007). LA ADMINISTRACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO: UN RETO EMPRESARIAL. *Revista Científica*, 1.
- Cuevas Villegas, C. (2001). Retorno sobre inversión. *Estudios Gerenciales*, 13.
- Gutiérrez Hernández, M. T. (2005). La Liquidez Empresarial y su Relación con el Sistema Financiero. *Ciencias Holguín*, 1.
- Istillarte, L. (2008). Administración del Capital de Trabajo en Cooperativas Hoteleras en Venezuela. *Multiciencias*, 183.
- Larran, J. (2010). Factores Determinantes del Razonamiento del crédito a las Pymes. 63.
- Levy Carciente, S. (2005). Capital financiero y capital social en pos del desarrollo sustentable. *Politeia*, 108.
- Nava Rosillón, M. A. (2009). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. *Revista Venezolana de Gerencia*, 606.
- Porlles Loarte, J. (2013). *Pronostico Financiero: Metodos rapidos de estimulación del fondo de maniobra o capital de trabajo*. Lima, Perú: Industrial Data.
- Rizzo, M. M. (2007). EL CAPITAL DE TRABAJO NETO Y EL VALOR EN LAS EMPRESAS. . *Revista Escuela de Administración de Negocios*, 103.
- Romero Castro, N. (2002). Dirección financiera, planificación, gestión y control. 1.
- Terceño, A. (2011). EL CRECIMIENTO ECONÓMICO Y EL DESARROLLO DEL SISTEMA FINANCIERO. UN ANÁLISIS. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 33.
- Vargas Arévalo, H. A. (2003). CONSIDERACIONES PRÁCTICAS PARA LA GESTIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO EN LAS PyMES. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, 1.



---

**[Urkund] 6% de similitud - karo\_219-tqm@hotmail.com**

3 mensajes

---

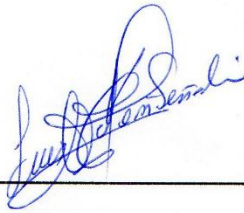
report@analysis.orkund.com <report@analysis.orkund.com>  
Para: lisenalin@utmachala.edu.ec

23 de octubre de 2015, 2:28

Documento(s) entregado(s) por: karo\_219-tqm@hotmail.com  
Documento(s) recibido(s) el: 23/10/2015 9:18:00  
Informe generado el 23/10/2015 9:28:27 por el servicio de análisis documental de Urkund.

Mensaje del depositante:

Geanella Naranjo P.



---

Documento : GEANELLA NARANJO PALADINES.docx [D15818575]

Alrededor de 6% de este documento se compone de texto más o menos similar al contenido de 49 fuente(s) considerada(s) como la(s) más pertinente(s).

La más larga sección comportando similitudes, contiene 29 palabras y tiene un índice de similitud de 100% con su principal fuente.

TENER EN CUENTA que el índice de similitud presentado arriba, no indica en ningún momento la presencia demostrada de plagio o de falta de rigor en el documento.

Puede haber buenas y legítimas razones para que partes del documento analizado se encuentren en las fuentes identificadas.

Es al corrector mismo de determinar la presencia cierta de plagio o falta de rigor averiguando e interpretando el análisis, las fuentes y el documento original.

Haga clic para acceder al análisis:

<https://secure.orkund.com/view/15867152-718966-991331>

Haga clic para descargar el documento entregado:

<https://secure.orkund.com/archive/download/15818575-924699-556207>

---

### UN PROBLEMA CON UN DOCUMENTO? ###

Un documento duplicado?

Un análisis llevando metadatos?

Un análisis inaccesible?

-> Escribir a nuestro equipo soporte para que la incidencia este resuelta lo antes posible.

-> Informar el equipo de la referencia de cada documento implicado [DXXXXXXX].

Contactos de nuestro equipo soporte:

Sudamérica: [difusion@difusion.com.mx](mailto:difusion@difusion.com.mx) / +52 555 090 2800 (México)

España: [soporte@orkund.es](mailto:soporte@orkund.es) / 902 001 288 (local)

Buenos éxitos para sus estudiantes y suerte para usted.