



UTMACH

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

ANÁLISIS DE LA PLANIFICACIÓN PRESUPUESTARIA Y SU RELACIÓN
CON EL CONTROL DE FLUJOS DE EFECTIVO EN EMPRESAS
COMERCIALIZADORAS

HENRIQUEZ FARES CRISTHELYN MADELAINE
INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA

MACHALA
2019



UTMACH

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

ANÁLISIS DE LA PLANIFICACIÓN PRESUPUESTARIA Y SU
RELACIÓN CON EL CONTROL DE FLUJOS DE EFECTIVO EN
EMPRESAS COMERCIALIZADORAS

HENRIQUEZ FARES CRISTHELYN MADELAINE
INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA

MACHALA
2019



UTMACH

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

EXAMEN COMPLEXIVO

ANÁLISIS DE LA PLANIFICACIÓN PRESUPUESTARIA Y SU RELACIÓN CON EL
CONTROL DE FLUJOS DE EFECTIVO EN EMPRESAS COMERCIALIZADORAS

HENRIQUEZ FARES CRISTHELYN MADELAINE
INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA

VARGAS JIMENEZ MÓNICA DEL CARMEN

MACHALA, 01 DE FEBRERO DE 2019

MACHALA
01 de febrero de 2019

Nota de aceptación:

Quienes suscriben, en nuestra condición de evaluadores del trabajo de titulación denominado ANÁLISIS DE LA PLANIFICACIÓN PRESUPUESTARIA Y SU RELACIÓN CON EL CONTROL DE FLUJOS DE EFECTIVO EN EMPRESAS COMERCIALIZADORAS, 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.

VARGAS JIMENEZ MÓNICA DEL CARMEN
0704180041
TUTOR - ESPECIALISTA 1

SEÑALIN MORALES LUIS OCTAVIO
0701091241
ESPECIALISTA 2

VERDEZOTO REINOSO MARIANA DEL ROCÍO
0703553362
ESPECIALISTA 3

Fecha de impresión: viernes 01 de febrero de 2019 - 09:45

Urkund Analysis Result

Analysed Document: HENRIQUEZ FARES CRISTHELYN MADELAINE_PT-011018.pdf
(D47114888)
Submitted: 1/22/2019 3:17:00 PM
Submitted By: titulacion_sv1@utmachala.edu.ec
Significance: 8 %

Sources included in the report:

Proyecto de Inversion.pdf (D21184734)
Informe-Katty.docx (D29625223)
https://www.rmlconsultores.com/revista/index.php/crv/article/view/31/pdf_25
<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=225031330002>
<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=323540781008>

Instances where selected sources appear:

11

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

La que suscribe, HENRIQUEZ FARES CRISTHELYN MADELAINE, en calidad de autora del siguiente trabajo escrito titulado ANÁLISIS DE LA PLANIFICACIÓN PRESUPUESTARIA Y SU RELACIÓN CON EL CONTROL DE FLUJOS DE EFECTIVO EN EMPRESAS COMERCIALIZADORAS, 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, 01 de febrero de 2019



HENRIQUEZ FARES CRISTHELYN MADELAINE
0705889525

RESÚMEN

Este trabajo de investigación, contempla el proceso que se debe considerar al momento de realizar una planificación, así como también la relevancia que conlleva efectuar el presupuesto en una entidad comercial, para lo cual, se tiene como ejemplo los datos del caso práctico de la empresa “TRIONICA S.A”, con referencia al año 2018; en particular se procede a estimar los posibles cálculos de los presupuestos de ventas, costo de ventas, compras, gastos operacionales, flujos de efectivo y la proyección de los estados financieros proforma, teniendo en cuenta las políticas empresariales. Es sustancial que las comercializadoras mantengan una buena relación con los demandantes y realicen seguimientos de los productos ofertados, para así, lograr fidelizar a los clientes; desde esta perspectiva, la presente investigación tiene como objetivo fundamental, determinar la importancia del proceso presupuestario que se aplica en una empresa comercial, elaborando los pronósticos financieros más relevantes, de tal manera, que le permita a la organización tener la confiabilidad de sus resultados monetarios, así como también, facilite a los administradores, herramientas necesarias para la toma de decisiones eficaces. En mención a lo expuesto cabe destacar que la metodología que se ha utilizado en el desarrollo investigativo, es de carácter documental y descriptiva. En este sentido, es documental, porque se lo ejecuta mediante una laborosa revisión bibliográfica científica (revistas científicas, libros) y es descriptiva, ya que según los datos que proporcionan las fluctuaciones de efectivo, se puede observar los resultados numéricos que conllevan a relatar los hechos que pueden suceder en periodos estipulados.

Palabras clave: Planificación, Presupuesto, Control, Fluctuaciones de efectivo, Empresa comercial.

SUMMARY

This research work contemplates the process that must be considered at the time of planning, as well as the relevance that involves carrying out the budget in a commercial entity, for which, we have as an example the data of the practical case of the company "TRIONICA SA", with reference to the year 2018; In particular, estimates of the sales budgets, cost of sales, purchases, operating expenses, cash flows and the projection of pro forma financial statements, taking into account business policies, are estimated. It is crucial that the marketers maintain a good relationship with the plaintiffs and monitor the products offered, in order to achieve customer loyalty; From this perspective, this research has as its fundamental objective, to determine the importance of the budgetary process that is applied in a commercial company, elaborating the most relevant financial forecasts, in such a way that allows the organization to have the reliability of its monetary results. , as well as, provide administrators with the necessary tools to make effective decisions. In reference to the above, it should be noted that the methodology that has been used in the research development, is documentary and descriptive. In this sense, it is documentary, because it is executed through a laborious scientific literature review (scientific journals, books) and it is descriptive, since according to the data provided by the fluctuations of cash, one can observe the numerical results that lead to recounting the facts that can happen in certain periods.

Keywords: Planning, Budget, Control, Cash fluctuations, Commercial company.

ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS

	pág.
INTRODUCCIÓN	51
DESARROLLO	13
1. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	
1.1. Planificación Presupuestaria.....	13
1.2 Caso Práctico	10
1.3 Solución del caso práctico.....	11
CONCLUSIÓN	23
BIBLIOGRAFÍA	24
ANEXOS	20

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Presupuesto de ventas	17
Tabla 2. Presupuesto de compras.....	18
Tabla 3. Presupuesto de costo de ventas.....	19
Tabla 4. Presupuesto de caja.....	19
Tabla 5. Presupuesto de proveedores.....	19
Tabla 6. Presupuesto de gastos	20
Tabla 7. Estado de resultados proforma.....	21

INTRODUCCIÓN

Desde tiempos remotos, el presupuesto ha sido catalogado como una herramienta eficaz al momento de conocer la rentabilidad que tendrá una entidad en un periodo futuro, con la finalidad de maximizar la riqueza de los dueños o socios; es por ello que, para poder percibir la situación financiera que tiene una organización, necesariamente se deben ejecutar y controlar todas aquellas estrategias que aseguren el buen funcionamiento y la permanencia en el mercado de cualquier tipo de ente financiero.

A nivel internacional la mayoría de las empresas comerciales realizan planificaciones futuras, para poder conocer sus posibles pronósticos de ventas en un año determinado, y así, detectar las falencias que han ocasionado que en el periodo anterior no se haya alcanzado el beneficio que se esperaba, así como también, identificar todas aquellas tácticas que en su momento han funcionado para captar la atención de los usuarios.

Bajo este contexto, se afirma que las organizaciones para ser infalibles y permanecer en constante evolución con la competencia, se ven obligadas a evaluar y controlar todas sus finanzas, con el único propósito de ejecutar decisiones claves, que aseguren las utilidades que se requieren alcanzar en una meta propuesta, sin menoscabar todas aquellas diligencias que se realizan en las ventas, costos, gastos, flujos de efectivo y demás actividades operacionales.

Se conoce además, que el mejor aliado en la confiabilidad de los rubros monetarios es el presupuesto, por ello el objetivo general de esta investigación es determinar la importancia del proceso presupuestario que se lleva a cabo en las empresas comercializadoras, con referencia en datos históricos de ventas, compras, costos y gastos del año 2017, en proyecciones trimestrales, direccionadas al análisis del año 2018, para detallar todos aquellos componentes imprescindibles que afectan directa e indirectamente en las ganancias de una compañía.

Para la elaboración de los presupuestos, se hace uso de la normativa contable vigente NIC 8, relacionada con las políticas contables, cambios en las estimaciones contables y errores, que se pueden presentar en las valoraciones de las comercializadoras, debido a que, la mayoría

de estas organizaciones, revelan su información financiera con base a los reglamentos estipulados en las Normas Internacionales de Información Financiera NIIF, por tal razón, es ineludible que las depreciaciones futuras que se ejecuten puedan reconocerse bajo esta ley.

De lo antes mencionado, es factible que las organizaciones comerciales tomen en cuenta todos los factores determinantes en las proyecciones futuras, puesto que para poder vender se cuenta con manuales crediticios, para clientes y proveedores, así como también, todos aquellos plazos de pagos, ya sean al contado o a crédito; además de la inflación, que se establece en las entidades competentes y que son datos relevantes para tratar los rubros financieros, que por lo general no son estáticos, sino que a su vez están inmersos en constantes cambios que afectan directamente a la operacionalización de los costos y precios.

DESARROLLO

1. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

1.1 Planificación Presupuestaria

Toda empresa, ya sea nacional e internacional, realizan planificaciones para el mantenimiento de sus rubros económicos, por tal motivo Morales y Morales (2014) argumentan que la planeación mantiene como único fin, poder estructurar las metas que se requiere obtener, ya sea a corto plazo o a largo plazo, por medio de estrategias; no sin antes establecer el respectivo estudio de la organización y todos aquellos factores que intervienen directa e indirectamente en el logro de aquella aspiración.

Según Artieda (2015) menciona, que la planeación presupuestaria consta del análisis de valores que ya han sucedido con anterioridad y que las entidades mantienen como base para proyecciones futuras. En mención a lo expuesto, se puede concluir que las organizaciones, antes de realizar su planificación, recurren a verificar las cantidades de las ventas, compras y gastos que se han efectuado años anteriores, específicamente captan resultados de aproximadamente 2, de tal manera que, con esos datos, proceden a observar en qué han fallado y cuáles serían las estrategias que aplicarían para lograr la eficiencia.

Para conocer los pronósticos futuros que una organización espera obtener en un tiempo estimado, es importante que los usuarios o administradores encargados de la parte financiera, manejen un presupuesto para cada índice económico, de tal manera que permita, conocer de forma ordenada, cada entrada y salida de efectivo; ante esto, Parra y La Madriz (2017) sostienen, que el presupuesto es un instrumento de planificación empresarial, que se utiliza con el fin de aportar aquellas soluciones administrativas futuras, que ayuden a las entidades a suministrar eficientemente sus rubros económicos, sin embargo, posee algunas fragilidades, que en ocasiones afectan al mismo, porque sus proyecciones pueden limitar los accesos a los posibles financiamientos con los bancos, ya que por lo general, las empresas utilizan este medio para la compra de activos fijos o mantenimiento de la misma.

En este sentido, Díaz y Pacheco (2015) señalan, que el presupuesto, es la técnica que contiene el mayor grado de relevancia dentro de las entidades económicas, puesto que ayuda a alcanzar

las metas que se proponen para incrementar los índices monetarios, así mismo le permite al usuario, poder organizar sus planes de manera oportuna, con el fin de pronosticar el nivel de sus ventas, costos y gastos futuros.

En este caso, todas las empresas realizan sus proyecciones futuras, con el fin de poder pronosticar sus cantidades monetarias y no tener pérdidas para poder mantenerse en el mercado competitivo, por tal razón, Bolaños (2017) enfatiza que el presupuesto va mucho más allá de pronosticar ventas o gastos, ya que a su vez, con este medio, se puede manipular en que sentidos se desea que la entidad obtenga el máximo beneficio y desplieguen una gama de técnicas que podrían aplicarse para lograr el éxito.

Resulta oportuno mencionar, que el presupuesto, obligatoriamente lo elabora el estado, para saber cuánto será distribuido para cada zona planificada, en este sentido Escobar, Mora y Huilcapi (2017) reconocen al presupuesto, como una herramienta imprescindible, que utiliza el gobierno para definir los planes estratégicos, así como también las personas encargadas del control y la puesta en marcha de todas las metas establecidas, sin menoscabar la esencia primordial de la que se basa el concepto presupuestario.

En todo el mundo, existen distintas maneras de evaluar el desarrollo económico de las empresas ya sean comerciales, industriales, de servicios, entre otras, puesto que cada una constituye un círculo diferente al momento de manejar sus finanzas, tal como lo establecen Cabrera, Fuentes y Cerezo (2017), se toma como un reto, la correcta administración y control de los medios pecuniarios que manejan las organizaciones, ya que cada una se acopla a lo que exige la demanda y la competencia.

Generalmente realizar un plan conlleva un sin número de pasos para llegar a ser eficaz y oportuno en sus ejecución, por lo cual, es importante que se lleve un control del mismo, para así conocer su evolución, tal como lo expresan Cabrera, Cuan, y Alvarado (2015) que el control, se integra por todas las actuaciones que realizan los administradores, con el fin de descartar los peligros en las empresas y llevar en forma detallada y ordenada todas aquellas tácticas, para que la ejecución del presupuesto se haga de manera propicia, en el tiempo determinado.

Se conoce además, que las políticas monetarias y algunas regulaciones estatales y financieras, afectan las proyecciones que se requieren alcanzar, por lo consiguiente Gil (2015) menciona que se tiene que contar con las aptitudes para poder conocer cuáles son los motivos cruciales que perjudican el índole macroeconómico y ante esto poder contar anticipadamente con las ideas propicias, que protejan estos sectores vulnerables tales como, precios y el impulso monetario.

En tal razón, las empresas comerciales, obligatoriamente deben contar con presupuestos de ingresos, costos, gastos, entre otros, aplicando las políticas monetarias y los índices inflacionarios que establezca un país para regular las empresas, puesto que, esto determinará el margen de utilidad en el precio de cada uno de los productos vendidos, en este sentido Hernández (2016) afirma: “las empresas en todo el mundo ven condicionado su funcionamiento y gestión a un conjunto de factores de carácter económico, político, socio – cultural, jurídico – legal, ambiental y tecnológico, que constituyen lo que se denomina el entorno empresarial” (p. 6).

No obstante, es decisivo que todos los factores que influyen en la generación de la riqueza empresarial, se tomen en cuenta antes de iniciar una comercialización; en consecuencia Márquez (2015) expone que el comercio mundial sigue en constante evolución, lo que le permite a la población emplear tácticas nuevas de mercadeo, que aseguren el rendimiento patrimonial de todos quienes conforman la comunidad empresarial y por ende ayuden a estandarizar las ganancias del territorio en el que viven.

Respecto a la generación de utilidades es imprescindible que las fluctuaciones de las ventas no generen estancamientos o pérdidas, sino que a su vez mantengan un aumento en su economía, en efecto Farías (2014) enuncia que, para que los ingresos obtengan valores en ascenso es preciso que las compañías mantengan una amplia cartera de clientes, cuyos informes crediticios sean impecables, lo cual evitará en el futuro tener riesgos de cobros.

Con el fin de evidenciar la significatividad del proceso presupuestario que llevan a cabo las empresas comerciales, se procederá a realizar por medio de la ejecución de un reactivo práctico, cuyos datos ya se encuentran estructurados dentro del mismo y serán detallados a continuación:

1.2 Caso Práctico

La empresa “TRIONICA S.A” se dedica a la comercialización de productos de computación como, teclado inalámbrico y teclado USB; en este sentido la gerencia desea trabajar a partir del 2018 con base en presupuestos. Por lo tanto, solicita que:

- a) Prepare los presupuestos de venta, compra y costo de ventas, gastos operacionales, caja, estados financieros proforma y lo que estime pertinente según lineamientos establecidos en la propuesta del reactivo.
- b) Pregunta a resolver: ¿Cuál es el proceso a considerar para la planificación presupuestaria en una empresa comercial?, demuestre la importancia de planificar.

Las ventas se obtienen de las cantidades pronosticadas, fundamentadas en sondeos de mercado y en pedidos de clientes fidedignos. (Ver Anexo A)

Para el desarrollo de los presupuestos se deberá tener presente las siguientes estrategias:

- Se estiman que las condiciones de crédito son las mismas del año anterior, 50% contado y 50% a 180 días.
- Préstamo bancario se contrata al inicio del trimestre y se paga en 180 días con un interés de 8.97% anual. (Ver Anexo D)

Para la elaboración del presupuesto de compras se presenta los siguientes datos:

- La Gerencia dispone que el inventario final se incrementa en 10% en relación con el inicial, que es de 2000 unidades de “TECLADO INALÁMBRICO”, y de 1400 de “TECLADO USB”. Este inventario permitirá atender las ventas del próximo periodo sin riesgos de abastecimiento.
- Al 31 de diciembre del 2017 el costo unitario es: TECLADO INALÁMBRICO \$6,00 y TECLADO USB \$4,00.
- El calendario de compras será trimestral. Se adquirirá la cantidad prevista al comienzo de cada periodo.
- Los proveedores respetarán las condiciones de pago del anterior: contado 60% y la diferencia a crédito de 90 días.

- Los precios unitarios se proyectan en función de la tasa de inflación prevista entre la fecha última de pago y de la compra efectiva.

Rubros para proyectar gastos. (Ver Anexo B)

Condiciones para proyectar gastos:

- Los sueldos tienen un incremento trimestral del 2.5%
- Las comisiones se calculan en 4% en relación con el monto de ventas que fueron aplicadas en el presupuesto de ventas.
- La energía eléctrica subirá en 2.15% desde el segundo trimestre del 2018
- En el monto de activos fijos asciende a \$25072,00; se deprecian 5% anual (vehículo que se compra en enero del 2018, depreciación lineal, 65% departamento de ventas, 35% administrativo). (Ver Anexo C)
- Para publicidad se destinará \$2000,00 anuales, que se ejecutarán desde el mes de marzo del 2018 en valores mensuales idénticos
- El contrato de arriendo prevé un incremento de \$80,00 trimestrales desde septiembre del 2018.
- La compra de útiles de oficina se hará en dos lotes iguales, al inicio de cada semestre del 2018.

1.3 Solución del caso práctico:

Tabla 1. Presupuesto de ventas

TRIONICA S.A				
Presupuesto de Ventas				
Al 31 de diciembre del 2018				
Expresado en dólares americanos				
DESCRIPCIÓN	I Trimestre	II Trimestre	III Trimestre	IV Trimestre
Teclado Inalámbrico	50.000,00	70.000,00	84.000,00	225.000,00
Cantidad	5.000,00	7.000,00	7.000,00	15.000,00
Precio	10,00	10,00	12,00	15,00
Teclado USB	16.000,00	18.000,00	50.000,00	90.000,00
Cantidad	2.000,00	2.000,00	5.000,00	9.000,00
Precio	8,00	9,00	10,00	10,00
TOTAL DE VENTAS	66.000,00	88.000,00	134.000,00	315.000,00

Elaborado por: La Autora

Tabla 2. Presupuesto de compras

TRIONICA S.A
Presupuesto de Compras
Al 31 de diciembre del 2018
Expresado en dólares americanos

DESCRIPCIÓN	I Trimestre	II Trimestre	III Trimestre	IV Trimestre
Teclado Inalámbrico				
Cantidad Pronosticada	5.000,00	7.000,00	7.000,00	15.000,00
Más Inventario Final	2.200,00	2.420,00	2.662,00	2.928,20
Total	7.200,00	9.420,00	9.662,00	17.928,20
Menos Inventario Inicial	2.000,00	2.200,00	2.420,00	2.662,00
Compra Pronosticada	5.200,00	7.220,00	7.242,00	15.266,20
Precio	6,00	6,02	6,04	6,06
Total	31.200,00	43.436,96	43.714,48	92.456,65
Teclado USB				
Cantidad Pronosticada	2.000,00	2.000,00	5.000,00	9.000,00
Más Inventario Final	1.540,00	1.694,00	1.863,40	2.049,74
Total	3.540,00	3.694,00	6.863,40	11.049,74
Menos Inventario Inicial	1.400,00	1.540,00	1.694,00	1.863,40
Compra Pronosticada	2.140,00	2.154,00	5.169,40	9.186,34
Precio	4,00	4,01	4,02	4,03
Total	8.560,00	8.639,26	20.785,27	37.028,82
TOTAL DE COMPRAS	39.760,00	52.076,23	64.499,75	129.485,47

Elaborado por: La Autora

El desempeño que tendrá la empresa TRIONICA S.A, según el presupuesto de venta para el año 2018 será de \$603.000,00, esto se orienta a conseguir los incentivos económicos que se reflejarán en el incremento de comisiones a los vendedores que beneficien directamente al cliente; así mismo, el valor anual presupuestado de compras asciende a \$285.821,45 lo cual, va a permitir a la empresa atender y mantener el stock de ventas del próximo periodo sin riesgos de abastecimientos.

Tabla 3. Presupuesto de costo de ventas

TRIONICA S.A
Presupuesto de Costo de Ventas
Al 31 de diciembre del 2018
Expresado en dólares americanos

DESCRIPCIÓN	I Trimestre	II Trimestre	III Trimestre	IV Trimestre
Costo de Ventas	39.420,00	51.702,23	64.088,35	129.032,93
Inventario Inicial	3.400,00	3.740,00	4.114,00	4.525,40
compras netas	39.760,00	52.076,23	64.499,75	129.485,47
Inventario final	3.740,00	4.114,00	4.525,40	4.977,94
TOTAL C/V	39.420,00	51.702,23	64.088,35	129.032,93

Elaborado por: La Autora

Tabla 4. Presupuesto de caja

TRIONICA S.A
Presupuesto de Caja
Al 31 de diciembre del 2018
Expresado en dólares americanos

DESCRIPCIÓN	I Trimestre	II Trimestre	III Trimestre	IV Trimestre
50% ventas/contado	33.000,00	44.000,00	67.000,00	157.500,00
50% ventas /crédito a 180 días		33.000,00	44.000,00	67.000,00
TOTAL DE CAJA	33.000,00	77.000,00	111.000,00	224.500,00

Elaborado por: La Autora

Tabla 5. Presupuesto de proveedores

TRIONICA S.A
Presupuesto de Proveedores
Al 31 de diciembre del 2018
Expresado en dólares americanos

DESCRIPCIÓN	I Trimestre	II Trimestre	III Trimestre	IV Trimestre
60% compra/contado	23.856,00	31.245,74	38.699,85	77.691,28
40% compra/crédito a 90 días	15.904,00	20.830,49	25.799,90	51.794,19
TOTAL DE PROVEEDORES	39.760,00	52.076,23	64.499,75	129.485,47

Elaborado por: La Autora

Tabla 6. Presupuesto de gastos

TRIONICA S.A
Presupuesto de Proveedores
Al 31 de diciembre del 2018
Expresado en dólares americanos

DESCRIPCIÓN	I Trimestre	II Trimestre	III Trimestre	IV Trimestre
Gastos Administrativos	21.566,82	21.195,27	21.802,77	21.817,96
Sueldos y beneficios	12.000,00	12.300,00	12.607,50	12.922,69
Energía eléctrica	8.300,00	8.478,45	8.478,45	8.478,45
Depreciación	966,82	416,82	416,82	416,82
Útiles de oficina	300,00		300,00	
Gastos de Ventas	41.574,10	12.194,10	14.114,10	21.434,10
Comisiones	22.100,00	3.520,00	5.360,00	12.600,00
Movilización	4.400,00	4.400,00	4.400,00	4.400,00
Publicidad	11.300,00	500,00	500,00	500,00
Arriendos	3.000,00	3.000,00	3.080,00	3.160,00
Depreciación	774,10	774,10	774,10	774,10
Gastos Financieros	149,50	59,80		
Intereses Pagados	149,50	59,80		
GASTOS TOTALES	63.290,42	33.449,17	35.916,87	43.252,06

Elaborado por: La Autora

El presupuesto de gasto de la empresa TRIONICA S.A durante los cuatro trimestres, ha reflejado variaciones en publicidad, comisiones y sueldos, siendo los mayores rubros que representan un alto nivel de gastos, puesto que estos valores, se encuentran direccionados a los ingresos; ya que a mayor demanda de ventas induce mayor cantidad de gastos, permitiendo formar parte de las decisiones y la operatividad de la empresa.

Tabla 7. Estado de resultados proforma

TRIONICA S.A				
Estado de Resultados Proforma				
Al 31 de diciembre del 2018				
Expresado en dólares americanos				
DESCRIPCIÓN	I Trimestre	II Trimestre	III Trimestre	IV Trimestre
Ventas	66.000,00	88.000,00	134.000,00	315.000,00
(-) Costo de venta	39.420,00	51.702,23	64.088,35	129.032,93
(=)Utilidad Bruta	26.580,00	36.297,77	69.911,65	185.967,07
(-) Gastos Operacionales	63.140,92	33.389,37	35.916,87	43.252,06
Gastos de Administración	21.566,82	21.195,27	21.802,77	21.817,96
Sueldos y beneficios	12.000,00	12.300,00	12.607,50	12.922,69
Energía eléctrica	8.300,00	8.478,45	8.478,45	8.478,45
Depreciación Útiles de oficina	966,82 300,00	416,82	416,82 300,00	416,82
Gastos de Venta	41.574,10	12.194,10	14.114,10	21.434,10
Comisiones	22.100,00	3.520,00	5.360,00	12.600,00
Movilización	4.400,00	4.400,00	4.400,00	4.400,00
Publicidad	11.300,00	500,00	500,00	500,00
Arriendos	3.000,00	3.000,00	3.080,00	3.160,00
Depreciación	774,10	774,10	774,10	774,10
(=) Utilidad antes de int. e imp.	-36.560,92	2.908,40	33.994,78	142.715,01
Gastos Financieros	149,50	59,80		
Intereses Pagados	149,50	59,80		
(=) Utilidad antes de part. a trab.	-36.411,42	2.848,60	33.994,78	142.715,01
(-)15% Participación a Trabajadores	-5.461,71	427,29	5.099,22	21.407,25
(=) Utilidad antes de Imp. Rta.	-30.949,71	2.421,31	28.895,56	121.307,76
(-) 25% de Imp. A la renta	-7.737,43	605,33	7.223,89	30.326,94
(=) Utilidad del Ejercicio	-23.212,28	1.815,98	21.671,67	90.980,82

Elaborado por: La Autora

Del mismo modo el estado de resultados muestra en su primer trimestre una utilidad negativa, puesto que recién está iniciando la inversión, por lo cual, es coherente que con los siguientes trimestres las ventas se incrementen, generando una utilidad favorable. Se evidencia una pequeña disminución de gastos, debido a que los útiles de oficina se compran al inicio de cada semestre, por consiguiente, en el pronóstico de la depreciación del vehículo se encuentra con un valor en libros de \$ 23.818,40 debido a que su valor residual se encuentra en \$1.253,60 que corresponde al 5% anual (Ver Anexo A). En obstante, se proyecta un préstamo bancario

que equivale a \$4.209,30 incluido los intereses financieros que corresponden al 8.97% anual, que servirá para gestionar las operaciones y el capital de trabajo en la organización, gracias a un nivel bajo de interés que ofrece el banco.

Importancia de planificar.

El proceso presupuestario en las organizaciones comerciales, empieza con el planteamiento de objetivos que generen la rentabilidad monetaria futura que se necesita para seguir operando con normalidad, de igual forma, le permiten al administrador revisar los datos históricos pasados, en los cuales sus ingresos anuales se vieron afectados por situaciones adversas, que hicieron decrecer su utilidad y por su parte esto incide a empezar a tomar decisiones que permitan crear de manera oportuna, nuevas tácticas para remediar estos riesgos financieros.

En concordancia con lo antes mencionado, es imperioso ejecutar las planificaciones presupuestarias de ingresos, compras, costos y gastos dentro de las compañías, además de efectuar sus estados proforma, ya que de esta manera se identifica de forma eficiente las fortalezas y debilidades con las que se cuenta, con respecto a la competencia; en tal sentido estos planes aseguran la continuidad de las metas propuestas a largo plazo.

Por último, se puede acotar que estas estimaciones permiten estar al tanto de la ganancia real neta con la que se dispone en dicho periodo, la cual generará aperturas a nuevas adquisiciones, ya sean para incrementar los activos fijos del comercial o a su vez invertir en otros negocios que posibiliten la incorporación de dinero extra para la organización.

CONCLUSIÓN

En base a los valores obtenidos, se puede manifestar que una empresa comercial necesita de manera indispensable la elaboración de los presupuestos; tal como se establece en la resolución del caso práctico, el cual expresa que las ventas estimadas están desarrolladas en función al margen de ganancia que se espera alcanzar dentro de los cuatro trimestres proyectados, igualmente la inflación anual y los gastos requeridos, no desfavorecen las expectativas de obtener beneficios en su productividad; en efecto, estas proyecciones son un instrumento fundamental para el logro de metas propuestas, puesto que ayudan a maximizar las ganancias y reducir las posibles pérdidas, además, de ser un indicador que permite disminuir los riesgos empresariales que se pueden ir presentando en el transcurso normal del negocio; de la misma forma, le garantiza al administrador comercial, poder emplear las posibles tácticas financieras que contribuirán a edificar cimientos económicos sostenibles y rentables, colaborando con la situación monetaria de la empresa, así como también al desarrollo sustentable del país en el que se desenvuelve.

BIBLIOGRAFÍA

- Artieda, C. (2015). Análisis de los sistemas de costos como herramientas estratégicas de gestión en las pequeñas y medianas empresas (PYMES). *Revista Publicando*, 90-113. Obtenido de https://www.rmlconsultores.com/revista/index.php/crv/article/view/31/pdf_25
- Bolaños, L. (2017). Justicia tributaria como principio constitucional en el Estado social de derecho. *Revista de Derecho*, 54-81. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=85152301004>
- Cabrera, C., Fuentes, M., & Cerezo, G. (2017). La gestión financiera aplicada a las organizaciones. *Dominio de las Ciencias*, 220-232. Obtenido de <https://dominiodelasciencias.com/ojs/index.php/es/article/view/683/pdf>
- Cabrera, R., Cuan, M., & Alvarado, M. (2015). Control presupuestal en el sector justicia en el municipio de Riohacha. *Omnia*, 142-154. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=73742121011>
- Díaz, J., & Pacheco, M. (2015). Control Presupuestario en la Universidad Del Zulia, Venezuela. *Actualidad Contable Faces*, 58-70. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=25743363004>
- Escobar, D., Mora, J., & Huilcapi, M. (2017). Gestión administrativa y financiera en el cumplimiento presupuestario de las instituciones públicas. *Polo del Conocimiento*, 26-41. Obtenido de <file:///e:/Users/-PC-/Desktop/MADELAYNE%20PDF%20CITAS/PDF%205.pdf>
- Farías, P. (2014). Estrategias de marketing utilizadas por las empresas chilenas para incrementar el valor de los clientes. *Cuadernos de Administración*, 8-14. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=225031330002>
- Gil, J. (2015). Posturas de política monetaria ante fluctuaciones de la economía: una revisión de la evolución teórica. *Finanzas y Política Económica*, 381-401. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=323540781008>

Hernández, L. (2016). Entorno y Empresa. *Revista de Ciencias Sociales*, 6-7. Retrieved from <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=28049145001>

Márquez, A. (2015). Desafíos a enfrentar por el comercio intrarregional en la alianza del Pacífico. *Aldea Mundo*, 71- 84. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=54346387007>

Morales, A., & Morales, J. (2014). Planeación Financiera. *Grupo Editorial Patria*. Obtenido de <https://editorialpatria.com.mx/pdf/files/9786074382167.pdf>

Parra, J., & La Madriz, J. (2017). Presupuesto Como Instrumento de Control Financiero En Pequeñas Empresas De Estructura Familiar. *Negotium*, 33-38. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=78253678003>

ANEXOS

Anexo A. Datos para el presupuesto de ventas.

TRIONICA S.A
Ventas
Año 2018
Expresado en dólares americanos

Producto	Trimestre I	Trimestre II	Trimestre III	Trimestre IV
TECLADO INALAMBRICO				
Cantidad	5000	7000	7000	15000
Precio	10,00	10,00	12,00	15,00
TECLADO USB				
Cantidad	2000	2000	5000	9000
Precio	8,00	9,00	10,00	10,00

Elaborado por: La Autora

Anexo B. Datos para el presupuesto de gastos.

TRIONICA S.A
Gastos
Año 2018
Expresado en dólares americanos

DESCRIPCIÓN	VALOR
GASTOS ADMINISTRATIVOS	
Sueldos y beneficios	\$12.000,00
Energía eléctrica	\$8.300,00
Depreciación	\$550,00
Útiles de oficina	\$300,00
GASTOS DE VENTA	
Comisiones	\$22.100,00
Movilización	\$4.400,00
Publicidad	\$10.800,00
Arriendos	\$3.000,00
TOTAL	\$61.450,00

Elaborado por: La Autora

Anexo C. Datos de la depreciación del vehículo.

TRIONICA S.A
Depreciación anual del vehículo
Año 2018
Expresado en dólares americanos

Valor/Vehículo	25.072,00		
Valor Residual	1.253,60		
DEP. ANUAL=	4.763,68		
AÑOS	VALOR DEP. ANUAL	DEPREC. ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0	4.763,68	0,00	23.818,40
1	4.763,68	4.763,68	19.054,72
2	4.763,68	9.527,36	14.291,04
3	4.763,68	14.291,04	9.527,36
4	4.763,68	19.054,72	4.763,68
5	4.763,68	23.818,40	0,00

Elaborado por: La Autora

Anexo D. Tabla de amortización del préstamo bancario.

TRIONICA S.A
Tabla de Amortización
Año 2018
Expresado en dólares americanos

MÉTODO ALEMÁN

MONTO: 4.000,00
INTERÉS 0,0897 **0,01495**
N: 6 meses
PAGO : 180 días

PERIODO	CAPITAL REDUCIDO	DIVIDENDOS	INTERES	TOTAL	INTERES por los 6 meses
0	4.000,00			4000	
1	3.333,33	666,67	59,80	726,47	
2	2.666,67	666,67	49,83	716,50	
3	2.000,00	666,67	39,87	706,53	
4	1.333,33	666,67	29,90	696,57	
5	666,67	666,67	19,93	686,60	medio año
6	0,00	666,67	9,97	676,63	209,30
TOTAL		4.000,00	209,30	4.209,30	

Elaborado por: La Autora