



Universidad
Nacional
de Loja

Universidad Nacional de Loja

Facultad Jurídica, Social y Administrativa

Carrera de Contabilidad y Auditoría

Planeación Financiera en la empresa “Franquiciado Disensa” del señor Lauro Joselito Jiménez Abad, de la ciudad de Amaluza, periodos 2023-2027

Trabajo de Integración Curricular previo a la obtención del título de Licenciada en Contabilidad y Auditoría

AUTORA:

Mariuxi Elizabeth Loarte Lalangui

DIRECTORA:

Dra. Gladys Ludeña Eras Mg. Sc.

Loja - Ecuador

2023

Certificación

Loja, 09 de agosto de 2023

Dra. Gladys Ludeña Eras Mg. Sc

DIRECTORA DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

CERTIFICO:

Que he revisado y orientado todo el proceso de la elaboración del Trabajo de Integración Curricular denominado: **Planeación Financiera en la empresa Franquiciado Disensa del señor Lauro Joselito Jiménez Abad, de la ciudad de Amaluza, periodos 2023-2027** de autoría de la estudiante **Mariuxi Elizabeth Loarte Lalangui** con cédula de identidad Nro. **1150065363** previa a la obtención del título de Licenciada en Contabilidad y Auditoría. Una vez que el trabajo cumple con todos los requisitos estipulados por la Universidad Nacional de Loja, apruebo y autorizo su presentación para los trámites de titulación.

Dra. Gladys Ludeña Eras Mg. Sc

DIRECTORA DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

Autoría

Yo, **Mariuxi Elizabeth Loarte Lalangui**, declaro ser autora del presente Trabajo de Integración Curricular y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos, de posibles reclamos y acciones legales, por el contenido del mismo. Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja la publicación de mi Trabajo de Integración Curricular en el Repositorio Digital Institucional – Biblioteca Virtual.

Firma:

Cédula de Identidad: 1150065363

Fecha: Loja, 09 de agosto del 2023

Correo electrónico: mariuxi.e.loarte@unl.edu.ec

Celular: 0985282653

Carta de autorización del Trabajo de Integración Curricular por parte de la autora para la consulta de producción parcial o total y/o publicación electrónica de texto completo.

Yo, **Mariuxi Elizabeth Loarte Lalangui**, declaro ser autora del Trabajo de Integración Curricular denominado: **Planeación Financiera en la empresa Franquiciado Disensa del señor Lauro Joselito Jiménez Abad, de la ciudad de Amaluza, periodos 2023-2027**, como requisito para optar el título de **Licenciada en Contabilidad y Auditoría**, autorizo al sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos muestre la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Institucional.

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

La Universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia del Trabajo de Integración Curricular que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a 09 días del mes de agosto del dos mil veintitrés.

Firma:

Autor: Mariuxi Elizabeth Loarte Lalangui

Cédula: 1150065363

Dirección: Esteban Godoy

Correo electrónico: mariuxi.e.loarte@unl.edu.ec

Celular: 0985282653

DATOS COPLEMENTARIOS:

Director del Trabajo de Integración Curricular: Dra. Gladys Ludeña Eras Mg. Sc

Dedicatoria

El presente Trabajo de Integración Curricular, se lo dedico a Dios por ser mi guía espiritual que con su misericordia permite que pueda cumplir tan anhelada meta, por bendecirme cada día, por darme sabiduría, fortaleza para luchar ante todas las adversidades y por su amor incondicional que me han fortalecido.

A mi adorable madre, María, por ser mi compañera y pilar fundamental en mi vida, ya que con su dedicación y ejemplo han permitido que culmine mi carrera profesional, a mi hijo por ser mi mayor regalo y también la fuente más pura de mi inspiración.

A mí familia por su cariño y sus muestras de aliento que me supieron brindar y motivar durante este recorrido de mi carrera profesional.

Mariuxi Elizabeth Loarte Lalangui.

Agradecimiento

Mi gratitud a la Universidad Nacional de Loja, a la Facultad Jurídica, Social y Administrativa, a la Carrera de Contabilidad y Auditoría a las autoridades y personal docente, por impartir sus conocimientos para la buena formación profesional.

De igual manera quiero hacer llegar un agradecimiento especial a la Dra. Gladys Ludeña Eras Mg.Sc Directora del presente trabajo, quien supo guiarme y asesorarme de la manera correcta para llegar al cumplimiento del mismo.

Finalmente, expreso mi agradecimiento al Sr. Joselito Jiménez propietario de la empresa Franquiciado Disensa Jiménez por brindarme toda la información requerida para poder desarrollar mi trabajo de Integración Curricular.

Mariuxi Elizabeth Loarte Lalangui.

Índice de contenidos

Portada	i
Certificación	ii
Autoría	iii
Carta de autorización	iv
Dedicatoria	v
Agradecimiento	vi
Índice de contenidos	viii
Índice de tablas	viii
Índice de figuras.....	xi
Índice de anexos.....	xii
1. Título	1
2. Resumen	2
2.1 Abstract	3
3. Introducción	4
4. Marco Teórico	6
5. Metodología	40
6. Resultados	42
7. Discusión	195
8. Conclusiones	196
9. Recomendaciones	197
10. Bibliografía	198
11. Anexos	201

Índice de tablas

Tabla 1. Características de los objetivos de una empresa	7
Tabla 2. Clasificación de las MYPYMES según el tamaño	9
Tabla 3. Modelo para elaborar la Matriz Foda.....	19
Tabla 4. Matriz para clasificación de factores internos	21
Tabla 5. Matriz para clasificación de los factores externos	20
Tabla 6. Formato para cálculo del pronóstico de ventas.....	27
Tabla 7. Formato del pronóstico de ventas	27
Tabla 8. Formato para cálculo del pronóstico de compras	29
Tabla 9. Formato del pronóstico de compras.....	29
Tabla 10. Entradas y salidas de efectivo	31
Tabla 11. Formato del programa de entradas de efectivo	31
Tabla 12. Formato del programa de salidas de efectivo	32
Tabla 13. Formato del presupuesto de efectivo	32
Tabla 14. Formato del Estado de Situación Financiera Proforma	34
Tabla 15. Formato del Estado de Situación Financiera Proforma	36
Tabla 16. Análisis Vertical al Estado de Situación Financiera de la empresa Franquiciado Disensa Jiménez al 31 de diciembre de 2021	44
Tabla 17. Estructura Financiera del Estado de Situación Financiera, año 2021	47
Tabla 18. Descomposición del Activo de Franquiciado Disensa Jiménez año 2021.....	48
Tabla 19. Descomposición del Activo Corriente de Franquiciado Disensa Jiménez año 2021....	48
Tabla 20. Descomposición del Activo No Corriente de Franquiciado Disensa Jiménez año 2021	49
Tabla 21. Descomposición del Pasivo Corriente de Franquiciado Disensa Jiménez año 2021....	49
Tabla 22. Descomposición del Patrimonio de Franquiciado Disensa Jiménez año 2021	50
Tabla 23. Análisis Vertical al Estado de Resultados de la empresa Franquiciado Disensa Jiménez al 31 de diciembre de 2021	51
Tabla 24. Estructura Económica del Estado de Situación Financiera, año 2021	54
Tabla 25. Descomposición de los Ingresos de Franquiciado Disensa Jiménez año 2021	55
Tabla 26. Descomposición de Costo de Venta y Gastos de Franquiciado Disensa Jiménez año 2021.....	55

Tabla 27. Razón Corriente de la empresa Franquiciado Disensa Jiménez año 2021.....	57
Tabla 28. Capital Neta de trabajo de la empresa Franquiciado Disensa Jiménez, año 2021	57
Tabla 29. Prueba ácida de la empresa Franquiciado Disensa Jiménez, año 2021	58
Tabla 30. Rotación de Cuentas por Cobrar de la empresa Franquiciado Disensa Jiménez, del año 2021.....	59
Tabla 31. Periodo Promedio de Cobro de la empresa Franquiciado Disensa Jiménez, año 2021	59
Tabla 32. Rotación de Inventarios de la empresa Franquiciado Disensa Jiménez, año 2021	60
Tabla 33. Reposición de Inventario de la empresa Franquiciado Disensa Jiménez, año 2021	60
Tabla 34. Rotación de Proveedores de la empresa Franquiciado Disensa Jiménez, año 2021	60
Tabla 35. Margen Bruto de Utilidad de la empresa Franquiciado Disensa Jiménez, año 2021 ...	61
Tabla 36. Margen Operacional de Utilidad de la empresa Franquiciado Disensa Jiménez, año 2021	62
Tabla 37. Margen Neto de Utilidad de la empresa Franquiciado Disensa Jiménez, año 2021	63
Tabla 38. Rendimiento Patrimonio de la empresa Franquiciado Disensa Jiménez, año 2021	63
Tabla 39. Rendimiento del Activo Total de la empresa Franquiciado Disensa Jiménez, año 2021	64
Tabla 40. Nivel de endeudamiento de la empresa Franquiciado Disensa Jiménez año 2021	65
Tabla 41. Endeudamiento Financiero de la empresa Franquiciado Disensa Jiménez, año 2021 ..	65
Tabla 42. Impacto de la carga Financiera de la empresa Franquiciado Disensa Jiménez, año 2021	66
Tabla 43. Apalancamiento Total de la empresa Franquiciado Disensa Jiménez, del año 2021 ...	67
Tabla 44. Matriz de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas de la empresa Franquiciado Disensa Jiménez.....	68
Tabla 45. Matriz de Evaluación de Factores Internos (MEFI) de la empresa Franquiciado Disensa Jiménez	69
Tabla 46. Matriz de Evaluación de Factores Externos (MEFE) de la empresa Franquiciado Disensa Jiménez	71
Tabla 47. Matriz Estratégica de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas (FODA) de la empresa Franquiciado Disensa Jiménez	72
Tabla 48. Resumen de las Razones Financieras	75
Tabla 49. Historial de Ventas.....	81

Tabla 50. Media Aritmética	82
Tabla 51. Pronóstico de Ventas, periodo 2022-2023	84
Tabla 52. Pronóstico de Ventas, periodo 2024-2025	85
Tabla 53. Pronóstico de Ventas, periodo 2026-2027	86
Tabla 54. Resumen de Pronóstico de Ventas, periodo 2022-2027	87
Tabla 55. Historial de Compras	89
Tabla 56. Media Aritmética	90
Tabla 57. Pronóstico de compras, periodo 2022-2023.....	92
Tabla 58. Pronóstico de compras, periodo 2024-2025.....	93
Tabla 59. Pronóstico de compras, periodo 2026-2027.....	94
Tabla 60. Resumen de Pronóstico de Compras, periodo 2022-2027	95
Tabla 61. Programa de Entrada de Efectivo 2022, empresa Franquiciado Disensa Jiménez	98
Tabla 62. Programa de Entrada de Efectivo 2023, empresa Franquiciado Disensa Jiménez	99
Tabla 63. Programa de Entrada de Efectivo 2024, empresa Franquiciado Disensa Jiménez	100
Tabla 64. Programa de Entrada de Efectivo 2025, empresa Franquiciado Disensa Jiménez	101
Tabla 65. Programa de Entrada de Efectivo 2026, empresa Franquiciado Disensa Jiménez	102
Tabla 66. Programa de Entrada de Efectivo 2027, empresa Franquiciado Disensa Jiménez	103
Tabla 67. Programa de Salidas de Efectivo 2022, empresa Franquiciado Disensa Jiménez	104
Tabla 68. Programa de Salidas de Efectivo 2023, empresa Franquiciado Disensa Jiménez	105
Tabla 69. Programa de Salidas de Efectivo 2024, empresa Franquiciado Disensa Jiménez	106
Tabla 70. Programa de Salidas de Efectivo 2025, empresa Franquiciado Disensa Jiménez	107
Tabla 71. Programa de Salidas de Efectivo 2026, empresa Franquiciado Disensa Jiménez	108
Tabla 72. Programa de Salidas de Efectivo 2027, empresa Franquiciado Disensa Jiménez	109
Tabla 73. Determinación del Porcentaje del Rubro Gasto con Respecto a las Ventas	110
Tabla 74. Historial Salario Básico	111
Tabla 75. Programa de Salidas en Relación a las Ventas Pronosticados, periodo 2022.....	112
Tabla 76. Programa de Salidas en Relación a las Ventas Pronosticados, periodo 2023.....	116
Tabla 77. Programa de Salidas en Relación a las Ventas Pronosticados, periodo 2024.....	120
Tabla 78. Programa de Salidas en Relación a las Ventas Pronosticados, periodo 2025.....	124
Tabla 79. Programa de Salidas en Relación a las Ventas Pronosticados, periodo 2026.....	128
Tabla 80. Programa de Salidas en Relación a las Ventas Pronosticados, periodo 2027.....	132

Tabla 81. Programa de Salidas de Efectivo, Compras + Gastos, periodo 2022-2023	136
Tabla 82. Programa de Salidas de Efectivo, Compras + Gastos, periodo 2024-2025	136
Tabla 83. Programa de Salidas de Efectivo, Compras + Gastos, periodo 2026-2027	136
Tabla 84. Resumen del Programa de Salidas de Efectivo, Compras + Gastos, periodo del 2022-2027.....	137
Tabla 85. Presupuesto de Efectivo año 2022 – 2027, empresa Franquiciado Disensa Jiménez, 139	
Tabla 86. Estado de Resultados Proforma a la empresa Franquiciado Disensa Jiménez, del 01 de enero al 31 de diciembre de 2022 - 2027	141
Tabla 87. Estado de Situación Financiera Proyectado empresa Franquiciado Disensa Jiménez, del 01 de enero al 31 de diciembre de 2022 - 2027	156
Tabla 88. Costos Fijos y Variables de Franquiciado Disensa Jiménez, 2022.....	179
Tabla 89. Punto de equilibrio año 2022	179
Tabla 90. Costos Fijos y Variables de Franquiciado Disensa Jiménez, 2023.....	180
Tabla 91. Punto de equilibrio año 2023	181
Tabla 92. Costos Fijos y Variables de Franquiciado Disensa Jiménez, 2024.....	183
Tabla 93. Punto de equilibrio año 2024	183
Tabla 94. Costos Fijos y Variables de Franquiciado Disensa Jiménez, 2025.....	185
Tabla 95. Punto de equilibrio año 2025	185
Tabla 96. Costos Fijos y Variables de Franquiciado Disensa Jiménez, 2026.....	187
Tabla 97. Punto de equilibrio año 2026	187
Tabla 98. Costos Fijos y Variables de Franquiciado Disensa Jiménez, 2027.....	189
Tabla 99. Punto de equilibrio año 2027	189

Índice de figuras

Figura 1. El proceso de planeación.....	26
Figura 2. Punto de Equilibrio.....	36
Figura 3. Pronóstico de ventas, periodos 2022-2027.....	88
Figura 4. Pronóstico de compras, periodos 2022-2027	96
Figura 5. Punto de Equilibrio año 2022, empresa Franquiciado Disensa Jiménez.....	179
Figura 6. Punto de Equilibrio año 2023, empresa Franquiciado Disensa Jiménez.....	182

Figura 7. Punto de Equilibrio año 2024, empresa Franquiciado Disensa Jiménez.....	184
Figura 8. Punto de Equilibrio año 2025, empresa Franquiciado Disensa Jiménez.....	186
Figura 9. Punto de Equilibrio año 2026, empresa Franquiciado Disensa Jiménez.....	188
Figura 10. Punto de Equilibrio año 2027, empresa Franquiciado Disensa Jiménez.....	190

Índice de anexos

Anexo 1. Estados Financieros de la empresa Franquiciado Disensa Jiménez.....	201
Anexo 2. RUC de la empresa Franquiciado Disensa Jiménez.....	209
Anexo 3. Historial de Ventas y Compras	211
Anexo 4. Cálculos del Pronóstico de ventas.....	213
Anexo 5. Cálculos del Pronóstico de compras	237
Anexo 6. Cálculo del porcentaje de incremento salarial	261
Anexo 7. Cálculo de depreciaciones de activos fijos	263
Anexo 8. Cálculo del Punto de Equilibrio	266
Anexo 9. Tabla de Amortización.....	269
Anexo 10. Objetivos de la investigación	271
Anexo 11. Documentos del Proyecto y Trabajo de Integración Curricular	272
Anexo 12: Certificación de Traducción de Abstract	278

1. Título

**Planeación Financiera en la empresa “Franquiciado Disensa” del señor Lauro
Joselito Jiménez Abad, de la ciudad de Amaluza, periodos 2023-2027.**

2. Resumen

El presente Trabajo de Integración Curricular denominado: “PLANEACIÓN FINANCIERA EN LA EMPRESA “FRANQUICIADO DISENSA” DEL SEÑOR LAURO JOSELITO JIMÉNEZ ABAD, DE LA CIUDAD DE AMALUZA, PERIODOS 2023-2027; se ejecutó con el fin de contribuir de manera eficaz y eficiente a que el propietario pueda optimizar los recursos disponibles, lograr una mayor rentabilidad en los próximos años y brindar alternativas que aportará a la toma de decisiones para mejores beneficios financieros.

Para poder dar cumplimiento a los objetivos propuestos se realizó una serie de cálculos matemáticos que permitieron la valoración de la estructura financiera y económica por medio del diagnóstico financiero donde se aplicó análisis vertical, indicadores financieros y matriz foda, se procedió con el desarrollo de la Planeación Financiera, donde se elaboró los pronósticos de ventas y compras para los periodos 2023- 2027 proceso que se llevó a cabo mediante el método de índice de estacionalidad, posterior se presenta el programa de entradas y salidas de efectivo, el mismo que permitió realizar el presupuesto de efectivo, lo que nos indica cuánto es el saldo efectivo excedente. Además, se desarrolló los Estados Financieros Proforma, mostrando los futuros ingresos y gastos para los años siguientes, así como la posición financiera esperada al finalizar el periodo pronosticado, para este proceso se utilizó el método de porcentaje de incremento de ventas; exceptuando los gastos de personal, el mismo que se determinó con el porcentaje salarial, se culmina con la representación del punto de equilibrio de los diferentes años proyectados.

Los resultados obtenidos de los Estados Proforma al año 2027 la empresa contará con activos de \$596.288,99, pasivos de \$253.599,61, patrimonio de \$342.689,39, ingresos de \$1.084.614,56; costos de \$909.396,47; gastos de \$ 144.900,89 y utilidad neta de \$ 30.317,19. Se concluye que la Planeación Financiera le permitirá al propietario conocer las futuras entradas y salidas de dinero y con ello poder prevenir situaciones inesperadas.

Palabras clave: Diagnóstico, estructura financiera, presupuesto, excedente, Estados proforma.

2.1 Abstract

The present research Curricular Integration Work called: "FINANCIAL PLANNING IN THE COMPANY "FRANQUICIADO DISENSA" DEL SEÑOR LAURO JOSELITO JIMÉNEZ ABAD, AMALUZA CANTON , PERIODS 2023-2027; It was executed in order to effectively and efficiently contribute to the owner being able to optimize the available resources, and also to achieve a great profitability in the coming years and to consider some alternatives that will contribute to decision making for better financial benefits.

In order to comply with the proposed objectives, a series of mathematical calculations were carried out to allowed the assessment of the financial and economic structure through the financial diagnosis where vertical analysis, financial indicators and SWOT matrix were applied. It continue with the process with the development of the Financial Planning, where the forecasts of sales and purchases were prepared for the periods 2023-2027 also the process that was carried out using the seasonality index method, later the program of cash inflows and outflows is presented, the same one that allowed the cash budget to be made in which it tells us how much is the excess effective balance. In addition, the Proforma Financial Statements were developed, showing the future income and expenses for the following years, as well as the expected financial position at the end of the forecast period, for this process the sales increase percentage method was used; except for personnel expenses, the same that was determined with the salary percentage, it culminates with the representation of the break-even point of the different projected years.

The results obtained from the Proforma States for the year 2027 the company will have assets of \$596,288.99, liabilities of \$253,599.61, equity of \$342,689.39, income of \$1,084,614.56; costs of \$909,396.47; expenses of \$144,900.89 and net income of \$30,317.19. It is concluded that Financial Planning will allow the owner to know the future inflows and outflows of money and thus be able to prevent unexpected situations.

Keywords: Diagnosis, financial structure, budget, surplus, proforma states.

3. Introducción

La Planeación Financiera es una herramienta que permite realizar una proyección futura, evaluando la situación financiera actual en relación con las proyecciones; proceso mediante el que se decide cómo se utilizarán los recursos de la empresa para alcanzar los objetivos planteados, esto permite tomar las decisiones financieras correctas para el crecimiento de la empresa.

Con el presente Trabajo de Integración Curricular denominado “PLANEACIÓN FINANCIERA EN LA EMPRESA “FRANQUICIADO DISENSA” DEL SEÑOR LAURO JOSELITO JIMÉNEZ ABAD, DE LA CIUDAD DE AMALUZA, PERIODOS 2023-2027, se pretende brindar un aporte al propietario, con el desarrollo de un pronóstico de compras y ventas; presupuesto de efectivo hasta los Estados Proforma para conocer resultados económicos que permitan aprovechar al máximo las oportunidades y optimizar los recursos y así mejorar la gestión obteniendo mayores ingresos que garanticen su liquidez.

El presente trabajo está estructurado de acuerdo al Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional, por lo que consta de: **Título**, se refiere al tema objeto de estudio **Resumen**; se presenta una recopilación breve del desarrollo del trabajo, y se realiza en castellano e idioma inglés; **Introducción**, enfatiza la importancia de tema, el aporte que se brinda a la empresa y la estructura con la que consta el Trabajo de Integración Curricular; **Marco Teórico**; se presenta los conceptos teóricos sobre la planeación financiera; **Metodología** se señalan los métodos que se utilizaron en el desarrollo de la planeación; **Resultados**, se describe la reseña histórica, base legal, misión y visión de la empresa; iniciando con el diagnóstico financiero mediante la aplicación del análisis vertical, indicadores financieros y matriz FODA que ayudó a conocer cómo se encuentra la empresa actualmente, además se elaboraron los pronósticos de ventas y compras, el presupuesto de efectivo y los estados proformas, que culmina con el punto de equilibrio; **Discusión**, se realiza un análisis entre cómo se encontró la empresa, y como queda luego de aplicar el proceso de la planeación financiera; **Conclusiones**, se formulan en base a los hechos más relevantes obtenidos al finalizar el trabajo de integración curricular; **Recomendaciones**, se sugiere posibles soluciones al propietario de la empresa sobre los diferentes problemas identificados; **Bibliografía**, se elabora a partir de las fuentes bibliográficas que se utilizaron para el desarrollo del marco teórico y se presenta en orden alfabético; **Anexos**, contienen toda la recopilación de la información y documentación necesaria para el desarrollo y ejecución

del presente trabajo entre los cuales están el Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados, el resumen de compras y ventas.

4. Marco Teórico

Empresa

Definición

Según Arévalo et al (2019), la empresa es una organización social que utiliza una gran cantidad de recursos para lograr objetivos específicos, la integran un grupo de personas con el propósito de administrar y dirigir un negocio, cuya finalidad pueden ser fines de lucro o la satisfacción de una necesidad social. (p 45)

Importancia

Una empresa tendrá importancia de acuerdo con los grupos de interés que giren alrededor de ella, esto es, las personas o entidades a las que les importen los resultados económicos de la misma: propietarios, administradores, trabajadores, clientes, acreedores, diversos niveles de gobierno y a la sociedad en general.

- **Propietarios:** aquellos que invierten recursos en una empresa y quienes tienen un interés evidente en sus resultados económicos.
- **Administradores:** personas a las cuales los propietarios autorizan para manejar la empresa.
- **Trabajadores:** empleados y obreros que proporcionan servicios a la empresa a cambio de un sueldo o salario.
- **Clientes:** quienes compran los bienes o servicios que la empresa genera y que están interesados en el éxito continuo de un negocio, ya que una quiebra podría ocasionarles serios problemas en sus procesos productivos
- **Acreedores:** al igual que los dueños, los acreedores invierten recursos en una empresa al extenderle créditos, de modo que les interesa el buen desempeño de la entidad. (Editorial Grudemi, 2021)

Objetivos

Los objetivos de una empresa es una meta, propuesta o fin que se pretende alcanzar en un determinado período de tiempo, los objetivos empresariales a largo plazo estarán directamente relacionados con el propósito de la empresa y deberán ser identificados y ajustados en función de los distintos factores externos que puedan afectarlos. (diegonoega.co, 2020)

Tabla 1

Características de los objetivos de una empresa

Características	Definición
Medibles	Se tienen que poder establecer parámetros de medida que estarán ligados a un periodo de tiempo.
Claros	No deben prestarse a confusiones ni a márgenes de interpretación demasiado amplios.
Alcanzables	Deben estar dentro de las posibilidades de la empresa, teniendo en cuenta su capacidad y recursos.
Desafiantes	Significan un reto. Por ello deben ser ambiciosos, pero no excesivamente.
Cohentes	Sobre todo, con la visión y la cultura de la empresa

Nota: Características de los objetivos de una empresa.

Funciones

Según Ayensa Esparza (2017), las empresas realizan diferentes funciones, entre las que encontraremos las funciones principales, que veremos a continuación:

Función Comercial

Generalmente es competencia del departamento comercial, el cual se encarga de todas las gestiones relacionadas con la compra y la venta:

Marketing. Su propósito es desarrollar un producto y definir un público objetivo al cual dirigirse. Para hacer esto, necesita tener información completa sobre su mercado objetivo y las preferencias de los clientes.

Relaciones Comerciales. Se da con clientes y proveedores, su finalidad es negociar las condiciones comerciales de los pedidos (precios, tiempos de aprovisionamiento, transporte), pagos, reclamaciones, opinión sobre el producto y futuras necesidades, entre otros.

Establecimiento de Precios. Su propósito es desarrollar un producto y definir un público objetivo. Para hacer esto, necesita tener información completa sobre su mercado objetivo y las preferencias de los clientes.

Establecimiento de la Política de Promociones. Se aplica en las diferentes fases comerciales, puede ser por el lanzamiento de un producto nuevo al mercado, por fidelización de clientes, para conseguir un incremento de la cuota de mercado, etcétera.

Planificación de la Publicidad. Consiste en determinar qué campañas de publicidad se van a realizar, a través de qué canales y definir la dotación presupuestaria necesaria.

Función Administrativa

Se encarga de coordinar todas las actividades que se realizan en la empresa. Son tareas que no generan un valor añadido por sí mismas, por lo que se las conoce como tareas improductivas, pero que son imprescindibles en el desarrollo de la actividad de la empresa, debido a las siguientes razones:

- Las normativas y reglamentaciones fiscales, laborales, técnicas, sanitarias, contables, etc.; de las cuales se encarga de su cumplimiento, para evitar sanciones.
- La coordinación entre departamentos para un mejor funcionamiento del flujo de información interno de la empresa y para el control de los documentos que circulan dentro de ella.
- La gestión y el control de la empresa, así como la información y la medición de resultados son indispensables para alcanzar los objetivos.

Función Técnica

Es la parte de la empresa que se encarga de los procesos de fabricación y producción. Es importante determinar si el proceso productivo es eficiente, se ajusta a las especificaciones técnicas y características del producto demandado, o si, por el contrario, precisa de algún ajuste técnico. También consiste en determinar qué recursos son necesarios y cuáles son las habilidades y conocimientos que deben tener los trabajadores que los producen.

Función Financiera

Es aquella que se encarga de administrar los recursos financieros de la empresa y que gestiona la contabilidad. Entre otras funciones destacan:

- Determinación y medición de las necesidades financieras.
- Búsqueda de fuentes de financiación a corto y largo plazo.
- Establecimiento de las relaciones con las entidades de crédito, conociendo los productos que ofrecen, negociando los contratos y, posteriormente, controlando y midiendo el resultado de estos.

Función Social

Abarca la gestión de los recursos humanos, así como su organización, el clima social y, en general, todo lo relacionado con las relaciones entre la empresa y los trabajadores. Es importante determinar si el proceso de producción es eficiente, cumple con las especificaciones y características deseadas del producto o, por el contrario, requiere algún ajuste técnico. También se

trata de determinar qué recursos se necesitan y qué habilidades y conocimientos deben tener los trabajadores que los producen.

Clasificación

Tabla 2

Clasificación de las MYPYMES según el tamaño

TIPO	N° de trabajadores	Ingresos
Micro empresa	Es aquella unidad productiva que tiene entre 1 a 9 trabajadores.	Un valor de ventas o ingresos brutos anuales iguales o menores de trescientos mil (US \$ 300.000,00) dólares de los Estados Unidos de América
Pequeña empresa	Es aquella unidad de producción que tiene de 10 a 49 trabajadores.	Un valor de ventas o ingresos brutos anuales entre trescientos mil uno (US \$300.001,00) y un millón (US \$1000.000,00) de dólares de los Estados Unidos de América
Medianas	Es aquella unidad de producción que tiene de 50 a 199 trabajadores.	Un valor de ventas o ingresos brutos anuales entre un millón uno (USD 1.000.001,00) y cinco millones (USD 5000.000,00) de dólares de los Estados Unidos de América.

Nota: Clasificación de las PYMES. Recuperado de: (Reglamento de Inversiones del Código Orgánico de la Producción, 2018)

Según Ayensa Esparza (2017), las empresas se pueden clasificar en función de diferentes criterios. A continuación, vamos a clasificarlas bajo diferentes puntos de vista:

Según el ámbito geográfico en el que operan, se clasifican en:

- Locales, que operan en un área local o regional.
- Nacionales, que operan en todo el territorio nacional y disponen de delegaciones en diferentes lugares del Estado.
- Multinacionales, cuya implantación se encuentra en varios países del mundo.

Según al sector que pertenecen

- Públicas, empresas que pertenecen al Estado y se dedican a prestar servicios a la colectividad.
- Privadas, capital de este tipo de empresas pertenece a personas naturales o jurídicas del sector privado,
- Mixtas, capital de las empresas mixtas está constituido por aportes del sector privado y del sector público.

Según su actividad, se dividen en:

- Industriales, dedicadas a la transformación de bienes.
- Comerciales, cuya actividad consiste en comprar y vender bienes sin someterlos a transformación.
- De servicios, cuya actividad principal es la prestación de servicios diversos o bienes intangibles.

Empresas Comerciales

Definición

Una empresa comercial es una organización, entidad legal o sociedad que se dedica a actividades relacionadas con la venta o distribución de bienes, la empresa comercial no transforma los bienes comprados, en este sentido, los bienes comprados pueden ser de diferente naturaleza, como materias primas, bienes semiterminados o bienes terminados. (Sy Corvo, 2020)

Características

Las siguientes características son ha sido tomado de (Sy Corvo, 2020):

Compra y Venta de Mercancías

Su actividad principal es la compra, el almacenamiento y la reventa de una gama de mercancías. Es decir, la empresa no realiza un proceso de producción de los bienes para la venta.

Actividad Económica

Dado que la venta y distribución de productos y servicios tiene como finalidad la satisfacción de necesidades humanas, es ante todo una actividad económica. Sin embargo, también es parte de la actividad social, reflejando, valores y creencias de las personas.

Afán de Lucro

El objetivo principal es ganar dinero y obtener riqueza. Un negocio que no genera ganancias no puede sobrevivir mucho tiempo. Las ganancias también son esenciales para el crecimiento y expansión. Se deben obtener beneficios sirviendo a la sociedad.

Manejo Contable

Las ganancias derivadas de la actividad comercial se calculan restando el monto de las ventas totales realizadas de los costos de compra de los productos vendidos, menos los costos de la operación del negocio.

Puede ser Mixta

Resulta importante tomar en cuenta que la empresa comercial no tiene que ser de esta categoría únicamente, ya que podría ser una empresa mixta, siendo también de servicios o industrial.

Clasificación

Según Sy Corvo (2020), la clasificación de las empresas comerciales es según los tipos de consumidores y según los productos.

Según los tipos de Consumidores

Empresas Mayoristas. Se refieren a aquellas empresas que mueven la mercancía a gran escala. Compran grandes existencias de productos directamente de las fábricas para así poder venderlos también en grandes cantidades. Por ejemplo, los comercios mayoristas.

Empresas Intermediarias o Distribuidoras. Estas empresas actúan como agentes intermediarios que compran las mercancías en grandes cantidades para luego poder revenderlas a las empresas minoristas en una menor cantidad.

Empresas al Menudeo. Son las empresas que se forman con un almacén o tienda, y que realizan el proceso de venta de productos. Utilizan para ello un sistema de suministro directo, tales como las tiendas exclusivas de grandes firmas fabricantes o tiendas por departamentos.

Empresas Minoristas. Se refiere a las empresas que venden a pequeña escala, sin ir más allá de los límites geográficos de una población. Tratan directamente con los consumidores finales, donde estos pueden comprar los productos ofrecidos en pequeñas cantidades. Por ejemplo: Por ejemplo: librerías, fruterías, perfumerías y ferreterías.

Empresas Comisionistas. Están conformadas por empresas o personas jurídicas que no adquieren los productos para almacenarlos hasta venderlos, sino que los comercian en base al inventario de otras compañías. Las ganancias que tienen proceden de un porcentaje de comisión acordado por las ventas efectivamente realizadas.

Según los Productos

Bienes de Producción. Se refiere a las empresas que comercializan productos en la forma de materias primas, tales como las materias primas que se utilizan para fabricar productos finales o los equipos de producción que se requieren para producir nuevos productos. Por ejemplo; tornos, hilos, troncos y otros.

Productos Terminados. Se refiere a las empresas que comercializan productos terminados, que son los productos que ya se encuentran listos para poder ser utilizados por los consumidores finales. Por ejemplo; ropa, televisiones, mesas y muchos más.

Diagnóstico Financiero

Definición

Para Navas y Marbelis (2009) el diagnóstico financiero es la base de toda administración financiera, sin él no se puede avanzar, no se puede trabajar bajo incertidumbre, ni tomar decisiones sin conocer la situación de la empresa. Es preferible saber el grado de riesgo a tener un desconocimiento de él. (p 8)

Importancia

La realización de un correcto diagnóstico financiero en la empresa es clave para una correcta gestión, permitirá a la empresa atender correctamente sus compromisos financieros, financiar adecuadamente las inversiones, así como mejorar ventas y beneficios, aumentando el valor de la empresa. (Navas y Marbelis, 2009. p 8)

Objetivos

Según (Toro) lo objetivos son:

- ✓ Analizar las tendencias de las diferentes cuentas que constituyen el balance general y el estado de resultados.
 - ✓ Mostrar la participación de cada cuenta, o subgrupo de cuentas, con relación al total de partidas que conforman los estados financieros.
 - ✓ Calcular y utilizar los diferentes índices financieros para el análisis de la información contable.
- (p. 17)

Características

De acuerdo a Llamas (2020), las características que deben poseer los estados financieros son las siguientes:

Comprensibilidad. La información debe ser fácil de entender, para accionistas, empleados, instituciones públicas o posibles inversores entre otros agentes.

Relevancia. En este caso la información debe tener una cierta importancia, la cual si se llegara a omitir podría significar un resultado del estudio de la empresa radicalmente distinto. Por ello debe reunir información relevante y omitir la que no lo es.

Fiabilidad. La neutralidad y la ausencia de costes de agencia deben ser la bandera de los estados financieros.

Comparabilidad. Para que podamos sacar conclusiones con periodos anteriores, la información debe poseer una cierta homogeneidad, tanto en los tipos de datos mostrados como en su forma de representarlos.

Pertinencia. Cumpliendo las anteriores características, los estados financieros deberían cumplir con las expectativas de los agentes o usuarios que puedan solicitarlos.

Análisis Vertical

Definición

Según Ortiz Anaya, (2011) el análisis vertical es una de las técnicas más sencillas dentro del análisis financiero, y consiste en tomar un solo estado financiero (puede ser un balance general o un estado de pérdidas y ganancias) y relacionar cada una de sus partes con un total determinado, dentro del mismo estado, el cual se denomina cifra base. Se trata de un análisis estático, pues estudia la situación financiera en un momento determinado, sin tener en cuenta los cambios ocurridos a través del tiempo. El aspecto más importante del análisis vertical es la interpretación de los porcentajes. Las cifras absolutas no muestran la importancia de cada rubro en la composición del respectivo estado financiero y su significado en la estructura de la empresa. Por el contrario, el porcentaje que cada cuenta representa sobre una cifra base nos dice mucho de su importancia como tal, de las políticas de la empresa, del tipo de empresa, de la estructura financiera, de los márgenes de rentabilidad, etc. (p. 124)

Según Neira (2012, como se citó en Cherrez, 2015), este análisis se caracteriza por la comparación porcentual de las subcuentas o cuentas con relación al total de la cuenta general, por ejemplo, se puede relacionar el activo comparado con el total 100% con este porcentaje que cada grupo representa. A continuación, muestra la fórmula, la cual muestra la fracción o porcentaje que representa dicha subcuenta. (p.43)

$$\%T = \frac{a}{b} * 100$$

En donde se aplica la siguiente fórmula:

a = Representa cualquier cuenta o subcuenta del estado financiero

b = La cifra Base

El análisis vertical muestra en forma de porcentaje, la fracción que representa cada una de las cuentas o subcuentas en relación a una cuenta base, en general las cuentas bases son el Total Activo y el Total Pasivo y Patrimonio. Se consideran comúnmente los porcentajes más representativos o de mayor proporción, ya que estos tienen un mayor impacto en el grupo de análisis.

Indicadores Financieros

Definición

Días et al. (2012) afirma que un indicador financiero es una relación cuantitativa que permite medir el comportamiento o desempeño de una determinada variable de la empresa y que al ser comparado con una referencia permite identificar desviaciones sobre las cuales tomar decisiones financieras. El análisis de estos indicadores muestra los aspectos fuertes y débiles de la entidad, así como sus probabilidades y tendencias. A través de los indicadores financieros se detectan aquellas áreas que necesitan más atención e investigación. (p. 292)

Clasificación

Según Ortiz Anaya (2011) menciona que los indicadores surgen de la necesidad de medir la capacidad que tienen las empresas para cancelar sus obligaciones de corto plazo. Sirven para analizar de forma global, y con la ayuda de varias herramientas complementarias, los aspectos más importantes de las finanzas de una empresa. (p.149)

Indicadores de Liquidez

Los indicadores de liquidez son instrumentos que ayudan a determinar en qué estado está la empresa para cumplir sus obligaciones en el corto plazo, sirven para establecer la facilidad o dificultad que presenta una compañía para pagar sus pasivos corrientes con el producto de convertir a efectivo sus activos corrientes. (p 149)

Razón Corriente.

Denominada también relación corriente, y trata de verificar las disponibilidades de la empresa, a corto plazo, para afrontar sus compromisos. (p 150)

$$\text{Razón Corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Estándar: 1.00 – 1,5	Se mide: En dólares
-----------------------------	----------------------------

Capital Neto de trabajo.

Representa el valor que le queda a la empresa después de cancelar sus pasivos de corto plazo; es la razón corriente expresada en dólares. El capital de trabajo puede ser positivo o negativo. (p 151)

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

Estándar: Que sea un valor positivo	Se mide: En dólares
--	----------------------------

Prueba Ácida.

Pretende verificar la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero exceptuando la venta de sus existencias, es decir, básicamente con sus saldos de efectivo, el producido de sus cuentas por cobrar, sus inversiones temporales y algún otro activo de fácil liquidación que pueda haber, diferente a los inventarios. (p 152)

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{(\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios})}{\text{Pasivos Corrientes}}$$

Estándar: 0,5 – 1,0	Se mide: En dólares
----------------------------	----------------------------

Indicadores de Actividad

Llamados también indicadores de rotación, tratan de medir la eficiencia con la cual una empresa utiliza sus activos, según la velocidad de recuperación de los valores aplicados en ellos. Es de gran importancia para la empresa, que estos indicadores tengan resultados positivos, ya que, de no ser así, puede llegar a tener problemas de liquidez y no podrá operar diariamente. (p 156)

Rotación de Cuentas por Cobrar

Este indicador establece el número de veces que giran las cuentas por cobrar, en promedio, en un período determinado de tiempo, generalmente un año. (p 156)

$$\text{Rotación de Cuentas por Cobrar} = \frac{\text{Ventas a Crédito en el periodo}}{\text{Cuentas por Cobrar en el periodo}}$$

Estándar: Mayor N° veces	Se mide: En veces
---------------------------------	--------------------------

Periodo Promedio de Cuentas por Cobrar

Indica el número de días que la empresa repone los inventarios en respuesta a nuevas ventas, lo que permite evaluar la eficacia de la gestión negocio y cartera. (p 158)

$$\text{Periodo Promedio de Cobro} = \frac{365}{N^{\circ} \text{ veces rotan cuentas } x \text{ cobrar}}$$

Estándar: 30 días	Se mide: días
--------------------------	----------------------

Rotación de Inventarios.

Para las empresas comerciales, las cuales compran y venden mercancías en el mismo estado, sin someterlas a ningún proceso de manufactura, el cálculo de la rotación del inventario es el costo de mercancía vendidas en el periodo sobre inventario promedio de mercancía. (p 160)

$$\text{Rotación de Inventarios} = \frac{\text{Costo de las mercadería vendidas en el periodo}}{\text{Inventario promedio de las mercaderías}}$$

Estándar: Mayor N° veces	Se mide: En veces
---------------------------------	--------------------------

Periodo de Reposición del Inventario.

Otra forma de visualizar lo mismo es a través del cálculo del número de días de inventario a mano. (p 160)

$$\text{Periodo de Reposición de Inventario} = \frac{365}{\text{Rotación de Inventarios}}$$

Estándar: 30 días	Se mide: días
--------------------------	----------------------

Rotación de Cuentas por Pagar

Una rotación de Cuentas por Pagar muy ágil, con menor número de días que la rotación de cartera o la rotación de inventario de materias primas, puede indicar poco poder de negociación de la empresa frente a sus proveedores, lo cual la obliga a financiar su capital de trabajo con recursos diferentes, seguramente costosos. (p 174)

$$\text{Rotación de Cuentas por Pagar} = \frac{\text{Cuentas por Pagar}}{\text{Compras a crédito en el periodo}} * 365$$

Estándar: 30 días	Se mide: días
--------------------------	----------------------

Indicadores de Rentabilidad

Estos indicadores también denominados rendimiento o lucratividad, sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos, y de esta manera convertir las ventas en utilidades. (p 175)

Margen Bruto (de utilidad).

El margen bruto mide la relación entre la ganancia bruta de las ventas y las ventas, determina el porcentaje promedio de la ganancia bruta de las ventas en relación con el costo original de los bienes vendidos. (p 175)

$$\text{Margen Bruto} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}}$$

Estándar: Por cada \$1 se obtiene margen bruto de \$

Margen Operacional (de Utilidad).

El margen operacional muestra una gran importancia dentro del estudio de la rentabilidad de una empresa, ya que indica si el negocio es lucrativo o no, en sí mismo, con independencia de la forma como ha sido financiado. Cabe recalcar que la utilidad operacional está influida no sólo por el costo de las ventas sino también por los gastos operacionales, vale decir, los gastos de administración y ventas. Los gastos financieros no deben considerarse como gastos operacionales, puesto que no son absolutamente necesarios para que la empresa pueda operar. (p. 176)

$$\text{Margen Operacional} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas Netas}}$$

Estándar: Por cada \$1 se obtiene margen operacional de \$

Margen Neto (de Utilidad).

Este índice, también se le conoce como índice de productividad; mide la relación entre las utilidades netas e ingresos por venta y la capacidad de convertir las ventas en ganancias después de impuestos. (p 177)

$$MN = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$$

Estándar: Por cada \$1 invertido genera utilidad de \$

Rendimiento del Patrimonio (ROE).

La rentabilidad del capital total es la razón que informa a los propietarios o accionistas de la empresa acerca de la rentabilidad de su inversión, es decir, denota el porcentaje de rentabilidad obtenido en relación con la inversión total acumulada. (p 178)

$$ROE = \frac{Utilidad\ Neta}{Patrimonio}$$

Estándar: Refleja el % de utilidad neta que se obtiene por cada \$1 invertido en el patrimonio

Rendimiento del Activo Total (ROA).

Muestra la capacidad del activo para producir utilidades, con independencia de la forma como haya sido financiado, ya sea con deuda o patrimonio. (p 180)

$$ROA = \frac{Utilidad\ Neta}{Activo\ total\ bruto}$$

Estándar: Refleja que por cada \$1 invertido genera un % de utilidad.

Indicadores de Endeudamiento

Los indicadores de endeudamiento tienen por objeto medir en qué grado y de qué forma participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa. De la misma manera se trata de establecer el riesgo que corren tales acreedores, el riesgo de los dueños y la conveniencia o inconveniencia de un determinado nivel de endeudamiento para la empresa. (p 185)

Nivel de Endeudamiento.

Indica la cantidad del activo total de la empresa que ha financiado terceras personas (acreedores). Este indicador muestra cuanto adeuda la empresa, el mismo que debe ser menor para beneficio de la misma, lo que significa que la diferencia son los recursos propios. (p 186)

$$Nivel\ de\ Endeudamiento = \frac{Pasivos\ totales}{Activos\ totales} \times 100\%$$

Estándar: Más alto mayor grado de endeudamiento.

Apalancamiento Total.

Muestra la cantidad del patrimonio neto de la empresa que corresponde a fuentes de financiamiento externas. Este es un índice de valor en el mercado que indica el rendimiento obtenido durante el periodo en relación con los aportes de capital. (p 198)

$$Apalancamiento\ Total = \frac{Pasivos\ totales}{Patrimonio\ Neto} \times 100\%$$

Estándar: Mayo del 50%, compromete parte de patrimonio con deudas a terceros.

Análisis de la Matriz FODA

Definición

Según Huerta (2020), el análisis foda es una herramienta clave para hacer una evaluación pormenorizada de la situación actual de una organización o persona sobre la base de sus debilidades y fortalezas, y en las oportunidades y amenazas que ofrece su entorno.

Por tanto, el foda como técnica de planeación, permitirá obtener información valiosa de los involucrados en la gestión de la empresa y brindar ideas valiosas para el futuro de la organización. (Huerta, 2020)

Importancia

Para Huerta (2020), el análisis foda sirve para que cualquier empresa o particular pueda tomar las mejores decisiones basadas en un análisis pormenorizado de la situación considerando tanto los factores internos (fortalezas y debilidades) como los factores externos que le afectan (oportunidades y amenazas).

Tabla 3

Modelo para elaborar la Matriz Foda

Matriz Foda		
Internos	<i>Fortalezas</i>	<i>Debilidades</i>
Externos	<i>Oportunidades</i>	<i>Amenazas</i>

Nota: Formato de la estructura de la matriz foda. Tomado de: Huerta (2020).

Matriz de Evaluación

De acuerdo a Fred (2003), es fundamental hacer una lista de las fortalezas y debilidades; oportunidades y amenazas de la organización para su análisis, entre las que figuran:

1. Asignar un peso entre 0.0 (no importante) hasta 0.9 (muy importante), el peso otorgado a cada factor, expresa la importancia relativa del mismo, y el total de todos los pesos en su conjunto debe tener la suma de 1.0.
2. Asignar una calificación entre 1 y 4, en orden de importancia, donde el 1 es irrelevante y el 4 se evalúa como muy importante.
3. Efectuar la multiplicación del peso de cada factor para su calificación correspondiente, para determinar una calificación ponderada de cada factor.

- Sumar las calificaciones ponderadas de cada factor para determinar el total ponderado de la organización en su conjunto. (p. 110)

Factores Externos

Para Fred (2003), las oportunidades y las amenazas están fuera del control de la empresa, por lo que se denominan "externas", como por ejemplo los relacionados con: nuevas conductas de clientes, competencia, cambios del mercado, tecnología, economía; se debe tener un especial cuidado dado que son incontrolables por la empresa e influyen directamente en su desarrollo. Se divide el análisis externo en oportunidades y en amenazas. (p.10)

Oportunidades

Factores externos que podrían afectar al negocio de manera positiva. Las oportunidades constituyen aquellas fuerzas ambientales de carácter externo no controlables por la organización, pero que representan elementos potenciales de crecimiento o mejoría. La oportunidad en el medio es un factor de gran importancia que permite de alguna manera moldear las estrategias de las organizaciones. (Fred, 2003).

Amenazas

Factores externos que podrían afectar su negocio de manera negativa. Las amenazas representan la suma de las fuerzas ambientales no controlables por la organización, pero representan fuerzas o aspectos negativos y problemas potenciales. (Fred, 2003).

Tabla 4

Matriz para clasificación de los factores externos

<i>Matriz de Factores Externos</i>			
Factor a analizar	Ponderación	Calificación	Calificación Ponderada.
Oportunidades	Xxx	xxx	xxx
Amenazas	Xxx	xxx	xxx
Total	Xxx	xxx	xxx

Nota: Formato de la estructura de la matriz FODA, factores externos.

Factores Internos

Para Fred (2003), los factores internos se pueden determinar de diversas maneras, incluyendo el cálculo de índices, la medición del rendimiento y la comparación con periodos históricos y promedios representativos de la industria. La identificación y evaluación de las fortalezas y debilidades en las áreas funcionales de una empresa es una actividad estratégica básica.

Las empresas intentan seguir estrategias que aprovechen las fortalezas internas y eliminen las debilidades. (p.11)

Fortalezas

Factores internos positivos que afectan el desempeño de un negocio y con capacidad de control. Una fortaleza de la organización es alguna función que ésta realiza de manera correcta, como son ciertas habilidades y capacidades del personal con atributos psicológicos y su evidencia de competencias. Entendiéndose también como todas aquellas capacidades y recursos con los que cuenta la empresa para explotar oportunidades y conseguir construir ventajas competitivas. (Fred, 2003).

Debilidades

Una debilidad de una organización se define como un factor considerado vulnerable en cuanto a su organización o simplemente una actividad que la empresa realiza en forma deficiente, colocándola en una situación considerada débil. Así mismo se entiende como aquellos puntos de los que la empresa carece, de los que es inferior a la competencia o simplemente de aquellos en los que se puede mejorar. (Fred, 2003).

Tabla 5

Matriz para clasificación de factores internos

<i>Matriz de Factores Internos</i>			
Factor a analizar	Ponderación	Calificación	Calificación Ponderada.
Fortalezas	xxx	xxx	xxx
Debilidades	xxx	xxx	xxx
Total	xxx	xxx	xxx

Nota: Formato de la estructura de la matriz FODA, factores internos.

Matriz MAFE

De acuerdo a Fred (2003), la siguiente etapa es realizar una matriz que se deriva de la anterior, la denominada MAFE:

Estrategias FO

Las estrategias FO utilizan las fortalezas internas de una empresa para aprovechar las oportunidades externas. (p. 200)

Estrategias DO

Las estrategias DO tienen como objetivo mejorar las debilidades internas al aprovechar las

oportunidades externas. Existen en ocasiones oportunidades externas clave, pero una empresa posee debilidades internas que le impiden aprovechar esas oportunidades (p. 200)

Estrategias FA

Las estrategias FA usan las fortalezas de una empresa para evitar o reducir el impacto de las amenazas externas. Esto no significa que una empresa sólida deba enfrentar siempre las amenazas del ambiente externo. (p. 201)

Estrategias DA

Las estrategias DA son tácticas defensivas que tienen como propósito reducir las debilidades internas y evitar las amenazas externas. Una empresa que se enfrenta con muchas amenazas externas y debilidades internas podría estar en una posición precaria. De hecho, una empresa en esta situación tendría que luchar por su supervivencia, fusionarse, reducir sus gastos, declararse en bancarrota o elegir la liquidación. (p. 201)

Planeación Financiera

Definición

Para Morales.A y Morales.J (2014), se define la planeación como “el procedimiento que implica selección de misiones y objetivos de las acciones para llevar a cabo las primeras y alcanzar los segundos; requieren de tomar decisiones, esto es, elegir entre alternativas de futuros cursos de acción”. (p. 2)

Según Gitman y Zutter (2012), La planeación financiera es un aspecto importante de las operaciones de la empresa porque brinda rutas que guían, coordinan y controlan las acciones para lograr sus objetivos. Dos aspectos clave del proceso de planeación financiera son la planeación de efectivo y la planeación de utilidades (p.117).

Objetivo

Para Morales.A y Morales.J (2014) la planeación tiene como objetivo establecer los objetivos que se desean alcanzar, después de hacer un análisis de la compañía y su interacción con el medio ambiente donde se desarrollan los caminos para alcanzar los objetivos, a esas vías se les denominan estrategias y tácticas. (p. 2)

Importancia

Según Moreno (como se citó en Morales.A y Morales.J (2014), “la planeación financiera es una técnica que reúne un conjunto de métodos, instrumentos y objetivos con el fin de establecer

en una empresa pronósticos y metas económicas y financieras por alcanzar, tomando en cuenta los medios que se tienen y los que se requieren para lograrlo. (p. 7)

Características

Según (Gómez , 2021) la Planificación financiera genera las reglas para el desarrollo, cambio y crecimiento de la empresa.

- ✓ Se preocupa por las decisiones en los procesos de crecimiento, desarrollo, evolución, logística o diversificación de la empresa.
- ✓ Expresa los objetivos financieros que desea alcanzar la empresa.
- ✓ Genera la distribución de los recursos financieros de la empresa dadas las políticas establecidas de gasto e inversión.
- ✓ Plantea unos objetivos a cumplir (posibles y óptimos) para ser evaluados con posterioridad.

Ventajas

Desde el punto de vista de (Gómez , 2021) define las ventajas en:

Permite el Cumplimiento de Objetivos

Desarrollar un plan financiero hará que sea más sencillo cumplir los objetivos globales de la empresa y que, por tanto, su eficiencia.

Respalda la Toma de Decisiones

La toma de decisiones financieras, es mucho más sencilla con datos, objetivos y acciones que las respalden.

Crea un Presupuesto Sólido

Si seguimos las fases del plan financiero, podremos obtener un presupuesto que posibilite cumplir las metas y expectativas de la organización.

Control de los Movimientos Financieros

Con una planificación estratégica firme, será complicado que los movimientos financieros de tu empresa se desvíen de las acciones marcadas.

Aumenta la Capacidad de Inversión y Ahorro

Con un control de los gastos e ingresos de la empresa podrás destinar mayores esfuerzos al ahorro y la inversión de activos según los resultados obtenidos.

Etapas

Así mismo (Gómez , 2021) clasifica en 4 etapas:

1. Defina sus Objetivos

Sin objetivos definidos los esfuerzos por tener una buena gestión del dinero son en vano. Por lo que, es necesario establecer cuáles son esas cosas que se quieren alcanzar y que ello sea la base que sustente la planificación financiera.

2. Evalúe su Realidad Financiera Actual

Luego de tener una claridad de hacia dónde se dirige es necesario estar consciente de con qué cuenta y qué le hace falta. Para ello se invita a las personas a hacer una evaluación de cuál es su realidad financiera.

3. Establezca un Plan de Acción y la Estrategia

El tercer paso representa la maqueta financiera. Es el momento en el que hay que establecer un mapa de ruta de lo que se quiere lograr y la manera en que se va a llevar a cabo.

4. Ejecute el Plan

Lo más importante en todo lo planteado es la ejecución del plan. La manera en que se hace realidad aquello que se planeó, y en esta etapa es que, por lo general, las personas tienden a desmayar, porque inicialmente se presentan muchos bríos y esto van de la mano con el ímpetu natural de alcanzar su meta.

Clasificación de la Planeación Financiera

Según Gitman y Zutter (2012), El proceso de planeación financiera inicia con los planes financieros a largo plazo o estratégicos. Estos, a la vez, dirigen la formulación de los planes y presupuestos a corto plazo u operativos. Por lo general, los planes y presupuestos a corto plazo implementan los objetivos estratégicos a largo plazo de la compañía (p. 117).

Planes Financieros a Largo Plazo (Estratégicos)

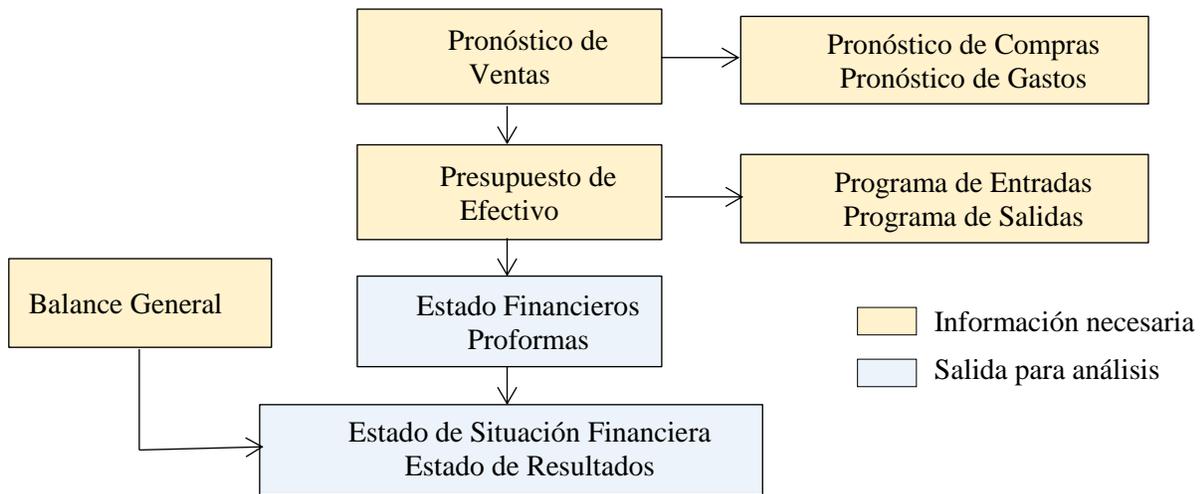
Los planes financieros a largo plazo o también denominados estratégicos establecen las actividades financieras planificadas de una empresa y el efecto esperado de esas acciones en un periodo que van de 2 a 10 años. Los planes estratégicos a 5 años son comunes y se revisan a medida que surge información significativa. Generalmente las empresas que están sujetas a un alto grado de incertidumbre operativa o ciclos de producción relativamente cortos, usualmente usan horizontes de planeación más cortos. (Gitman y Zutter 2012, p. 117)

Planes Financieros de Corto Plazo (Operativos)

Los planes financieros a corto plazo o también denominados operativos identifican las actividades financieras a corto plazo y el impacto esperado de esas acciones. La mayoría de estos

planes tienen una cobertura de 1 a 2 años. Las entradas clave incluyen el pronóstico de ventas y varias formas de datos operativos y financieros. Las salidas clave incluyen varios presupuestos operativos, el presupuesto de caja y los estados financieros pro forma. (Gitman y Zutter 2012, p. 118)

Figura 1
El Proceso de Planeación



Nota: Proceso de la Planeación. Tomado de: *Principios de administración financiera, Gitman & Zutter (2016)*

Pronósticos

Definición

La planeación comprende pronósticos, objetivos, políticas, programas, procesos y procedimientos, tanto para la empresa en su conjunto como para cualquier sector en sí. Cuando hablamos de planificación en el departamento de compras, necesariamente debemos entender que debemos definir los objetivos que nos guían y encaminan para alcanzar los objetivos del departamento de compras y el método de razonabilidad de la propia empresa. (Manjarrez, 2015)

Pronóstico de Ventas

Definición

Según Sinisterra y Polanco (2007), el pronóstico de ventas o plan de ventas determina el número de unidades a vender, o los servicios a prestar por la empresa durante la vigencia presupuestal. Este pronóstico se acostumbra presentar mensualmente, aunque administrativamente, se prefieren períodos de tiempo más cortos que propicien su control.

Para la elaboración del pronóstico de ventas se deben tener en cuenta los siguientes factores:

- Información detallada del comportamiento de las ventas en períodos anteriores
- Situación pasada, actual y futura de las condiciones socio- económicas del país y del sector.
- Condiciones actual y futura del mercado del producto
- Opiniones de los ejecutivos y demás personal de ventas (Sinisterra y Polanco (2007)).

Importancia

Para Sinisterra y Polanco (2007), cen base en la información de ingresos y ventas de períodos anteriores y utilizando algunos métodos estadísticos, se puede conocer su tendencia y proyectar los ingresos para el período a presupuestar, con el fin de planear, administrar y controlar los presupuestos necesarios para un buen uso de los recursos que se requerirán para cumplir con las metas propuestas.

Método

Método de Índice de Estacionalidad

El índice de estacionalidad también conocido como índice de variación estacional es uno de los métodos más utilizados para realizar el pronóstico de ventas. Se desarrolla a partir de los datos históricos de las ventas realizadas, para generar promedios y determinar un pronóstico para períodos siguientes.

- **VP** = Valor Presente
- **IE** = Índice de Estacionalidad
- **VF** = Valor Futuro
- **VPR** = Valor Presente Real. (Münch, 2010)

Valor Presente

$$\text{Valor Presente} = \frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$$

Índice de Estacionalidad

$$\text{Ind. Estacionalidad} = \frac{\text{Ventas de mes}}{\text{Valor Presente}}$$

Valor Futuro

$$\text{Valor Futuro} = (\text{VP}(1 + i)^n$$

Proyección de Ventas

$$\text{Valor Presente Real} = \text{IE} * \text{VF}$$

Tabla 6*Formato para cálculo del pronóstico de ventas*

Incremento del mes de ... del...			
Valor Presente		Índice De Estacionalidad	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{\text{Xxx}}{\text{Xxx}}$	IE=	$\frac{\text{xxx}}{\text{xxx}}$
VP=	Xxx	IE=	xxx
Valor Futuro		Pronóstico De Ventas	
VF=	$\text{VP}(1+i)^n$	VPR=	$\text{IE} * \text{VF}$
VF=	xxx^{xxx}	VPR=	$\text{xxx} * \text{xxx}$
VF=	Xxx	VPR=	xxx

Nota: Formato para cálculo de pronóstico de ventas. Tomado de (Münch, 2010)

Tabla 7*Formato del pronóstico de ventas*

Empresa "XX"					
Pronóstico de Ventas					
Enero - Diciembre					
Meses	Ventas...	Índice de Estacionalidad	Incremento ...%	Proyección Ventas	
				
Ene	xxx	xxx	xxx	xxx	
Feb	xxx	xxx	xxx	xxx	
Mar	xxx	xxx	xxx	xxx	
Abr	xxx	xxx	xxx	xxx	
May	xxx	xxx	xxx	xxx	
Jun	xxx	xxx	xxx	xxx	
Jul	xxx	xxx	xxx	xxx	
Ago	xxx	xxx	xxx	xxx	
Sep	xxx	xxx	xxx	xxx	
Oct	xxx	xxx	xxx	xxx	
Nov	xxx	xxx	xxx	xxx	
Dic	xxx	xxx	xxx	xxx	
TOTAL	XXX	XXX	XXX	XXX	

Nota: Formato para pronóstico de ventas. Tomado de (Münch, 2010)

Pronóstico de Compras

Definición

La previsión de compras es el arte de medir y calcular, mental o físicamente, lo necesario para la producción de la empresa. Este parte desde el área de producción estimando la cantidad de productos a fabricar o modificar, antes de eso imaginamos lo que se producirá y la cantidad. Se refiere a la cantidad de un artículo o producto que se produce o produce en un período de tiempo determinado en condiciones favorables y con una calidad específica para satisfacer la demanda del mercado. (Manjarrez, 2015)

Método

Método de Índice de Estacionalidad

El índice de estacionalidad también conocido como índice de variación estacional es uno de los métodos más utilizados para realizar los pronósticos. Se desarrolla a partir de los datos históricos de las compras realizadas, para generar promedios y determinar un pronóstico para los siguientes años.

- **VP** = Valor Presente
- **IE** = Índice de Estacionalidad
- **VF** = Valor Futuro
- **VPR** = Valor Presente Real. (Münch, 2010)

Valor presente

$$\text{Valor Presente} = \frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$$

Índice de Estacionalidad

$$\text{Ind. Estacionalidad} = \frac{\text{Compras de mes}}{\text{Valor Presente}}$$

Valor Futuro

$$\text{Valor Futuro} = (\text{VP}(1 + i)^n$$

Proyección de Ventas

$$\text{Valor Presente Real} = \text{IE} * \text{VF}$$

Tabla 8*Formato para cálculo del pronóstico de compras*

Incremento del mes de ... del...			
Valor Presente		Indice De Estacionalidad	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{\text{xxx}}{\text{xxx}}$	IE=	$\frac{\text{xxx}}{\text{xxx}}$
VP=	xxx	IE=	xxx
Valor Futuro		Pronóstico de Compras	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	xxx^{xxx}	VPR=	$\text{xxx}^* \text{xxx}$
VF=	xxx	VPR=	xxx

Nota: Formato para pronóstico de compras. Tomado de (Münch, 2010)

Tabla 9*Formato del pronóstico de compras*

Empresa "XX"				
Pronóstico de Compras				
Enero - Diciembre				
Meses	Compras...	Índice de Estacionalidad	Incremento ...%	Proyección compras
Enero	XXX	XXX	XXX	XXX
Febrero	XXX	XXX	XXX	XXX
Mazo	XXX	XXX	XXX	XXX
Abril	XXX	XXX	XXX	XXX
Mayo	XXX	XXX	XXX	XXX
Junio	XXX	XXX	XXX	XXX
Julio	XXX	XXX	XXX	XXX
Agosto	XXX	XXX	XXX	XXX
Septiembre	XXX	XXX	XXX	XXX
Octubre	XXX	XXX	XXX	XXX
Noviembre	XXX	XXX	XXX	XXX
Diciembre	XXX	XXX	XXX	XXX
TOTAL	XXX	XXX	XXX	XXX

Nota: Formato para pronóstico de compras. Tomado de Tomado de (Münch, 2010)

Presupuestos Financieros

Definición

Según Parra, J. y Madriz, J. (2017), el presupuesto es una herramienta administrativa de planeación y control financiero donde se presentan ordenadamente y en términos monetarios, los resultados previstos de un plan, un proyecto, una estrategia. De igual forma el autor señala que el presupuesto es considerado como herramienta administrativa, es decir es el resultado del desarrollo eficaz del proceso gerencial, en tal sentido:

- El presupuesto se encuentra íntimamente relacionado con la planeación financiera.
- El presupuesto está orientado hacia el futuro y no hacia el pasado, el presupuesto puede referirse a cualquier lapso de tiempo (días, semanas, meses y años). (p.37)

Importancia

Para (Cárdenas, 2008, como se citó en Parra, J. y Madriz, J. 2017), la implantación de un sistema eficaz de presupuesto constituye hoy en día una de las claves del éxito de una empresa. Desde una perspectiva financiera, si no se cuenta con un sistema de presupuestos debidamente coordinado, la administración tendrá sólo una idea muy vaga respecto a dónde se dirige la compañía. Un sistema presupuestal es un instrumento de gestión para obtener el más productivo uso de los recursos. (p.37)

Presupuesto de Efectivo

Definición

El presupuesto de efectivo, también conocido como presupuesto de caja, muestra el pronóstico de las futuras entradas y salidas de efectivo de una empresa, para un periodo de tiempo determinado”. (Gitman y Zutter, 2012)

Clasificación

Según Gitman y Zutter (2012), el presupuesto de caja consta de diferentes componentes:

Entradas de Efectivo

Las entradas de efectivo incluyen todas las entradas de efectivo de una empresa durante un periodo financiero determinado. Los componentes más comunes de las entradas de efectivo son las ventas en efectivo, la recaudación de las cuentas por cobrar y otras entradas en efectivo. (p.120)

Desembolsos de Efectivo

Los desembolsos de efectivo incluyen todos los desembolsos de efectivo que realiza la empresa durante un periodo financiero determinado. (p.121)

Flujo de Efectivo Neto

Diferencia matemática entre el ingreso y el desembolso de efectivo de la empresa en cada periodo. (p.123)

Efectivo Final

Suma del efectivo inicial de la empresa y su flujo de efectivo neto para el periodo. (p.123)

Financiamiento Total Requerido

Cantidad de fondos que la empresa necesita si el efectivo final para el periodo es menor que el saldo de efectivo mínimo deseado; representado generalmente por los documentos por pagar. (p.123)

Saldo de Efectivo Excedente

Monto (en exceso) disponible que tiene la empresa para invertir si el efectivo final del periodo es mayor que el saldo de efectivo mínimo deseado; se supone que se invertirá en valores negociables (p.123)

Clasificación

Tabla 10

Entradas y salidas de efectivo

Entradas (fuentes)	Salidas (usos)
Disminución de cualquier activo	Aumento de cualquier activo
Aumento de cualquier pasivo	Disminución de cualquier pasivo
Utilidad neta después de impuestos	Pérdida neta
Depreciación y otros gastos no realizados en efectivo	Dividendos pagados
Venta de acciones	Readquisición o retiro de acciones

Nota: Tomado de (Gitman y Zutter, 2012)

Tabla 11

Formato del programa de entradas de efectivo

EMPRESA "XX"						
PROGRAMA DE ENTRADAS DE EFECTIVO						
ENERO - DICIEMBRE.....						
CUENTAS	AÑO PROYECTADO					
	<u>Diciembre</u>	Enero	Febrero	Marzo	...	Diciembre
Ventas						
Ventas al contado						
Ventas a crédito						
TOTAL						

Nota: Formato para entradas de efectivo. Tomado de: (Gitman y Zutter, 2012)

Tabla 12*Formato del Programa de Salidas de Efectivo*

Empresa “XX”						
Programa de Entradas de Efectivo						
Enero - Diciembre						
Cuentas	Año Proyectado					
	<u>Diciembre</u>	Enero	Febrero	Marzo	Diciembre
Compras						
Compras al contado						
Compras a crédito						
TOTAL						

Nota: Formato para salidas de efectivo. Tomado de: (Gitman y Zutter, 2012)**Tabla 13***Formato del Presupuesto de Efectivo*

Empresa “XX”					
Presupuesto de Efectivo					
2022 – 2027					
Cuentas	año	año	año	año	año

Total Ventas (entradas de efectivo)	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
(-) Total Compras y Gastos (salida de efectivo)	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
(=)Total de Efectivo Neto	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
(+)Efectivo Inicial	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
(=)Efectivo Final	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
(-)Saldo Mínimo Requerido	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
(=)Financiamiento Total Requerido (Documentos)	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx
(=)Saldo de Efectivo Excedente	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx

Nota: Formato para Presupuesto de Efectivo. Tomado de (Gitman & Zutter, 2012)

Estados Financieros Proforma

Definición

Según Gitman y Zutter (2012), todos los métodos para calcular los estados pro forma se basan en la creencia de que las relaciones financieras reflejadas en los estados financieros pasados de la firma no cambiarán en el siguiente periodo. Para esto se requieren dos entradas para elaborar los estados pro forma: los estados financieros del año anterior y el pronóstico de ventas del año siguiente. (p.127)

Elizalde, L. (2019) nos menciona que los estados financieros reflejan las operaciones o transacciones diarias que demuestra una empresa en sus actividades, siendo resumidas en la estructura exhibida como estado financiero, se alimentan de la información suministrada por los libros contables y en los mismos se expone la rentabilidad de la organización. Siendo mostrados en periodo trimestral, semestral o anual.

Objetivo

Para Nuñez (2016, como se citó en Loaysa, 2021, p.90) el objetivo de los Estados Proforma es mostrar retroactivamente la situación financiera que se hubiese tenido al incluirse hechos posteriores que se han realizado en los resultados reales, o bien, que la posibilidad de ocurrir es suficientemente cierta a la fecha de la preparación de los estados.

Estado de Situación Financiera Proforma

Definición

Gitman y Zutter (2012) menciona que existen varios métodos simplificados disponibles para la elaboración del balance general proforma. Uno implica el cálculo de todas las cuentas del balance general como un porcentaje estricto de las ventas. Un método mejor y más popular es el método crítico, por medio del cual se calculan los valores de ciertas cuentas del balance general, algunos como un porcentaje de ventas y otros por suposición de la administración, y el financiamiento externo de la empresa se usa como una cifra de equilibrio o de “ajuste”. (131)

A partir de lo expresado se puede decir que presentar el Estado de Situación Financiera proforma es esencial para una empresa ya que reflejan la situación financiera general además de ser de gran utilidad para la toma de decisiones en diferentes rubros como lo son: inversiones, compras, estrategias de ventas, listas de precios, solicitudes de préstamos y planeación de pagos.

Tabla 14*Formato del Estado de Situación Financiera Proforma*

Empresa "XX"			
Estado de Situación Financiera Proforma			
.....			
Código	Cuenta	Parcial	Total
1	ACTIVO		<u>XXX</u>
1.1	ACTIVO CORRIENTE	XXX	
1.1.01	EFFECTIVO Y EQUIV. DEL EFFECTIVO	XXX	
1.1.01.02	Bancos	XXX	
1.1.03	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	XXX	
1.1.03.02	Cuentas x cobrar clientes	XXX	
1.1.07	INVENTARIOS	XXX	
1.1.07.01	Inventario mercadería	XXX	
1.2	ACTIVO NO CORRIENTE	XXX	
1.2.01	PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	XXX	
1.2.01.01	Vehículo	XXX	
1.2.01.02	(-)Depreciación de vehículo	XXX	
2	PASIVOS		XXX
2.1	PASIVO CORRIENTE	XXX	
2.1.01	CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES	XXX	
2.1.01.02	Cuentas por pagar proveedores	XXX	
3	PATRIMONIO		XXX
3.1	CAPITAL		
3.1.01	CAPITAL	XXX	
3.1.01.01	Capital suscrito y/o asignado	XXX	
3.3	RESULTADOS	XXX	
3.3.02	UTILIDADES DEL EJERCICIO ACTUAL	XXX	
3.3.02.01	Ganancia/pérdida del ejercicio actual	XXX	
	TOTAL PATRIMONIO		XXX
	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		<u>XXX</u>
	PROPIETARIO	CONTADORA	

Nota: Formato para Estado de Situación Financiera Proforma. Tomado de (Gitman & Zutter)

Estado de Resultados Proforma

Definición

Según Gitman y Zutter (2012), indica que el método del porcentaje de ventas es un método sencillo para desarrollar un estado de resultados pro forma. Pronostica las ventas y después expresa los diversos rubros del estado de resultados como porcentajes de las ventas proyectadas (p. 129).

Estructura

Según Córdova (2014), para poder elaborar el estado de resultados proforma es necesario tomar en cuenta la su estructura, la cual está compuesta por:

- Ventas: corresponderá al volumen de ventas obtenido del presupuesto de ventas.
- Costo de ventas: Se obtiene del presupuesto de costo.
- Utilidad bruta
- Corresponde a la diferencia de los dos primeros.
- Gastos operativos: nacen de los costos fijos que constan en los presupuestos.
- Otros ingresos y egresos: que no están contemplados en los grupos anteriores.
- Ingresos y gastos financieros: inversiones temporales y cambio e intereses a pagar.
- Impuesto a las ganancias proyectado: se da de acuerdo a la tasa impositiva.
- Utilidad proyectada: obtenidos en el periodo de proyección, mismo que se utilizarán para elaborar el estado de situación financiera proyectado. (p. 117)

El Estado de Resultados o Estado de Pérdidas y Ganancias refleja el resultado obtenido por la empresa en un periodo determinado. En este nos muestra la utilidad o pérdida, así como el camino para obtenerla en un ejercicio determinado, pasado, presente o futuro, cuyas características son: es un estado financiero; muestra la utilidad o pérdida neta y cómo obtenerla, la información que proporciona corresponde a un ejercicio determinado y se confecciona con base en el movimiento de las cuentas de resultados. (Córdova, 2014)

Tabla 15*Formato del Estado de Situación Financiera Proforma*

EMPRESA "XX"		
ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA		
.....		
CÓDIGO	CUENTA	
4	INGRESOS	
4.1	INGRESOS OPERACIONALES	XXX
4.1.01	VENTAS	XXX
4.1.01.01	Ventas netas	XXX
4.1.01.02	(-) Costo de ventas	XXX
4.1.01.03	(=) Ganancia Bruta en ventas	XXX
5	GASTOS	
5.1	GASTOS OPERACIONALES	XXX
5.1.01	GASTOS ADMINISTRATIVOS	XXX
5.1.01.01	Sueldos y salarios	XXX
5.2.02	GASTO DE VENTAS	XXX
5.2.02.03	Mantenimiento y reparación	XXX
5.2.03	GASTOS GENERALES	XXX
5.2.03.06	Servicios públicos	XXX
3.3	RESULTADO	
3.3.02	RESULTADO DEL EJERCICIO	
	Utilidad/pérdida del ejercicio	XXX
	(-) Participación a los trabajadores	XXX
	UTILIDAD/PÉRDIDA DEL EJERCICIO	XXX
	PROPIETARIO	CONTADORA

Nota: Formato para Estado de Resultados Proforma. Tomado de (Gitman & Zutter)

Punto de Equilibrio

Definición

Según Flores (2021), nos menciona que es necesario destacar que el punto de equilibrio no es una línea de meta. Más bien es un nuevo punto de partida para que las empresas tengan mayor confianza en sus productos o servicios. Este cálculo no se hace solo una vez, puesto que el cálculo de ingresos y el margen de contribución anual son medidas periódicas.

Importancia

Para Flores (2021), calcular el punto de equilibrio empresarial te permitirá evaluar la rentabilidad de un negocio. Así tu empresa sabrá cuánto es lo que necesita vender para generar ganancias. También funciona para confirmar si tu idea de emprendimiento convendrá en términos financieros, por lo que es fundamental en todo plan de negocios.

Pasos para hallar el punto de equilibrio

Perdomo. A (2002) menciona que el punto de equilibrio o punto crítico, es aquella cifra que la empresa debe vender para no perder ni ganar.

1. Definir costos

Primero debemos definir nuestros costos, lo usual es considerar como costos a todos los desembolsos, incluyendo los gastos de administración y de ventas, pero sin incluir los gastos financieros ni a los impuestos.

2. Clasificar los costos

Costos Variables: son los costos que varían de acuerdo con los cambios en los niveles de actividad, están relacionados con el número de unidades vendidas, volumen de producción o número de servicios realizado, por ejemplo, materia prima, combustible, salario por horas, etc.

Costos Fijos: Son aquellos que la empresa debe pagar en un periodo determinado independientemente del volumen de ventas durante ese periodo, por ejemplo, alquileres, depreciación, seguros, etc.

Clasificación

En función a las ventas

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas Totales}}}$$

En función a la capacidad instalada

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costos Variables}}$$

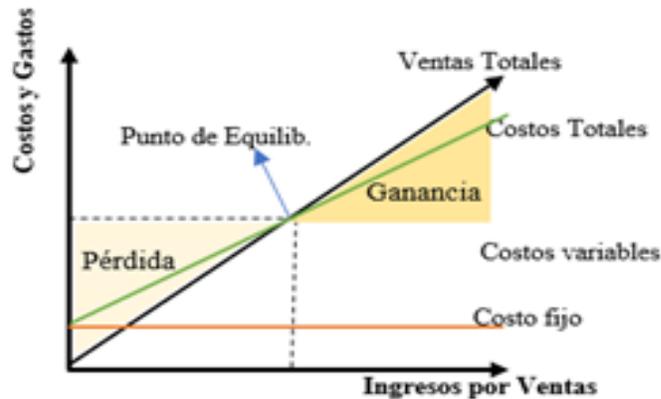
Analizar el punto de equilibrio

Las empresas usan el análisis del punto de equilibrio, conocido también como análisis de costo, volumen y utilidad, para: determinar el nivel de operaciones que se requiere para cubrir todos los costos y evaluar la rentabilidad relacionada con diversos niveles de ventas. El punto de

equilibrio operativo de la empresa es el nivel de ventas que se requiere para cubrir todos los costos operativos. (Gitman y Zutter 2012, p.456)

Una vez hallado el punto de equilibrio y comprobado a través del Estado de Resultados, pasamos a analizarlo, por ejemplo, para saber cuánto necesitamos vender para alcanzar el punto de equilibrio, cuánto debemos vender para lograr una determinada utilidad, cuál sería nuestra utilidad si vendiéramos una determinada cantidad de productos, etc.

Figura 2
Punto de Equilibrio



Nota: Muestra sobre el punto de equilibrio. Tomado de: Perdomo. A (2002)

Informe de Planeación Financiera

Definición

El Informe de Planeación Financiera es un documento escrito u oral, que se encarga de recoger una serie de información relacionada con la situación financiera que puede presentar una empresa. Tiene por objetivo ser informativo o resolutivo, de tal manera que está enfocado a informar sobre la situación financiera, o a expresar información sobre una serie de cambios que se consideran necesarios. (Morales, 2020)

Características

Comprensible

No solo para los especialistas financieros de la compañía, sino para los responsables de otros departamentos y los gerentes de la misma, procurando facilitar la toma de decisiones.

Relevante

Es imprescindible que los responsables del área financiera sean conocedores del estado actual de la compañía y del desempeño de la estrategia adoptada, de las intenciones de los

directivos y de todo aquello que se considere relevante para la elaboración de un informe máximamente coherente y con sentido.

Fiable

Es necesario contar con las herramientas de análisis y gestión de datos necesarias para asegurar la máxima fiabilidad y calidad de los mismos.

Estructura del Informe

Se considerarán las necesidades generales y concretas de información que presenta la organización, teniendo especialmente en cuenta los datos y las informaciones relativas a inversionistas y posibles fuentes de financiación, proveedores, clientes y sobre el estado financiero de la propia compañía, el coste y la rentabilidad de las operaciones que se llevan a cabo, y las obtenidas tras el análisis de las posibilidades de inversión para el aprovechamiento de nuevas oportunidades de negocio. (Morales, 2020)

El informe de planeación financiera se encuentra estructurado de la siguiente manera.

Portada: La portada debe contener el nombre y logotipo de la empresa, un título que resuma la esencia del estudio en este caso Informe de Planeación Financiera, periodo en el cual se va a presentar el informe.

Resultados: Los resultados obtenidos de la aplicación de la Planeación Financiera, en cantidades y porcentajes con sus debidas interpretaciones; para que de esta manera se tomen en cuenta en las decisiones futuras.

Mejoras: Las mejoras son ideas diseñadas a los puntos débiles que tiene la empresa para ser mejorados, son recomendaciones que se sugiere al gerente propietario y personas vinculadas a la empresa.

Conclusiones: Las conclusiones son una reflexión final acerca del trabajo previamente realizado de planeación financiera, constituye la última parte del contenido. Por ello, este debe contener los elementos necesarios y suficientes para dejar claros los resultados obtenidos, el procedimiento seguido para su desarrollo, debe dejar claridad en el lector de las características generales del trabajo realizado.

Recomendaciones: Las recomendaciones constituyen un ítem que va de la mano con las conclusiones, en algunos casos, conclusiones y recomendaciones se redactan sin hacer distinción una de la otra. (Morales, 2020)

5. Metodología

El Trabajo de Integración Curricular se titula PLANEACIÓN FINANCIERA EN LA EMPRESA “FRANQUICIADO DISENSA” DEL SEÑOR LAURO JOSELITO JIMENEZ ABAD, DE LA CIUDAD DE AMALUZA, PERIODOS 2023-2027.

Se desarrolló con enfoque cualitativo-cuantitativo. Cualitativo porque brinda un enfoque contextualizado en relación al tema propuesto que busca el conocimiento de la situación financiera del ente objeto de estudio. Cuantitativa porque se realizó una serie de cálculos matemáticos que permitieron la valoración de la estructura financiera por medio del diagnóstico financiero donde se aplicó análisis vertical y los diferentes indicadores financieros; así mismo la planeación financiera con la elaboración de pronóstico para los años 2023 al 2027.

Es descriptivo porque caracteriza al estado económico-financiero de la empresa mediante observación y análisis de la información contenida en los Estados Financieros. De tipo exploratoria porque se inició defendiendo el problema de investigación, explorando las condiciones que presenta el ente objeto de estudio lo que permitió abordar aspectos ya existentes sobre la Planeación Financiera mediante el abordaje de fuentes primarias y secundarias para finalmente estructurar el informe correspondiente, referente a la situación económica-financiera del ente objeto de estudio.

La ruta metodológica se la realizó mediante la aplicación de los métodos:

Método Científico

Se empleó este método para obtener y afianzar conocimientos de forma clara y ordenada desde el punto de vista teórico y práctico, donde se partió de la revisión de teorías sobre planeación financiera, recopilación de la información y poder generar nuevo conocimiento que permita dar cumplimiento a los objetivos establecidos.

Método Deductivo

Se analizó las particularidades de la empresa partiendo de la información de los Estados Financieros para la elaboración del análisis vertical e indicadores financieros, y así poder conocer la situación económica-financiera que atraviesa la misma.

Método Inductivo

Permitió conocer los aspectos particulares de la planeación financiera como son los pronósticos de ventas y compras, salidas y entradas de efectivo y así el desarrollo de Estados

Proforma, los mismos que ayudaron al desarrollo de la planeación financiera que permitirá la oportuna toma de decisiones.

Método Analítico

Se utilizó para ordenar y sintetizar la información otorgada por la empresa, permitiendo detectar las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas que posee.

Método Sintético

Permitió elaborar el informe de la Planeación Financiera y las conclusiones y recomendaciones, que podrán ser adaptadas para la mejora de la empresa, y de cierta manera contribuya a una rentabilidad económica y eficiente.

Método Descriptivo

Se realizó las interpretaciones del diagnóstico financiero aplicado a la empresa; así mismo se empleó para la comprensión e interpretación de los resultados obtenidos del proceso de la planeación financiera

Método Matemático

Facilitó realizar los cálculos y operaciones aritméticas durante el proceso de planeación financiera con el fin de obtener valores y resultados exactos que permiten a las personas que están frente a la empresa tomar decisiones favorables en base a los resultados obtenidos; así como para realizar los pronósticos de compras y ventas aplicando el método de índice de estacionalidad.

Técnicas

Observación

Con esta técnica se pudo observar los comportamientos y situaciones que se dan dentro del establecimiento denominado “Franquiciado Disensa” y registrar para su posterior análisis; este proceso sirvió para recoger información sobre cómo trabajan y se desenvuelve en las diferentes áreas el personal que labora dentro de la empresa.

Entrevista

Para realizar el Trabajo de Integración Curricular se aplicó la entrevista a la contadora del establecimiento para conocer la situación financiera y económica actual de la misma, permitió identificar las situaciones relevantes y con ello poder obtener opiniones sobre hechos y detectar las fortalezas y debilidades existentes.

6. Resultados

Contexto Empresarial

El señor Lauro Joselito Jiménez Abad emprende un negocio al cual lo denomina “FRANQUICIADO DISENSA” con el propósito de generar de fuentes de empleo y la satisfacción de las necesidades de los clientes tanto locales como visitantes, ofreciéndoles diferentes productos para la construcción y ferretería en general al por mayor y menor.

El propietario viene trabajando desde el año 2007 y para desenvolverse de manera adecuada se registra en el Servicio de Rentas Internas con el número 1103681688001, perteneciente al Régimen General, en el cual se clasifica como persona natural Obligado a llevar Contabilidad y Agente de Retención, su actividad denominada venta al por mayor y menor de artículos de ferreterías y cerraduras: martillos, sierras, destornilladores, y otras herramientas de mano, accesorios y dispositivos; cajas fuertes, extintores; de la misma forma se acoge a los permiso de funcionamiento conferido por el Gobierno Autónomo Descentralizado de la ciudad de Amaluza, y se acoge a las leyes y reglamentos que la rigen.

En la actualidad trabajan 5 empleados en el horario de lunes a sábado de 08h00 a 17h00 y el domingo 8h00 a 12h00; cumple con todos los requerimientos exigidos por la ley, tratando de poder seguir posicionándose en el mercado como lo han venido haciendo desde sus inicios, con la ayuda de la atención cordial y atenta tanto de su propietario como de sus empleados.

Misión

Ser un modelo Empresarial a Nivel Nacional y su compromiso es acceder a las expectativas de nuestros clientes, ofreciéndoles productos garantizados, por su calidad y variedad de productos y excelencia en el servicio, con precios competitivos y aportar al desarrollo económico de nuestro país.

Visión

Ser líderes en la comercialización de sus productos y satisfacer las necesidades del mercado e incursionar a nivel nacional con calidad y servicio, contribuyendo a mejorar la calidad de vida, promoviendo trabajo a nuestra sociedad.

Objetivos

- Fomentar lazos de lealtad entre los clientes.
- Ser una empresa capaz de contribuir a la economía del país.

- Cumplir de forma eficaz y eficiente con la entrega de los productos.

Base Legal

Para el normal funcionamiento de las actividades económicas de FRANQUICIADO DISENSA LAURO JOSELITO JIMÉNEZ ABAD se rige en las siguientes leyes y disposiciones legales:

- Constitución de la República del Ecuador (2008).
- Ley de Seguridad Social.
- Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno.
- Reglamento a la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno.
- Código Tributario.
- Código de Trabajo.
- Código de Comercio.
- Ordenanzas Municipales.

NÁLISIS VERTICAL A LOS ESTADOS FINANCIEROS DE EMPRESA
FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ

Tabla 16

Análisis Vertical al Estado de Situación Financiera de la empresa FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ al 31 de diciembre de 2021

FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ				
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA 2021				
ANÁLISIS VERTICAL				
CÓDIGO	CUENTA CONTABLE	VALOR	% POR RUBRO	% POR GRUPO
1	ACTIVO			
1.1.	ACTIVO CORRIENTE			
	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE			
1.1.01	EFFECTIVO	23.893,65	6,52%	
1.1.01.01	CAJA	5.738,39	1,57%	
1.1.01.01.01	Caja Efectivo	5.738,39		
1.1.01.02	BANCOS	18.155,26	4,95%	
1.1.01.02.01	Cta. Cte. Banco Pichincha N° 3100164908	10.402,17		
1.1.01.02.02	Cta. Cte. Banco del Austro N° 001193506	941,85		
1.1.01.02.03	Cta. Ahorros Crediamigo N° 810301003973	5.757,61		
1.1.01.02.04	Cta. Aho N°440600148417 Padre Julián	44,98		
1.1.01.02.05	Cta. Aho N°404010140193	1.008,65		
1.1.02	DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR	132.181,95	36,07%	
1.1.02.05	DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR	132.181,95	36,07%	
1.1.02.05.01	Cuentas por Cobrar Clientes	132.181,95		
1.1.03	INVENTARIOS	96.209,66	26,25%	
	INVENTARIOS DE PRODUC. TERMIN Y			
1.1.03.06	MERCAD.	85.426,23	23,31%	
1.1.03.06.01	Mercadería en Stock	85.426,23		
1.1.03.07	MERCADERÍA EN TRÁNSITO	10.783,43	2,94%	
1.1.03.07.01	Mercaderías en tránsito compras	10.783,43		
1.1.04	SERVICIOS Y OTROS PAGOS			
1.1.04.03	ANTICIPADOS	20.014,33	5,46%	
1.1.04.03	ANTICIPO A PROVEEDORES	20.014,33	5,46%	
1.1.04.03.01	Anticipo a proveedores	20.014,33		
1.1.05	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	94.204,09	25,70%	
	CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA			
1.1.05.01	EMPRESA	90.229,75	24,62%	
1.1.05.01.01	IVA Retenido 30%	1.851,53		
1.1.05.01.02	IVA Retenido 70%	-51,93		
1.1.05.01.03	Retenido 100%	-355,14		
1.1.05.01.06	Crédito Tributario IVA	88.785,29		
1.1.05.02	CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA			
	EMPRESA (I. R.)	3.974,34	1,08%	

FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA 2021
ANÁLISIS VERTICAL

CÓDIGO	CUENTA CONTABLE	VALOR	% POR RUBRO	% POR GRUPO
1.1.05.02.01	Retención a la Renta 1%	2.654,50		
1.1.05.02.05	Retención a la Renta 1.75%	1.318,41		
1.1.05.02.06	retención a la Fuente 2.75%	1,43		
	<u>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</u>	<u>366.503,68</u>	<u>100%</u>	<u>75,92%</u>
1.2	ACTIVO NO CORRIENTE			
1.2.01	PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO			
1.2.01.03	CONSTRUCCIONES EN CURSO	9.375,46	8,06%	
1.2.01.03.01	Construcciones en curso de Edificio	9.375,46		
1.2.01.06	MAQUINARIA Y EQUIPO	25.000,00	21,50%	
1.2.01.06.02	Vehículo	25.000,00		
1.2.01.07	VEH., EQUI. DE TRANSPORTE Y EQUIPO CAMINERO	84.812,50	72,94%	
1.2.01.07.01	VEHÍCULO	84.812,50		
1.2.01.08	EQUIPO DE COMPUTACIÓN	1.267,86	1,09%	
1.2.01.08.01	Equipo de Computo	1.267,86		
1.2.01.12	(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA	-4.185,00	-3,60%	
1.2.01.12.01	Depreciación Vehículo	-4.000,00		
1.2.01.12.02	Depreciación Equipo Cómputo	-185,00		
	<u>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</u>	<u>116.270,82</u>	<u>100,00%</u>	<u>24,08%</u>
	<u>TOTAL ACTIVO</u>	<u>482.774,50</u>		<u>100,00%</u>
2	PASIVO			
2.1	PASIVO CORRIENTE			
2.1.03	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	90.744,00	44,70%	
2.1.03.01	LOCALES	90.744,00		
2.1.03.01.01	Cuentas por pagar proveedores	90.744,00		
2.1.04	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	46.379,67	22,85%	
2.1.04.01	LOCALES	46.379,67		
2.1.04.01.06	Prestamos Línea Crédito Empresarial Pichincha	65.444,03		
2.1.04.01.08	cheques por pagar	-19.064,36		
2.1.07	OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	6.205,66	3,06%	
2.1.07.01	CON LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA	1.862,29		
2.1.07.01.01	Retención en la Fuente 1%	24,00		
2.1.07.01.04	Retención en la Fuente 8%	25,76		
2.1.07.01.05	Retención de Iva 100%	54,77		
2.1.07.01.07	Retención de Iva 30%	802,26		
2.1.07.01.10	RETENCIÓN A LA FUENTE 1.75%	909,31		

FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA 2021
ANÁLISIS VERTICAL

CÓDIGO	CUENTA CONTABLE	VALOR	% POR RUBRO	% POR GRUPO
2.1.07.01.11	Retención en la Fuente 2.75%	0,55		
2.1.07.01.13	Retención en la Fuente 10%	45,64		
2.1.07.04	POR BENEFICIOS DE LEY A EMPLEADOS	4.343,37		
2.1.07.04.01	Roles por Pagar	2.178,27		
2.1.07.04.02	Décimo Tercer Sueldo	213,40		
2.1.07.04.03	Décimo Cuarto Sueldo	730,84		
2.1.07.04.04	Vacaciones	1.220,86		
2.1.10	ANTICIPOS DE CLIENTES	59.685,66	29,40%	
2.1.10.01	ANTICIPOS DE CLIENTES	59.685,66		
2.1.10.01.01	Anticipos de Clientes	44.685,66		
2.1.10.01.02	Inventario por entregar	15.000,00		
	<u>TOTAL PASIVO CORRIENTE</u>	<u>203.014,99</u>	<u>100,00%</u>	<u>42,05%</u>
	<u>TOTAL PASIVO</u>	<u>203.014,99</u>		<u>42,05%</u>
3	PATRIMONIO NETO			
3.1	CAPITAL	90.500,00		
3.1.01	CAPITAL SUSCRITO o ASIGNADO	90.500,00	32,35%	18,75%
3.1.01.01	Suscrito y Pagado	90.500,00	32,35%	
3.6	RESULTADOS ACUMULADOS	170.043,64		
3.6.01	GANANCIAS ACUMULADAS	170.043,64	60,78%	35,22%
3.6.01.01	Utilidad Acumulada	170.043,64	60,78%	
3.7	RESULTADOS DEL EJERCICIO	19.215,87		
3.7.01	UTILIDAD NETA DEL PERIODO	19.215,87	6,87%	3,98%
3.7.01.01	Utilidad Neta Presente Ejercicio	19.215,87	6,87%	
	<u>TOTAL PATRIMONIO NETO</u>	<u>279.759,51</u>	<u>100,00%</u>	<u>57,95%</u>
	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	482.774,50		<u>100,00%</u>
			
	PROPIETARIO			
			
		CONTADORA		

Nota: Estado de Situación Financiera la empresa Franquiciado Disensa Jiménez al 31 de diciembre de 2021

EMPRESA “FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ”
REPRESENTACIÓN GRÁFICA E INTERPRETACIONES DEL ANÁLISIS VERTICAL
DEL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA AÑO 2021

Tabla 17

Estructura Financiera del Estado de Situación Financiera, año 2021

Activo Corriente 366.503,68 75,92%	Pasivo 203.014,99 42,55%
Activo No corriente 116.270,82 24,08%	Patrimonio 274.072,01 57,45%
Total Activo: 482.774,50	Pasivo + Patrimonio: 477.087,00

Nota: Estado de Situación Financiera de Franquiciado Disensa Jiménez, año 2021

Interpretación:

La estructura financiera correspondiente al año 2021 muestra que la mayor inversión está en el Activo Corriente con un valor de \$366.503,68 que representa el 75,92% del total del Activo, esto debido a los inventarios que posee para la venta, también las cuentas por cobrar y los anticipos a proveedores; de la misma manera el activo No Corriente cuenta con \$116.270,82 y representa el 24,08%; este grupo representa los bienes de larga duración como es la Maquinaria y Equipo, la construcción en curso y el Equipo de Computación.

En el grupo del Pasivo contamos únicamente con Pasivo corriente que cuenta con un valor de \$203.014,99 y representa el 42,05% del total de pasivo y patrimonio; se encuentra una obligación con Instituciones Financieras, obligaciones con la administración tributaria, y beneficios a empleados, y anticipo a clientes.

El patrimonio cuenta con \$279.759,51 y representa el 57,95% del total de pasivo y patrimonio, en este grupo están el capital suscrito y pagado, las utilidades acumuladas y los resultados del ejercicio actual; dando un resultado de pasivo y patrimonio de \$482.774,50 para el año 2021.

Tabla 18*Descomposición del Activo de Franquiciado Disensa Jiménez año 2021*

Cuenta contable	Valor	%
Activo corriente	366.503,68	75,92%
Activo no corriente	116.270,82	24,08%
Total activo	482.774,50	100%

Nota: Estado de Situación Financiera de Franquiciado Disensa Jiménez, 2021**Interpretación**

Luego de realizar el análisis vertical al Estado de Situación Financiera correspondiente al periodo 2021 de Franquiciado Disensa Jiménez se obtiene los siguientes resultados; activos posee un valor de \$482.774,50 del cual un 75,92% corresponde a activo corriente con una cantidad de \$366.503,68, valor que la empresa tiene para convertirse en efectivo en corto plazo, y un 24,08% que corresponde a los activos no corrientes con una cantidad de \$116.270,82, en el cual involucran los activos fijos y las depreciaciones acumuladas, dando a conocer que la mayor inversión de la empresa se da en el grupo de los activos corrientes para el cumplimiento de sus obligaciones.

Tabla 19*Descomposición del Activo Corriente de Franquiciado Disensa Jiménez año 2021*

Cuenta contable	Valor	%
Efectivo y equivalentes de efectivo	23.893,65	6,52%
Documentos y cuentas por cobrar	132.181,95	36,07%
Inventarios	96.209,66	26,25%
Servicios y otros pagos anticipados	20.014,33	5,46%
Activos por impuestos corrientes	94.204,09	25,70%
Total activo corriente	366.503,68	100,00%

Nota: Estado de Situación Financiera de Franquiciado Disensa Jimenez, año2021**Interpretación**

Al realizar el presente análisis se obtiene que, en el año 2021, el total del activo corriente es de \$366.503.68, la cuenta más significativa es la de Documentos y Cuentas por Cobrar con un 36,07%, lo cual demuestra mayor concentración en las cuentas por cobrar a clientes que son producto de las ventas a crédito, la empresa debe aplicar estrategias para agilizar el proceso de cobranza; así mismo la cuenta de Inventarios con un 26.25% , esto se debe a que la empresa dedicada al comercio posee un amplio stock de mercaderías.

Tabla 20*Descomposición del Activo No Corriente de Franquiciado Disensa Jiménez año 2021*

Cuenta contable	Valor	%
Construcciones en curso	9.375,46	8,06%
Maquinaria y equipo	25.000,00	21,50%
Veh., equi. de transporte y equipo caminero	84.812,50	72,94%
Equipo de computación	1.267,86	1,09%
(-) Depreciación acumulada propiedades, planta	-4.185,00	-3,60%
Total activo no corriente	116.270,82	100,00%

Nota: Estado de Situación Financiera de Franquiciado Disensa Jiménez, año 2021**Interpretación**

Al realizar el análisis vertical se obtiene que en año 2021, el total de activo no corriente es de \$116.270,82; la cuenta con mayor relevancia es la de Vehículos, equipos de Transporte y Equipo caminero con un 72,94% equivalente a \$84.812,50 que corresponde al vehículo destinado al transporte de la mercadería desde el local comercial al domicilio o destino solicitado por los clientes.

Tabla 21*Descomposición del Pasivo Corriente de Franquiciado Disensa Jiménez año 2021*

Cuenta contable	Valor	%
Cuentas y documentos por pagar	90.744,00	44,70%
Obligaciones con instituciones financieras	46.379,67	22,85%
Con la administración tributaria	6.205,66	3,06%
Anticipos de clientes	59.685,66	29,40%
Total pasivo corriente	203.014,99	100,00%

Nota: Estado de Situación Financiera de Franquiciado Disensa Jiménez, año 2021**Interpretación**

En cuanto a los pasivos corrientes están representados por \$203.014,99; el rubro más significativo es el de cuentas y documentos por pagar que cuenta con \$90.744,00 y el mismo que corresponde al 44,70% de los activos a corto plazo, es decir las deudas con terceras personas o proveedores; seguido está la cuenta de Anticipos de clientes con \$59.685,66 que corresponde al 29,40% que tiene de inventario por entregar; de la misma manera la cuenta con menor relevancia es la de Obligaciones corrientes con las administración tributaria que corresponde al 3,06% con una cantidad de \$6.205,66, las mismas que corresponden a retenciones en la fuente y los beneficios

de ley a los empleados, generalmente estas se deben cumplir para evitar sanciones e inconvenientes.

Tabla 22

Descomposición del Patrimonio de Franquiciado Disensa Jiménez, año 2021

Cuenta contable	Valor	%
Capital suscrito o asignado	90.500,00	32,35%
Ganancias acumuladas	170.043,64	60,78%
Utilidad neta del periodo	19.215,87	6,87%
Total Patrimonio Neto	279.759,51	100,00%

Nota: Estado de Situación Financiera de Franquiciado Disensa Jiménez, año 2021

Interpretación

El grupo de Patrimonio muestra una cantidad de \$279.759,51; posee tres cuentas, la de Ganancias acumuladas con \$170.043,64 y representa el 60,78%, es decir utilidades generadas por la empresa a lo largo del tiempo. por otra parte, Capital suscrito y pagado con \$90.500,00 equivalente al 32,35%, y por último el resultado del ejercicio cuenta con \$19.215,87 equivalente al 6,87% y abarca las ganancias netas de actividades de operación efectuadas por la empresa.

Tabla 23

Análisis Vertical al Estado de Resultados de la empresa Franquiciado Disensa Jiménez al 31 de diciembre de 2021

FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ				
ESTADO DE RESULTADOS 2021				
ANÁLISIS VERTICAL				
Código	Cuenta Contable	Valor	% Por Rubro	% Por Grupo
4	INGRESOS			
	INGRESOS DE ACTIVIDADES			
4.1	ORDINARIAS			
4.1.01	VENTA DE BIENES			
4.1.01.01	Ventas Netas	677.211,59	99,68%	
4.1.01.02	Ventas netas 0%	2.276,40	0,34%	
4.1.09	(-) DESCUENTO EN VENTAS	-200,41	-0,03%	
4.1.09.01	Descuentos en Ventas	-200,41		
4.1.10	(-) DEVOLUCIONES EN VENTAS	-68,31	-0,01%	
4.1.10.01	Devolución en Ventas	-68,31		
	<u>TOTAL DE INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS</u>	<u>679.219,27</u>	<u>99,98%</u>	
4.2	OTROS INGRESOS			
4.2.02	INTERESES FINANCIEROS	138,14	0,02%	
4.2.02.01	Interés Ganado en Cuenta	138,14	0,02%	
	<u>TOTAL OTROS INGRESOS</u>	138,14		
	<u>TOTAL INGRESOS</u>	<u>679.357,41</u>	<u>100,00%</u>	<u>100%</u>
5	EGRESOS Y GASTOS			
5.1	COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN			
	MATERIALES UTILIZADOS O			
5.1.01	PRODUCTOS VENDIDOS	563.828,96		
	(+) COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES			
5.1.01.02	NO PRODUCIDOS	563.828,96		
5.1.01.02.01	Costos de Ventas Netas	584.934,68	103,74%	
5.1.01.02.04	Descuentos en Compras	-21.105,53	-3,74%	
5.1.01.02.05	Diferencia de Precios	-0,19	0,00%	
	<u>TOTAL COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN</u>	<u>563.828,96</u>	<u>100,00%</u>	<u>82,99%</u>
5.2	GASTOS			
5.2.01	GASTOS DE VENTA	59.952,40	62,25%	8,82%
	SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS			
5.2.01.01	REMUNERACIONES	5.573,23	5,79%	0,82%
5.2.01.01.01	Salario Unificado	5.573,23		
	APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL			
5.2.01.02	(incluido fondo de reserva)	1.422,85	1,48%	0,21%
5.2.01.02.01	Fondos de Reserva	1.422,85		

FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ
ESTADO DE RESULTADOS 2021
ANÁLISIS VERTICAL

Código	Cuenta Contable	Valor	% Por Rubro	% Por Grupo
5.2.01.08	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	11.330,37	11,76%	1,67%
5.2.01.08.04	Combustible	11.330,37		
5.2.01.11	PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	247,85	0,26%	0,04%
5.2.01.11.01	Publicidad	247,85		
5.2.01.15	TRANSPORTE	37.337,43	38,77%	5,50%
5.2.01.15.01	transporte	37.337,43		
5.2.01.26	OTROS GASTOS	4.040,67	4,20%	0,59%
5.2.01.26.03	Material de Limpieza	81,31		
5.2.01.26.04	Fee Marketing	2.358,33		
5.2.01.26.05	Fee Categoría Cementicios	1.601,03		
5.2.02	GASTOS ADMINISTRATIVOS	34.813,69	36,15%	5,12%
	SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS			
5.2.02.01	REMUNERACIONES	18.626,40	19,34%	2,74%
5.2.02.01.01	Salario Unificado	18.626,40		
	APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL			
5.2.02.02	(incluido fondo de reserva	1.751,18	1,82%	0,26%
5.2.02.02.01	Aporte patronal IESS	1.751,18		
	BENEFICIOS SOCIALES E			
5.2.02.03	INDEMNIZACIONES	1.998,75	2,08%	0,29%
5.2.02.03.01	Décimo Cuarto Sueldo	700,88		
5.2.02.03.02	Décimo Tercer Sueldo	792,69		
5.2.02.03.03	Vacaciones	505,18		
	HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A			
5.2.02.05	PERSONAS NATURALES	1.959,06	2,03%	0,29%
	HONORARIOS POR SERVICIOS			
5.2.02.05.01	PROFESIONALES	1.959,06		
5.2.02.08	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	5.720,15	5,94%	0,84%
5.2.02.08.01	Mantenimiento de Vehículo	5.720,15		
	AGUA, ENERGÍA, LUZ, Y			
5.2.02.07	TELECOMUNICACIONES	65,72	0,07%	0,01%
5.2.02.07.04	Gastos de Internet	65,72		
5.2.02.19	IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	45,00	0,05%	0,01%
5.2.02.19.01	Impuestos Municipales	45,00		
5.2.02.26	OTROS GASTOS	4.647,43	4,83%	0,68%
5.2.02.26.02	Útiles y Papelería de Oficina	20,71		
5.2.02.26.03	Suministros de Oficina	230,49		
5.2.02.26.06	Donaciones y agasajos	214,29		
5.2.02.26.08	Seguros y Reaseguros	2.802,53		
5.2.02.26.12	Otros gastos	191,53		
5.2.02.26.13	Gastos sistemas contables e informáticos	1.187,88		

FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ				
ESTADO DE RESULTADOS 2021				
ANÁLISIS VERTICAL				
Código	Cuenta Contable	Valor	% Por Rubro	% Por Grupo
5.2.03	GASTOS FINANCIEROS	1.546,49	1,61%	<u>0,23%</u>
5.2.03.01	INTERESES	1.244,71	1,29%	0,18%
5.2.03.01.01	Intereses Bancarios	1.244,71		
5.2.03.02	COMISIONES	301,78	0,31%	0,04%
5.2.03.02.01	Comisiones	301,78		
	<u>TOTAL GASTOS</u>	<u>96.312,58</u>	<u>100,00%</u>	
	<u>TOTAL EGRESOS Y GASTOS</u>	660.141,54		<u>97,17%</u>
	RESULTADO DEL EJERCICIO	19.215,87		2,83%
	TOTAL	679.357,41		<u>100%</u>
			
	PROPIETARIO		
				CONTADORA

Nota: Estado de Resultados de la empresa Franquiciado Disensa Jiménez al 31 de diciembre de 2021

EMPRESA “FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ”
REPRESENTACIÓN GRÁFICA E INTERPRETACIONES DEL ANÁLISIS VERTICAL
DEL ESTADO DE RESULTADOS AÑO 2021

Tabla 24

Estructura Económica del Estado de Situación Financiera, año 2021

Ingresos de Actividades Ordinarias 679.219,27 99,98%	Costo de Ventas y Producción	
	563.828,96	82,99%
	Gastos de Venta	
	59.952,40	8,82%
	Gastos Administrativos	
	34.813,69	5,12%
	Gastos Financieros	
	1.546,49	0,23%
	Resultado del Ejercicio	
	19.215,87	2,83%
Otros Ingresos		
138,14	0,02%	
Total Ingresos	Total Egresos y Gastos y Utilidad	
679.357,41	679.357,41	100,00%

Nota: Estado de Resultados de Franquiciado Disensa Jiménez, año 2021

Interpretación:

La estructura económica correspondiente al año 2021, muestra que sus los ingresos por venta de bienes o actividades ordinarias presentan un valor de \$679.219,27 que corresponde al 99,98% del total de ingresos, esto valor está constituido por la venta de inventarios que cuenta la empresa; el valor restante corresponde a otros ingresos con \$138.14 y representa el 0,02% del total de ingresos.

El costo de ventas y producción corresponde a \$563.828,96 equivalente al 82,99% del total de costos y gastos más la utilidad. Así mismo dentro de los gastos cuenta con gastos de venta con un valor de \$59.952,40 y representa el 8,82%, se encuentran los gastos por sueldos y salarios, publicidad, transporte; los gastos administrativos con \$34.913,69 y representa 5,12%, se encuentran los gastos por salarios, beneficios sociales, honorarios, impuestos; los gastos financieros con un valor de \$1.546,49 representa el 0,23% y se encuentran los gastos de intereses

bancarios. Como un dato muy importante la empresa no está aplicando la NIC 16 de Propiedad, Planta y Equipo que da a conocer sobre el cargo por depreciación de cada periodo se reconocerá en el resultado del periodo, salvo que se haya incluido en el importe en libros de otro activo.

El resultado del ejercicio muestra un valor de \$19.215,87 representando el 2.83 del total de costos y gastos más la utilidad.

Tabla 25

Descomposición de los Ingresos de Franquiciado Disensa Jiménez año 2021

Ingresos		
Cuenta Contable	Valor	%
Ventas Netas	679.219,27	99,98%
Intereses Financieros	138,14	0,02%
Total Ingresos	679.357,41	100%

Nota: Estado de Resultados de Franquiciado Disensa Jiménez, año2021

Interpretación

Los ingresos de la empresa cuentan con un saldo de \$679.357,41 y representa el 100%; del cual el 99,98% que representa un valor de \$679.219,27; conforma la única fuente de ingresos la venta de artículos de ferretería y construcción en general, mostrando un valor considerable de la venta de los mismos; así mismo la cuenta de intereses financieros con un valor de \$138,14 representa el 0,02% estos provienen de los recursos de terceros que usa la empresa para financiar su actividad.

Tabla 26

Descomposición de Costo de Venta y Gastos de Franquiciado Disensa Jiménez año 2021

Costos, Gastos Más Utilidad		
Cuenta Contable	Valor	%
Costo de Ventas y Producción		
Compras Netas Locales de Bienes no Producidos	563.828,96	82,99%
Gastos		
Gastos de Venta	59.952,40	8,82%
Gastos Administrativos	34.813,69	5,12%
Gastos Financieros	1.546,49	0,23%
Resultado del Ejercicio		
Utilidad Neta	19.215,87	2,83%
Total Egresos y Gastos más Utilidad	679.357,41	100%

Nota: Estado de Resultados de Franquiciado Disensa Jiménez, año2021

Interpretación

Los costos en el año 2021 representan las salidas de efectivo para la adquisición de los productos, cuentan con un \$563,828,96 lo cual corresponde al precio por el cual se adquirió la mercadería tanta tarifa 0% y 12 % y sobre este valor se le aplicará un porcentaje de ganancia para la venta al público.

Durante el año 2021 se suscitaron diferentes gastos en la empresa, los mismos que suman un total de \$96.312,58 dentro de la composición del grupo de gastos están los gastos de venta con un valor de \$59.952,40 representa un 8,82% recursos necesarios para la distribución, entrega y promoción de los productos de la empresa., seguidamente los gastos administrativos con \$34.813,69 y representa 5,12% estos están relacionados con la gestión y organización ; y por último los gastos financieros con \$1.546,49 que representa un 0,23%. que provienen de los recursos de terceros y que se usan para financiar su actividad.

EMPRESA “FRANQUICIADO DISENSA” JIMENEZ
INDICADORES FINANCIEROS AÑO 2021

INDICADORES DE LIQUIDEZ

Razón Corriente

Tabla 27

Razón Corriente de la empresa Franquiciado Disensa Jiménez, año 2021

Denominación	Valor
Activo Corriente	277.718,39
Pasivo Corriente	203.014,99
Estándar: 1.5 – 2	Se mide: En dólares

$$Razón Corriente = \frac{Activo Corriente}{Pasivo Corriente}$$

$$Razón Corriente = \frac{277.718,39}{203.014,99}$$

$$Razón Corriente = 1,37$$

Interpretación

El índice de la Razón Corriente indica la capacidad que tiene la empresa para solventar las obligaciones que posee a corto plazo. En el año 2021 la empresa Franquiciado Disensa dispone de una razón corriente de **\$1,37** siendo un resultado favorable; la empresa cuenta con los recursos para el desarrollo de sus actividades lo cual es una garantía de que no tendrá problemas para pagar sus compromisos o deudas a corto plazo.

Capital Neto de trabajo

Tabla 28

Capital Neto de trabajo de la empresa Franquiciado Disensa Jiménez, año 2021

Denominación	Valor
Activo Corriente	277.718,39
Pasivo Corriente	203.014,99
Estándar: Valor Positivo	Se mide: En dólares

$$\text{Capital Neto Trabajo} = \text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente}$$

$$\text{Capital Neto Trabajo} = 277.718,39 - 203.014,99$$

$$\text{Capital Neto Trabajo} = 74.703,40$$

Interpretación

El Capital Neto de Trabajo representa el valor que le queda a la empresa después de cancelar sus pasivos a corto plazo; con el resultado obtenido de \$74.703,40 indica que la empresa cuenta con recursos financieros suficientes luego de que se cancelaran todas las obligaciones a corto plazo. Estos recursos necesarios para atender los imprevistos que puedan surgir en el desarrollo de su actividad económica.

Prueba Ácida

Tabla 29

Prueba ácida de la empresa Franquiciado Disensa Jiménez, año 2021

Denominación	Valor
Activo Corriente	277.718,39
Inventarios	96.209,66
Pasivo Corriente	203.014,99
Estándar: 0,5 – 1,5	Se mide: En dólares

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{(\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios})}{\text{Pasivo Corriente}}$$

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{277.718,39 - 96.209,66}{203.014,99}$$

$$\text{Prueba Ácida} = 0,89$$

Interpretación

Es un indicador que indica la solvencia que tendría la empresa cancelando las obligaciones a corto plazo exceptuando la venta de los inventarios; con el resultado obtenido de **0,89** indica que cuenta con el circulante suficiente para afrontar sus deudas, sin tener que recurrir a la venta de la mercadería.

INDICADORES DE ACTIVIDAD

Rotación de Cuentas por Cobrar

Tabla 30

Rotación de Cuentas por Cobrar de la empresa Franquiciado Disensa Jiménez, año 2021

Denominación	Valor
Ventas a crédito	679.487,99
Cuentas por cobrar	132.181,95

$$\text{Rotación de Cuentas por Cobrar} = \frac{\text{Ventas a Crédito en el periodo}}{\text{Cuentas por Cobrar en el periodo}}$$

$$\text{Rotación de Cuentas por Cobrar} = \frac{679.487,99}{132.181,95}$$

$$\text{Rotación de Cuentas por Cobrar} = 5,14 = 5 \text{ veces}$$

Periodo Promedio de Cobro

Tabla 31

Periodo Promedio de Cobro de la empresa Franquiciado Disensa Jiménez, año 2021

Denominación	Valor
días	365
Nº veces rotan	5,14

$$\text{Periodo Promedio de Cobro} = \frac{365}{\text{Nº veces rotan cuentas x cobrar}}$$

$$\text{Periodo Promedio de Cobro} = \frac{365}{5,14}$$

$$\text{Periodo Promedio de Cobro} = 71,00 = 71 \text{ días}$$

Interpretación

El indicador de Rotación de Cartera permite conocer las veces que se cobran las ventas a crédito durante el año, mediante la comparación de entre las ventas efectuadas durante el periodo y las cuentas por cobrar, da un resultado de 5 veces que rotan. Como segunda parte de calcula el periodo promedio de cobro que indica que los clientes tardan 71 días en realizar los pagos, es decir en convertirse en efectivo las cuentas por cobrar, con estos resultados la empresa debe crear medidas como descuentos por pronto pago, para estimular al cliente a realizar los pagos, a fin de

efectivizar las mismas en un corto tiempo para contar con efectivo, así como minimizar el riesgo que con el tiempo se vuelvan incobrables.

Rotación de Inventarios

Tabla 32

Rotación de Inventarios de la empresa Franquiciado Disensa Jiménez, año 2021

Denominación	Valor
Costo de Ventas	563.828,96
Inventarios	96.209,66
Estándar: Mayor N° veces	Se mide: En veces

$$\text{Rotación de Inventarios} = \frac{\text{Costo de las mercadería vendidas en el periodo}}{\text{Inventario promedio de las mercaderías}}$$

$$\text{Rotación de Inventarios} = \frac{563.828,96}{96.209,66}$$

$$\text{Rotación de Inventarios} = 5,86 = 6 \text{ veces}$$

Interpretación

Este indicador permite conocer el número de veces que rota el inventario como resultado de las ventas efectuadas, muestra que el inventario tiene una rotación de 6 veces en el año lo que muestra un valor bajo; el propietario debe implementar estrategias para el incremento de ventas como promociones, descuentos, mejorar la publicidad y así captar más clientes y de tal forma incrementar las ventas.

Periodo de Reposición de Inventario

Tabla 33

Reposición de Inventario de la empresa Franquiciado Disensa Jiménez, año 2021

Denominación	Valor
Días	365
Rotación de Inventarios	5.86

$$\text{Periodo de Reposición de Inventario} = \frac{365}{\text{Rotación de Inventarios}}$$

$$\text{Periodo de Reposición de Inventario} = \frac{365}{586}$$

$$\text{Periodo de Reposición de Inventario} = 62,28 = 62 \text{ días}$$

Interpretación

Así mismo el Periodo de Reposición de Inventarios indica el número de días que la empresa repone los inventarios en respuesta a nuevas ventas, lo que permite evaluar la eficacia de la gestión del negocio; la empresa tarda 62 días en vender su inventario y poder adquirir nuevos productos; se evidencia que la mercadería permanece un aproximado de 2 meses, generando así una disminución en sus ingresos.

Rotación de Cuentas por Pagar

Tabla 34

Rotación de Cuentas por pagar de la empresa Franquiciado Disensa Jiménez, año 2021

Denominación	Valor
Cuentas por pagar	90.744,00
Compras a crédito en el periodo	563.828,96
Estándar: 30 días	Se mide: En días

$$\text{Rotación de Cuentas por Pagar} = \frac{\text{Cuentas por pagar}}{\text{Compras a crédito en el periodo}} * 365$$

$$\text{Rotación de Cuentas por Pagar} = \frac{90.744,00}{563.828,96}$$

$$\text{Rotación de Cuentas por Pagar} = 58,74 \quad =59 \text{ días}$$

Interpretación

El indicador de Rotación de Cuentas por Pagar permite calcular el tiempo que se demora en cancelar las deudas a proveedores, el plazo promedio que la empresa Franquiciado Disensa en el año 2021 pagaba a sus proveedores es cada 59 días, es decir liquida sus obligaciones cada 2 meses, deduciendo que se encuentra en la capacidad de pago para atender estos pasivos.

INDICADORES DE RENTABILIDAD

Margen Bruto de Utilidad

Tabla 35

Margen Bruto de Utilidad de la empresa Franquiciado Disensa Jiménez, año 2021

Denominación	Valor
Utilidad Bruta	115.528,45
Ventas Netas	679.219,27

$$\text{Margen Bruto} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}}$$

$$\text{Margen Bruto} = \frac{115.528,45}{679.219,27}$$

$$\text{Margen Bruto} = 0,17 = 17\%$$

Interpretación

El indicador de Margen Bruto de Utilidad permite conocer la rentabilidad de las ventas frente al costo de ventas y la capacidad de la empresa para cubrir los gastos operativos y generar utilidades antes de deducciones e impuestos, refleja un 17%, es decir la empresa por cada \$1 vendido ha generado una utilidad de \$0,17 centavos, lo que representa un margen bruto muy bajo, tomando en cuenta que entre más alto sea este resultado es mejor. Se debe considerar los precios de ventas y los costos, ya que estos están afectando significativamente al rendimiento de la empresa.

Margen Operacional de Utilidad

Tabla 36

Margen Operacional de Utilidad de la empresa Franquiciado Disensa Jiménez, año 2021

Denominación	Valor
Utilidad Operacional	20.762,36
Ventas Netas	679.219,27

$$\text{Margen Operacional} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas Netas}} * 100$$

$$\text{Margen Operacional} = \frac{20.762,36}{679.219,27}$$

$$\text{Margen Operacional} = 0,0306 = 3,06\%$$

Interpretación

En este indicador tomamos la utilidad operacional de la empresa es decir la utilidad bruta menos los gastos de operación los cuales son los relacionados a la venta y distribución de la mercancía sobre las ventas netas del periodo, la empresa muestra un 3.06%, esto que por cada \$1 vendido cuenta con \$0,03 centavos; se considera bajo debido a los gastos que se incurren dentro de la empresa, se deben mejorar las estrategias de venta para tratar de reducir costos y gastos, y así poder obtener un mayor porcentaje de utilidad.

Margen Neto de Utilidad

Tabla 37

Margen Neto de Utilidad de la empresa Franquiciado Disensa Jiménez, año 2021

Denominación	Valor
Utilidad Neta	19.215,87
Ventas Netas	679.487,99

$$\text{Margen Neto} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} * 100$$

$$\text{Margen Neto} = \frac{19.215,87}{679.487,99}$$

$$\text{Margen Neto} = 0,0282 = 2.82\%$$

Interpretación

El indicador de Margen Neto de Utilidad permite conocer el porcentaje de utilidad obtenida por las ventas realizadas en la empresa durante un periodo determinado, se analiza la utilidad sobre las ventas realizadas durante el periodo, muestra un resultado de 2,82%, demostrando que por cada \$1 de las ventas la utilidad es de \$0,03 centavos, hay que señalar que durante el año 2021 no tuvo pérdida, pero su nivel de utilidad es bajo, ya que con este valor el propietario puede seguir operando, después de pagar todos los gastos e impuestos de la empresa.

Rendimiento del Patrimonio (ROE)

Tabla 38

Rendimiento Patrimonio de la empresa Franquiciado Disensa Jiménez, año 2021

Denominación	Valor
Utilidad Neta	19.215,87
Patrimonio	279.759,51

$$ROE = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}} * 100$$

$$ROE = \frac{19.215,87}{279.759,51}$$

$$ROE = 0,068 = 6,87\%$$

Interpretación

La aplicación de este indicador permite conocer la rentabilidad de la inversión del propietario de “Franquiciado Disensa” en el año 2021 la utilidad neta en relación al patrimonio fue de 6,87%, lo que significa que por cada \$1 invertido en el capital se ha generado un rendimiento de 0,07 centavos, rendimientos que se consideran como bajos, tomando en cuenta que entre más alto sea éste resultado es mejor, por lo que es importante que se lleve a cabo una adecuada administración de los recursos y de tal manera incrementar sus ingresos, siempre apoyados de medidas económicas como descuentos, promociones, con la finalidad de incrementar las ventas y por ende la utilidad.

Rendimiento del Activo Total (ROA)

Tabla 39

Rendimiento del Activo Total de la empresa Franquiciado Disensa Jiménez, año 2021

Denominación	Valor
Utilidad Neta	19.215,87
Activo Total Bruto	393.989,21

$$ROA = \frac{Utilidad\ Neta}{Activo\ total\ Bruto} * 100$$

$$ROA = \frac{19.215,87}{482.774,50}$$

$$ROA = 0,0398 = 4,87\%$$

Interpretación

El indicador de Rentabilidad de los Activos muestra la capacidad del activo para producir utilidades, es decir mide la efectividad total de la administración en la generación de utilidades con sus activos disponibles. Luego de la aplicación, se muestra que tuvo un ROA de 4,87%, lo que indica que la empresa por cada \$1 invertido en el activo genero 0,05 centavos, de acuerdo a su estándar cuanto más alto es el rendimiento sobre los activos totales de la empresa es mejor, es este caso el valor no es muy significativo ya que la empresa no tiene la capacidad de generar beneficios utilizando sus propios recursos, así mismo se debe tratar de aumentar dicha utilidad, mediante la disminución de costos y gastos para así obtener un mayor beneficio.

INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO

Nivel de Endeudamiento

Tabla 40

Nivel de endeudamiento de la empresa Franquiciado Disensa Jiménez, año 2021

Denominación	Valor
Pasivo Corriente	203.014,99
Activo Corriente	277.718,39
Estándar: nivel de endeudamiento ideal sería el 50%.	

$$\text{Nivel de Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivos totales}}{\text{Activos totales}} \times 100$$

$$\text{Nivel de Endeudamiento} = \frac{203.014,99}{277.718,39} \times 100$$

$$\text{Nivel de Endeudamiento} = 0,7310 = 73,10 \%$$

Interpretación

La aplicación de ese indicador permite conocer en qué medida están siendo financiados los activos de la empresa por terceros, en el año 2021 la empresa muestra un 73.10% de participación de los acreedores, es decir la empresa está siendo financiada en gran parte por terceros, ya que se encuentra por encima del estándar de endeudamiento, la empresa tiene, tomando como riesgo que no pertenecería a su propietario sino a los acreedores, perdiendo de tal manera autonomía financiera. Entendiéndose que por cada \$1 que tiene en activos, los acreedores han aportado 0,73 centavos.

Endeudamiento Financiero

Tabla 41

Endeudamiento Financiero de la empresa Franquiciado Disensa Jiménez, año 2021

Denominación	Valor
Obligaciones Financieras	46.379,67
Ventas Netas	679.219,27
Estándar: no sobrepase 10%	

$$\text{Endeudamiento Financiero} = \frac{\text{Obligaciones Financieras}}{\text{Ventas Netas}} \times 100$$

$$\text{Endeudamiento Financiero} = \frac{46.379,67}{679.219,27} \times 100$$

$$\text{Endeudamiento Financiero} = 0.0682 = 6,82\%$$

Interpretación

Este indicador establece el porcentaje que representan las obligaciones financieras de corto y largo plazo con respecto a las ventas del período, muestra un porcentaje de endeudamiento financiero de 6,82% de las ventas en el año 2021, es decir se encuentra en el rango normal, pero se debe considerar los gastos financieros que se producen ya que los mismo son cubiertos con la utilidad de operación que realiza la empresa.

Impacto de la Carga Financiera

Tabla 42

Impacto de la carga Financiera de la empresa Franquiciado Disensa Jiménez, año 2021

Denominación	Valor
Gastos Financieros	1.546,49
Ventas	679.219,27
Estándar: 3 % o 4% dependiendo la utilidad	

$$\text{Impacto de la Carga Financiera} = \frac{\text{Gastos Financieros}}{\text{Ventas}} \times 100$$

$$\text{Impacto de la Carga Financiera} = \frac{1.546,49}{679.487,99} \times 100$$

$$\text{Impacto de la Carga Financiera} = 0,0022 = 0,22\%$$

Interpretación

El presente indicador muestra que el 0,22% de las ventas en el año 2021 se destinó para gastos financieros, el porcentaje que muestra se lo considera muy bajo y no parece riesgoso, ya que del producto de las ventas se destina para los gastos financieros.

Apalancamiento Total

Tabla 43

Apalancamiento Total de la empresa Franquiciado Disensa Jiménez, año 2021

Denominación	Valor
Pasivo Total	203.014,99
Patrimonio Neto	279.759,51
Estándar: no mayor a 50%	

$$\text{Apalancamiento Total} = \frac{\text{Pasivos totales}}{\text{Patrimonio Neto}} \times 100\%$$

$$\text{Apalancamiento Total} = \frac{203.014,99}{279.759,51} \times 100\%$$

$$\text{Apalancamiento Total} = 0,7256 \quad =72,57\%$$

Interpretación

Este indicador muestra la concentración que tienen los pasivos totales sobre el patrimonio, es decir los pasivos totales que están concentrados en el patrimonio, en la aplicación del indicador obtenemos que el patrimonio se encuentra comprometido con el 72,57% en el año 2021, tomando cuenta su estándar si es mayor al 50% la empresa está comprometiendo en parte del patrimonio con deudas u obligaciones a terceros; es decir que el resultado es desfavorable ya que se encuentra financiada en gran parte con instituciones bancarias, Entendiéndose que por cada \$1 invertido, los acreedores han aportado \$0,72 centavos.

Tabla 44

Matriz de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas de la empresa Franquiciado Disensa Jiménez.

Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none"> • Es parte del Sistema de Franquicia Disensa. • Los proveedores otorgan plazos para cancelar deudas contraídas por la compra de mercadería. • Cuenta con una amplia variedad de productos y materiales de construcción para la venta. • Abastecimiento oportuno de Productos. • La razón corriente del establecimiento es de \$1,37 • Cuenta con un capital neto de trabajo óptimo de \$74.703,40 • La empresa cuenta con 0,89 de prueba ácida, exceptuando la venta de mercadería para cubrir con las obligaciones a corto plazo. 	<ul style="list-style-type: none"> • No cuenta con adecuadas políticas de cobro a los clientes. • El propietario desconoce la aplicación de una herramienta financiera como la planeación. • La empresa posee deudas con una Institución Financiera • Cuenta con un nivel de endeudamiento del 73.10% • El periodo promedio de cobro a los clientes es de 71 días. • Rotación de inventarios es de 6 veces al año. • La empresa tarde 62 días en reposición de inventario. • Apalancamiento total mayor, 72,57%
Oportunidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> • Obtención de contratos con el GAD • Crecimiento demográfico, de tal manera un número de personas se interesan en construir viviendas. • Tiene un buen posicionamiento en el mercado. • Acceso a nuevas tecnologías • Buenas referencias por parte de los clientes a terceros. • Facilidad de Crédito. 	<ul style="list-style-type: none"> • Competencia • Ventas por Internet • Cambio de necesidades y gustos de los consumidores. • Cambios en las tasas de los impuestos. • Situación económica del país. • Inflación de precios

Nota: Empresa Franquiciado Disensa Jiménez.

Tabla 45

Matriz de Evaluación de Factores Internos (MEFI) de la empresa Franquiciado Disensa Jiménez

Matriz de Factores Internos				
Factor a analizar	Ponderación	Calificación	Calificación Ponderada.	
Fortalezas				
• Es parte del Sistema de Franquicia Disensa.	0,08	4	0,40	
• Los proveedores otorgan plazos extendidos para cancelar deudas contraídas por la compra de mercadería	0,08	3	0,24	
• Cuenta con una amplia variedad de productos y materiales de construcción para la venta.	0,08	3	0,24	
• Abastecimiento oportuno de Productos	0,08	3	0,27	
• La razón corriente del establecimiento es de \$1,37.	0,08	4	0,32	
• Cuenta con un capital neto de trabajo óptimo de \$74.703,40	0,09	3	0,27	
• La empresa cuenta con 0,89 de prueba ácida, exceptuando la venta de mercadería para cubrir con las obligaciones a corto plazo.	0,07	4	0,32	
Debilidades				
• No cuenta con adecuadas políticas de cobro a los clientes	0,05	2	0,10	
• El propietario desconoce la aplicación de una herramienta financiera como la planeación.	0,04	1	0,12	
• La empresa posee deudas con una Institución Financiera	0,06	2	0,12	
• Cuenta con un nivel de endeudamiento del 73.10%	0,05	1	0,10	
• El periodo promedio de cobro a los clientes es de 71 días.	0,05	1	0,07	
• Rotación de inventarios 6 veces al año	0,06	2	0,12	
• La empresa tarda 62 días en reposición de inventario.	0,06	2	0,06	
• Apalancamiento total de 72,57%	0,05	1	0,05	
TOTAL	1		2,76	

Nota: Matriz Foda de Franquiciado Disensa Jiménez.

Interpretación de la Matriz de Evaluación de Factores Internos

Luego de realizar la Evaluación a la Matriz de Factores Internos (Fortalezas-Debilidades) el resultado ponderado es de 2,76 valor que se encuentra cumpliendo el estándar de 2,50; donde las fortalezas sobresalen sobre las debilidades.

La empresa Franquiciado Disensa Jiménez cuenta con fortalezas como formar parte del grupo de distribuidores Disensa, dedicadas a la venta de materiales de construcción de las marcas más reconocida y con la mayor preferencia en Ecuador, de tal manera obteniendo así un posicionamiento en el mercado y contar con una gran variedad de productos de calidad a precios competitivos; cuenta con una razón corriente de 1,37; es decir la empresa tiene suficientes recursos para pagar sus deudas a corto plazo; muestra una prueba ácida de 0,89 que es adecuada para afrontar las deudas exceptuando la venta de mercadería.

También cuenta con debilidades como el apalancamiento total de 72,57% siendo un resultado desfavorable, es decir que la empresa está comprometiendo parte del patrimonio con obligaciones a terceros. Así mismo una inadecuada gestión de los inventarios, ya que rotan solamente 6 veces al año, tardando 62 días en comprar nueva mercadería. Se deben realizar cobros periódicos de los créditos que han sido concedidos a los clientes, ya que en el año 2021 el cobro ha sido de 71 días, es decir rotan 5 veces al año; en la empresa se debe aplicar continuamente indicadores financieros para evaluar la situación económica que percibe; y desarrollar planes financieros que permitan definir a dónde se proyecta en el futuro.

Tabla 46

Matriz de Evaluación de Factores Externos (MEFE) de la empresa FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ

Matriz de Factores Externos			
Factor a analizar	Ponderación	Calificación	Calificación Ponderada.
Oportunidades			
• Obtención de contratos con GAD	0,10	4	0,40
• Crecimiento demográfico,	0,09	3	0,27
• Tiene un buen posicionamiento en el mercado.	0,10	3	0,30
• Acceso a nuevas tecnologías	0,09	3	0,27
• Buenas referencias de la empresa por parte de los clientes a terceros.	0,10	4	0,40
• Facilidad de Crédito	0,07	3	0,21
Amenazas			
• Competencia	0,07	1	0,07
• Ventas por internet.	0,08	2	0,16
• Cambio de necesidades y gustos de los consumidores.	0,07	2	0,14
• Cambios en las tasas de los impuestos.	0,08	1	0,08
• Situación económica del país	0,07	2	0,14
• Inflación de precios	0,08	2	0,16
TOTAL	1		2,60

Nota: Matriz Foda de Franquiciado Disensa Jiménez.

Interpretación de la Matriz de Evaluación de Factores Externos

Luego de realizar la Evaluación a la Matriz de Factores Externos el resultado ponderado es de 2,60 resultados que se encuentra sobre el rango señalado de 2,50 presenta que las oportunidades están siendo aprovechadas de manera adecuada, y las amenazas no afectan de manera significativa al desarrollo de la empresa. Franquiciado Disensa Jiménez cuenta con buen posicionamiento en el mercado y variedad de productos lo que ha permitido que adquiera contratos con el GAD y aprovechar las oportunidades existentes en el entorno. Debe trabajar en las amenazas como es la competencia y la venta de materiales por internet del sector de la construcción y ferretero; así mismo brindar una buena atención para poder fidelizar al cliente.

Tabla 47

Matriz Estratégica de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas (FODA) de la empresa Franquiciado Disensa Jiménez

	Fortalezas	Debilidades
Factores Internos	<ul style="list-style-type: none"> • Es parte del Sistema de Franquicia Disensa. • Los proveedores otorgan plazos para cancelar deudas contraídas por la compra de mercadería. • Cuenta con una amplia variedad de productos y materiales de construcción para la venta. • Abastecimiento oportuno de Productos. • La razón corriente del establecimiento es de \$1,81. • Cuenta con un capital neto de trabajo óptimo de \$163.488,69 • La empresa cuenta con 0,89 de prueba ácida, exceptuando la venta de mercadería para cubrir con las obligaciones a corto plazo. 	<ul style="list-style-type: none"> • No cuenta con adecuadas políticas de cobro a los clientes. • El propietario desconoce la aplicación de una herramienta financiera como la planeación. • La empresa posee deudas con una Institución Financiera • Cuenta con una rotación de cartera de 5 veces al año • El periodo promedio de cobro a los clientes es de 71 días. • Rotación de inventarios es de 6 veces al año. • La empresa tarda 62 días en reposición de inventario. • Apalancamiento total mayor, 72,57%
Factores Externos		
Oportunidades	Estrategia FO	Estrategia DO
<ul style="list-style-type: none"> • Obtención de contratos con GAD • Crecimiento demográfico, de tal manera un número de personas se interesan en construir viviendas. • Tiene un buen posicionamiento en el mercado. • Acceso a nuevas tecnologías • Buenas referencias por parte de los clientes a terceros. • Facilidad de Crédito 	En la empresa existe un capital neto óptimo que permite a la empresa el desarrollo de sus actividades y adquirir gran variedad de productos, con la finalidad de tener un abastecimiento adecuado en Franquiciado Disensa Jiménez.	Con el propósito de que no se tenga cuentas incobrables en la empresa, se debe aplicar la política de cobro mensual de las cuentas por cobrar a los clientes, esto se debe realizar dando incentivos por pronto pago o llegar a un acuerdo con los mismos para evitar perder al cliente.
Amenazas	Estrategia FA	Estrategia DA
<ul style="list-style-type: none"> • Competencia • Ventas por Internet • Cambio de necesidades y gustos de los consumidores. • Cambios en las tasas de los impuestos. • Situación económica del país. • Inflación de precios 	En relación al resultado favorable de la razón corriente que presenta la empresa, se considera que deben realizar publicidad de la variedad de productos para hacerle frente a la competencia.	Realizar una verificación del inventario ya que, rota solamente 6 veces al año, así mismo implementar estrategias para mejorar las ventas y obtener mejor operatividad ya que la empresa muestra un nivel de endeudamiento elevado.

Nota: Franquiciado Disensa Jiménez.

INFORME DE DIAGNÓSTICO FINANCIERO A LA EMPRESA FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ

El presente Informe del Diagnóstico Financiero fue elaborado con la finalidad de procesar la información financiera con la que funciona la empresa en el año 2021 y de esta manera poder medir mediante la aplicación de indicadores financieros el nivel de liquidez, actividad, y rentabilidad y endeudamiento, por ello se ha realizado la evaluación del activo, pasivo y patrimonio; así como ingresos, costos y gastos que generan la actividad económica. También se han detectado mediante la matriz foda las debilidades que posterior con la realización de la Planeación Financiero se pretende brindar un aporte para mejorar la rentabilidad económica y financiera.

Antecedentes

El propietario viene trabajando desde el año 2007 y para desenvolverse de manera adecuada se registra en el Servicio de Rentas Internas con el número 1103681688001, perteneciente al Régimen General, en el cual se clasifica como persona natural Obligado a llevar Contabilidad y Agente de Retención, su actividad denominada venta al por mayor y menor de artículos de ferreterías y cerraduras: martillos, sierras, destornilladores, y otras herramientas de mano, accesorios y dispositivos; cajas fuertes, extintores; de la misma forma se acoge a los permiso de funcionamiento conferido por el Gobierno Autónomo Descentralizado de la ciudad de Amaluza, y se acoge a las leyes y reglamentos que la rigen.

Fuentes de Información

- Estado de Situación Financiera del año 2021
- Estado de Resultados del año 2021
- Registro Único del Contribuyente - RUC

Objetivo del Informe

Analizar y presentar los resultados obtenidos del análisis vertical a los Estados de la empresa y la aplicación de los indicadores financieras y matriz FODA en forma concreta para el mejoramiento de la empresa y la buena toma de decisiones.

Resumen del Diagnóstico Financiero

En base a la información de los Estados Financieros de la empresa, se obtuvieron los siguientes resultados.

Análisis Vertical al Estado de Situación Financiera año 2021

La estructura financiera correspondiente al año 2021 muestra que la mayor inversión está en el Activo Corriente con un valor de \$366.503,68 que representa el 75,92% del total del Activo, esto debido a la gran cantidad de inventarios que posee la empresa para la venta, también las cuentas por cobrar, los anticipos a proveedores, y el crédito tributario a favor de la empresa; de la misma manera el activo No Corriente cuenta con \$116.270,82 y representa el 24,08%; este grupo representa los bienes de larga duración como es la Maquinaria y Equipo, la construcción en curso y el Equipo de Computación.

En el grupo del Pasivo contamos únicamente con Pasivo corriente que cuenta con un valor de \$203.014,99 y representa el 42,05% del total de pasivo y patrimonio; se encuentra una obligación con Instituciones Financieras, obligaciones con la administración tributaria, y beneficios a empleados, y anticipo a clientes.

El patrimonio cuenta con \$279.759,51 y representa el 57,95% del total de pasivo y patrimonio, en este grupo están el capital suscrito y pagado, las utilidades acumuladas y los resultados del ejercicio actual; dando un resultado de pasivo y patrimonio de \$482.774,50 para el año 2021.

Análisis Vertical al Estado de Resultados año 2021

La estructura económica correspondiente al año 2021, muestra que sus los ingresos por venta de bienes o actividades ordinarias presentan un valor de \$679.219,27 que corresponde al 99,98% del total de ingresos, esto valor está constituido por la venta de inventarios que cuenta la empresa; el valor restante corresponde a otros ingresos con \$138.14 y representa el 0,02% del total de ingresos.

El costo de ventas y producción corresponde a \$563.828,96 equivalente al 82,99% del total de costos y gastos más la utilidad. Así mismo dentro de los gastos cuenta con gastos de venta con un valor de \$59.952,40 y representa el 8,82%, se encuentran los gastos por sueldos y salarios, publicidad, transporte; los gastos administrativos con \$34.913,69 y representa 5,12%, se encuentran los gastos por salarios, beneficios sociales, honorarios, impuestos; los gastos financieros con un valor de \$1.546,49 representa el 0,23% y se encuentran los gastos de intereses

bancarios. Como un dato muy importante la empresa no está aplicando la NIC 16 de Propiedad, planta y equipo que da a conocer sobre el cargo por depreciación de cada periodo se reconocerá en el resultado del periodo, salvo que se haya incluido en el importe en libros de otro activo.

El resultado del ejercicio muestra un valor de \$19.215,87 representando el 2.83 del total de costos y gastos más la utilidad.

Resumen de la Aplicación de los Indicadores Financieros

Tabla 48

Resumen de las Razones Financieras

Razones Financieras	2021	Medida	Estándar
Liquidez			
Razón Corriente	\$1,37	dólares	Entre \$1,50 a \$2,50
Capital Neto de Trabajo	74.703,40	dólares	Mayor a \$1,00
Prueba Ácida	\$0,89	dólares	Entre \$0,50 y \$1,50
Actividad			
Rotación de Cuentas por Cobrar	5	veces	De 6 a 12 veces
Periodo Promedio de Cobro	71	días	Entre 30 a 60 días
Rotación de Inventarios	6	veces	Mayor a 12 veces
Promedio de R. de Inventarios	62	días	Entre 30 a 60 días
Rotación de Cuentas por Pagar	59	días	Entre 30 a 60 días
Rentabilidad			
Margen Bruto de Utilidad	17%	porcentaje	Mientras más alto sea mejor
Margen Operacional de Utilidad	3,06%	porcentaje	Mientras más alto sea mejor
Margen Neto de Utilidad	2,82%	porcentaje	Mientras más alto sea mejor
Rentabilidad sobre Patrimonio	6,87%	porcentaje	Mientras más alto sea mejor
Rentabilidad del Activo Total	4.98%	porcentaje	Mientras más alto sea mejor
Endeudamiento			
Nivel de Endeudamiento	73,10%	porcentaje	Alrededor de 50%
Endeudamiento Financiero	6,82%	porcentaje	No sobrepase 10%
Impacto de la carga Financiera	0,22%	porcentaje	3 % o 4% dependiendo la utilidad
Apalancamiento Total	72,57%	porcentaje	No mayor a 50%

Nota. Estados Financieros de la empresa Franquiciado Disensa Jiménez periodo 2021

Indicadores Liquidez

El índice de la Razón Corriente indica la capacidad que tiene la empresa para solventar las obligaciones que posee a corto plazo. En el año 2021 la empresa Franquiciado Disensa dispone de

una razón corriente de \$1,37 siendo un resultado favorable; la empresa cuenta con los recursos para el desarrollo de sus actividades lo cual es una garantía de que no tendrá problemas para pagar sus compromisos o deudas a corto plazo.

El Capital Neto de Trabajo representa el valor que le queda a la empresa después de cancelar sus pasivos a corto plazo; con el resultado obtenido de \$74.703,40 indica que la empresa cuenta con recursos financieros suficientes luego de que se cancelaran todas las obligaciones a corto plazo. Estos recursos necesarios para atender los imprevistos que puedan surgir en el desarrollo de su actividad económica.

La Prueba Ácida es un indicador que indica la solvencia que tendría la empresa cancelando las obligaciones a corto plazo exceptuando la venta de los inventarios; con el resultado obtenido de 0,89 indica que cuenta con el circulante suficiente para afrontar sus deudas, sin tener que recurrir a la venta de la mercadería.

Indicadores de Actividad

El indicador de Rotación de Cartera permite conocer las veces que se cobran las ventas a crédito durante el año, mediante la comparación de entre las ventas efectuadas durante el periodo y las cuentas por cobrar, da un resultado de 5 veces que rotan. Como segunda parte de calcula el periodo promedio de cobro que indica que los clientes tardan 71 días en realizar los pagos, es decir en convertirse en efectivo las cuentas por cobrar, con estos resultados la empresa debe crear medidas como descuentos por pronto pago, para estimular al cliente a realizar los pagos, a fin de efectivizar las mismas en un corto tiempo para contar con efectivo, así como minimizar el riesgo que con el tiempo se vuelvan incobrables.

La Rotación de Inventarios permite conocer el número de veces que rota el inventario como resultado de las ventas efectuadas, muestra que el inventario tiene una rotación de 6 veces en el año lo que muestra un valor muy deficiente; el propietario debe implementar estrategias para el incremento de ventas como promociones, descuentos, mejorar la publicidad y así captar más clientes y de tal forma incrementar las ventas.

Así mismo el Periodo de Reposición de Inventarios indica el número de días que la empresa repone los inventarios en respuesta a nuevas ventas, lo que permite evaluar la eficacia de la gestión del negocio; la empresa tarda 62 días en vender su inventario y poder adquirir nuevos productos; se evidencia que la mercadería permanece un aproximado de 2 meses, generando así una disminución en sus ingresos.

El indicador de Rotación de Cuentas por Pagar permite calcular el tiempo que se demora en cancelar las deudas a proveedores, el plazo promedio que la empresa Franquiciado Disensa en el año 2021 pagaba a sus proveedores es cada 59 días, es decir liquida sus obligaciones cada 2 meses, deduciendo que se encuentra en la capacidad de pago para atender estos pasivos.

Indicadores de Rentabilidad

El indicador de Margen Bruto de Utilidad permite conocer la rentabilidad de las ventas frente al costo de ventas y la capacidad de la empresa para cubrir los gastos operativos y generar utilidades antes de deducciones e impuestos, refleja un 17%, es decir la empresa por cada \$1 vendido ha generado una utilidad de \$0,17 centavos, lo que representa un margen bruto muy bajo, tomando en cuenta que entre más alto sea este resultado es mejor. Se debe considerar los precios de ventas y los costos, ya que estos están afectando significativamente al rendimiento de la empresa.

En este indicador Margen Operacional de Utilidad tomamos la utilidad operacional de la empresa es decir la utilidad bruta menos los gastos de operación los cuales son los relacionados a la venta y distribución de la mercancía sobre las ventas netas del periodo, la empresa muestra un 3.06%, esto que por cada \$1 vendido cuenta con \$0,03 centavos; se considera bajo debido a los gastos que se incurren dentro de la empresa, se deben mejorar las estrategias de venta para tratar de reducir costos y gastos, y así poder obtener un mayor porcentaje de utilidad.

El indicador de Margen Neto de Utilidad permite conocer el porcentaje de utilidad obtenida por las ventas realizadas en la empresa durante un periodo determinado, se analiza la utilidad sobre las ventas realizadas durante el periodo, muestra un resultado de 2,82%, demostrando que por cada \$1 de las ventas la utilidad es de \$0,03 centavos, hay que señalar que durante el año 2021 no tuvo pérdida, pero su nivel de utilidad es muy bajo, ya que con este valor el propietario puede seguir operando, después de pagar todos los gastos e impuestos de la empresa.

La aplicación del indicador Rendimiento del Patrimonio permite conocer la rentabilidad de la inversión del propietario de “Franquiciado Disensa” en el año 2021 la utilidad neta en relación al patrimonio fue de 6,87%, lo que significa que por cada \$1 invertido en el capital se ha generado un rendimiento de 0,07 centavos, rendimientos que se consideran como bajos, tomando en cuenta que entre más alto sea éste resultado es mejor, por lo que es importante que se lleve a cabo una adecuada administración de los recursos y de tal manera incrementar sus ingresos, siempre

apoyados de medidas económicas como descuentos, promociones, con la finalidad de incrementar las ventas y por ende la utilidad.

El indicador de Rentabilidad de los Activos muestra la capacidad del activo para producir utilidades, es decir mide la efectividad total de la administración en la generación de utilidades con sus activos disponibles. Luego de la aplicación, se muestra que tuvo un ROA de 4,87%, lo que indica que la empresa por cada \$1 invertido en el activo genero 0,05 centavos, de acuerdo a su estándar cuanto más alto es el rendimiento sobre los activos totales de la empresa es mejor, es este caso el valor no es muy significativo ya que la empresa no tiene la capacidad de generar beneficios utilizando sus propios recursos, así mismo se debe tratar de aumentar dicha utilidad, mediante la disminución de costos y gastos para así obtener un mayor beneficio..

Indicadores de Endeudamiento

La aplicación del indicador Nivel de Endeudamiento permite conocer en qué medida están siendo financiados los activos de la empresa por terceros, en el año 2021 la empresa muestra un 73.10% de participación de los acreedores, es decir la empresa está siendo financiada en gran parte por terceros, ya que se encuentra por encima del estándar de endeudamiento, la empresa tiene, tomando como riesgo que no pertenecería a su propietario sino a los acreedores, perdiendo de tal manera autonomía financiera. Entendiéndose que por cada \$1 que tiene en activos, los acreedores han aportado 0,73 centavos.

El indicador de Endeudamiento Financiero establece el porcentaje que representan las obligaciones financieras de corto y largo plazo con respecto a las ventas del período, muestra un porcentaje de endeudamiento financiero de 6,82% de las ventas en el año 2021, es decir se encuentra en el rango normal, pero se debe considerar los gastos financieros que se producen ya que los mismo son cubiertos con la utilidad de operación que realiza la empresa.

El indicador de Impacto de la Carga Financiera muestra que el 0,22% de las ventas en el año 2021 se destinó para gastos financieros, el porcentaje que muestra se lo considera muy bajo y no parece riesgoso, ya que del producto de las ventas se destina para los gastos financieros.

Y el indicador de Apalancamiento Total muestra la concentración que tienen los pasivos totales sobre el patrimonio, es decir los pasivos totales que están concentrados en el patrimonio, en la aplicación del indicador obtenemos que el patrimonio se encuentra comprometido con el 72,57% en el año 2021, tomando cuenta su estándar si es mayor al 50% la empresa está comprometiendo en parte del patrimonio con deudas u obligaciones a terceros; es decir que el

resultado es desfavorable ya que se encuentra financiada en gran parte con instituciones bancarias, Entendiéndose que por cada \$1 invertido, los acreedores han aportado \$0,72 centavos.

Resumen de la Aplicación de la Matriz Foda

Análisis de la Evaluación de Factores Internos

Luego de realizar la Evaluación a la Matriz de Factores Internos (Fortalezas-Debilidades) el resultado ponderado es de 2,76 valor que se encuentra cumpliendo el estándar de 2,50; donde las fortalezas sobresalen sobre las debilidades.

La empresa Franquiciado Disensa Jiménez cuenta con fortalezas como formar parte del grupo de distribuidores Disensa, dedicadas a la venta de materiales de construcción de las marcas más reconocida y con la mayor preferencia en Ecuador, de tal manera obteniendo así un posicionamiento en el mercado y contar con una gran variedad de productos de calidad a precios competitivos; cuenta con una razón corriente de 1,37; es decir la empresa tiene suficientes recursos para pagar sus deudas a corto plazo; muestra una prueba ácida de 0,89 que es adecuada para afrontar las deudas exceptuando la venta de mercadería.

También cuenta con debilidades como el apalancamiento total de 72,57% siendo un resultado desfavorable, es decir que la empresa está comprometiendo parte del patrimonio con obligaciones a terceros. Así mismo una inadecuada gestión de los inventarios, ya que rotan solamente 6 veces al año, tardando 62 días en comprar nueva mercadería. Se deben realizar cobros periódicos de los créditos que han sido concedidos a los clientes, ya que en el año 2021 el cobro ha sido de 71 días, es decir rotan 5 veces al año; en la empresa se debe aplicar continuamente indicadores financieros para evaluar la situación económica que percibe; y desarrollar planes financieros que permitan definir a dónde se proyecta en el futuro.

Análisis de la evaluación de factores externos

Luego de realizar la Evaluación a la Matriz de Factores Externos el resultado ponderado es de 2,60 resultados que se encuentra sobre el rango señalado de 2,50 presenta que las oportunidades están siendo aprovechadas de manera adecuada, y las amenazas no afectan de manera significativa al desarrollo de la empresa. Franquiciado Disensa Jiménez cuenta con buen posicionamiento en el mercado y variedad de productos lo que ha permitido que adquiera contratos con el GAD y aprovechar las oportunidades existentes en el entorno. Debe trabajar en las amenazas como es la competencia y la venta de materiales por internet del sector de la construcción y ferretero; así mismo brindar una buena atención para poder fidelizar al cliente.

Conclusiones

Luego de aplicar el diagnóstico financiero a la empresa FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ de los Estados Financieros del año 2021 se determinó lo siguiente:

- La empresa no aplica herramientas financieras como un análisis e indicadores financieros, limitando conocer las distintas falencias que se dan dentro de la misma; cuenta con una rotación de cuentas por cobrar de 5 veces al año, es decir el periodo promedio de cobro a los clientes es de 71 días; haciendo que dichas cuentas tarden mucho tiempo en convertirse en efectivo para la empresa.
- Así mismo cuenta con un nivel de endeudamiento de 73,10% lo que significa la participación de terceros en el financiamiento de los activos y un apalancamiento total de 72,57% de pasivos concentrados en el patrimonio, puesto que se está comprometiendo en parte con deudas u obligaciones; mismo que puede ocasionar una pérdida del control de la empresa.
- El indicador de rotación de inventarios determinó que los inventarios permanecen exactamente 62 días lo que no es tan aconsejables puesto que cuanto más tiempo permanezcan en bodega, menos ventas realizara la empresa por lo que afecta al monto de los ingresos.

Recomendaciones

De las conclusiones anteriormente expuestas se recomienda lo siguiente:

- Aplicar una herramienta financiera para el control y gestión de las operaciones de la empresa, misma que ayude a implementar estrategias para el pronto pago de las cuentas por cobrar y así poder recaudar el dinero y evitar que se conviertan en cuentas incobrables.
- Se debe tratar de disminuir los niveles de participación de acreedores, mediante el control oportuno de las cuentas por pagar, para que, en un futuro la empresa no pierda su autonomía frente a terceros, poniendo en riesgo el control de la empresa.
- También se debe dar una correcta administración de stock a través de mecanismos de gestión de almacén para mantener los niveles de producto necesarios, en función de las características y sector donde se encuentra la empresa.

PLANEACIÓN FINANCIERA EN LA EMPRESA “FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ”

Pronóstico de Ventas

Para la elaboración del pronóstico se toma como base los valores correspondientes al resumen mensual de las ventas de diciembre del 2021 y del período de enero a diciembre del 2022 como se muestra a continuación:

Tabla 49
Historial de Ventas

Enero -Diciembre 2021	
Meses	Total Ventas
dic-20	90.634,00
Enero	70.450,00
Febrero	70.140,00
Marzo	50.774,88
Abril	45.773,35
Mayo	21.993,40
Junio	39.597,50
Julio	31.478,23
Agosto	44.555,25
Septiembre	57.507,59
Octubre	51.768,69
Noviembre	93.690,10
Diciembre	101.490,28
TOTAL	679.219,27

Nota: Resumen de ventas

Para elaborar el Pronóstico de Ventas se tomó en consideración las ventas del año 2021 de Franquiciado Disensa Jiménez. Para ello se procedió a establecer una diferencia entre las ventas del mes actual con las ventas del mes anterior, dividido para las ventas del mes anterior, cuyo resultado fue multiplicado para 100, este proceso se lo realizó para todos meses a fin de tener un resultado que se dividió para el número de meses y siendo este el resultado de la media aritmética.

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

$$\% \text{ Incremento} = \frac{\text{Ventas enero 2021} - \text{Ventas diciembre 2020}}{\text{Ventas diciembre 2020}} * 100$$

$$\% \text{ Incremento} = \frac{70.450,00 - 90.634,00}{90.634,00} * 100 = -22,27\%$$

TABLA 50

Media Aritmética

MESES	TOTAL VENTAS	% Incremento
dic-20	90.634,00	
Enero	70.450,00	-22,27%
Febrero	70.140,00	-0,44%
Marzo	50.774,88	-27,61%
Abril	45.773,35	-9,85%
Mayo	21.993,40	-51,95%
Junio	39.597,50	80,04%
Julio	31.478,23	-20,50%
Agosto	44.555,25	41,54%
Septiembre	57.507,59	29,07%
Octubre	51.768,69	-9,98%
Noviembre	93.690,10	80,98%
Diciembre	101.490,28	8,33%
TOTAL	679.219,27	97,35%
	Media Aritmética	8,11%

Nota: Cálculo de la media aritmética

A partir de este resultado se procedió a realizar el pronóstico de ventas con el uso de la fórmula de índice de estacionalidad.

Método de Índice de Estacionalidad

Valor Presente (VP)

$$VP = \frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses o periodos}}$$

Índice de Estacionalidad (IE)

$$IE = \frac{\text{Ventas del mes o periodo año anterior}}{\text{Valor presente}}$$

Valor Futuro (VF)

$$VF = VP(1 + i)^n$$

Proyección de Ventas (VPR)

$$VPR = IE * VF$$

VP= Valor Presente

IE= Índice de Estacionalidad

VF= Valor Futuro

i= Índice o porcentaje que se estima para la proyección

n= Número de periodos a proyectarse

VPR= Valor Presente Real.

EMPRESA FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ
ENERO A DICIEMBRE AÑOS 2022- 2027

Tabla 51

Pronóstico de Ventas, periodo 2022-2023

Meses	Ventas Reales 2021	Índice de Estacionalidad	Incremento de 8,11%	PVM 2022	Índice de Estacionalidad	Incremento de 8,11%	PVM 2023
Enero	70.450,00	1,24	61.193,65	76.165,55	1,24	66.158,23	82.344,79
Febrero	70.140,00	1,24	61.193,65	75.830,40	1,24	66.158,23	81.982,45
Marzo	50.774,88	0,90	61.193,65	54.894,20	0,90	66.158,23	59.347,72
Abril	45.773,35	0,81	61.193,65	49.486,90	0,81	66.158,23	53.501,73
Mayo	21.993,40	0,39	61.193,65	23.777,71	0,39	66.158,23	25.706,77
Junio	39.597,50	0,70	61.193,65	42.810,01	0,70	66.158,23	46.283,15
Julio	31.478,23	0,56	61.193,65	34.032,03	0,56	66.158,23	36.793,02
Agosto	44.555,25	0,79	61.193,65	48.169,98	0,79	66.158,23	52.077,97
Septiembre	57.507,59	1,02	61.193,65	62.173,13	1,02	66.158,23	67.217,18
Octubre	51.768,69	0,91	61.193,65	55.968,64	0,91	66.158,23	60.509,33
Noviembre	93.690,10	1,66	61.193,65	101.291,10	1,66	66.158,23	109.508,76
Diciembre	101.490,28	1,79	61.193,65	109.724,10	1,79	66.158,23	118.625,92
TOTAL	679.219,27	12,00	734.323,74	734.323,74	12,00	793.898,79	793.898,79

Nota. Valores tomados de Anexo 3-Historial de Ventas (p.168). Anexo 4- Cálculos de Pronósticos de ventas (p.170)

Tabla 52*Pronóstico de Ventas, periodo 2024-2025*

Meses	PVM 2023	Índice de estacionalidad	Incremento de 8,11%	PVM 2024	Índice de estacionalidad	Incremento de 8,11%	PVM 2025
Enero	82.344,79	1,24	71.525,59	89.025,35	1,24	77.328,40	96.247,90
Febrero	81.982,45	1,24	71.525,59	88.633,62	1,24	77.328,40	95.824,39
Marzo	59.347,72	0,90	71.525,59	64.162,55	0,90	77.328,40	69.368,00
Abril	53.501,73	0,81	71.525,59	57.842,28	0,81	77.328,40	62.534,98
Mayo	25.706,77	0,39	71.525,59	27.792,34	0,39	77.328,40	30.047,11
Junio	46.283,15	0,70	71.525,59	50.038,06	0,70	77.328,40	54.097,61
Julio	36.793,02	0,56	71.525,59	39.778,01	0,56	77.328,40	43.005,16
Agosto	52.077,97	0,79	71.525,59	56.303,01	0,79	77.328,40	60.870,82
Septiembre	67.217,18	1,02	71.525,59	72.670,46	1,02	77.328,40	78.566,15
Octubre	60.509,33	0,91	71.525,59	65.418,40	0,91	77.328,40	70.725,73
Noviembre	109.508,76	1,66	71.525,59	118.393,11	1,66	77.328,40	127.998,24
Diciembre	118.625,92	1,79	71.525,59	128.249,94	1,79	77.328,40	138.654,75
TOTAL	793.898,79	12,00	858.307,12	858.307,12	12,00	927.940,83	927.940,83

Nota. Valores tomados de Anexo 4- Cálculos de Pronósticos de ventas (p.170)

Tabla 53*Pronóstico de Ventas, periodo 2026-2027*

MESES	PVM 2025	ÍNDICE DE ESTACIONALIDAD	INCREMENTO DE 8,11%	PVM 2026	ÍNDICE DE ESTACIONALIDAD	INCREMENTO DE 8,11%	PVM 2027
Enero	96.247,90	1,24	83.601,99	104.056,41	1,24	90.384,55	112.498,42
Febrero	95.824,39	1,24	83.601,99	103.598,54	1,24	90.384,55	112.003,40
Marzo	69.368,00	0,90	83.601,99	74.995,77	0,90	90.384,55	81.080,11
Abril	62.534,98	0,81	83.601,99	67.608,38	0,81	90.384,55	73.093,39
Mayo	30.047,11	0,39	83.601,99	32.484,80	0,39	90.384,55	35.120,27
Junio	54.097,61	0,70	83.601,99	58.486,50	0,70	90.384,55	63.231,46
Julio	43.005,16	0,56	83.601,99	46.494,13	0,56	90.384,55	50.266,16
Agosto	60.870,82	0,79	83.601,99	65.809,22	0,79	90.384,55	71.148,27
Septiembre	78.566,15	1,02	83.601,99	84.940,15	1,02	90.384,55	91.831,27
Octubre	70.725,73	0,91	83.601,99	76.463,65	0,91	90.384,55	82.667,08
Noviembre	127.998,24	1,66	83.601,99	138.382,62	1,66	90.384,55	149.609,49
Diciembre	138.654,75	1,79	83.601,99	149.903,69	1,79	90.384,55	162.065,24
TOTAL	927.940,83	12,00	1.003.223,87	1.003.223,87	12,00	1.084.614,56	1.084.614,56

Nota. Valores tomados de Anexo 4- Cálculos de Pronósticos de ventas (p.170)

Tabla 54*Resumen de Pronóstico de Ventas, periodo 2022-2027*

MESES	VENTAS REALES 2021	PROYECCIÓN VENTAS 2022	PROYECCIÓN VENTAS 2023	PROYECCIÓN VENTAS 2024	PROYECCIÓN VENTAS 2025	PROYECCIÓN VENTAS 2026	PROYECCIÓN VENTAS 2027
Enero	70.450,00	76.165,55	82.344,79	89.025,35	96.247,90	104.056,41	112.498,42
Febrero	70.140,00	75.830,40	81.982,45	88.633,62	95.824,39	103.598,54	112.003,40
Marzo	50.774,88	54.894,20	59.347,72	64.162,55	69.368,00	74.995,77	81.080,11
Abril	45.773,35	49.486,90	53.501,73	57.842,28	62.534,98	67.608,38	73.093,39
Mayo	21.993,40	23.777,71	25.706,77	27.792,34	30.047,11	32.484,80	35.120,27
Junio	39.597,50	42.810,01	46.283,15	50.038,06	54.097,61	58.486,50	63.231,46
Julio	31.478,23	34.032,03	36.793,02	39.778,01	43.005,16	46.494,13	50.266,16
Agosto	44.555,25	48.169,98	52.077,97	56.303,01	60.870,82	65.809,22	71.148,27
Septiembre	57.507,59	62.173,13	67.217,18	72.670,46	78.566,15	84.940,15	91.831,27
Octubre	51.768,69	55.968,64	60.509,33	65.418,40	70.725,73	76.463,65	82.667,08
Noviembre	93.690,10	101.291,10	109.508,76	118.393,11	127.998,24	138.382,62	149.609,49
Diciembre	101.490,28	109.724,10	118.625,92	128.249,94	138.654,75	149.903,69	162.065,24
TOTAL	679.219,27	734.323,74	793.898,79	858.307,12	927.940,83	1.003.223,87	1.084.614,56

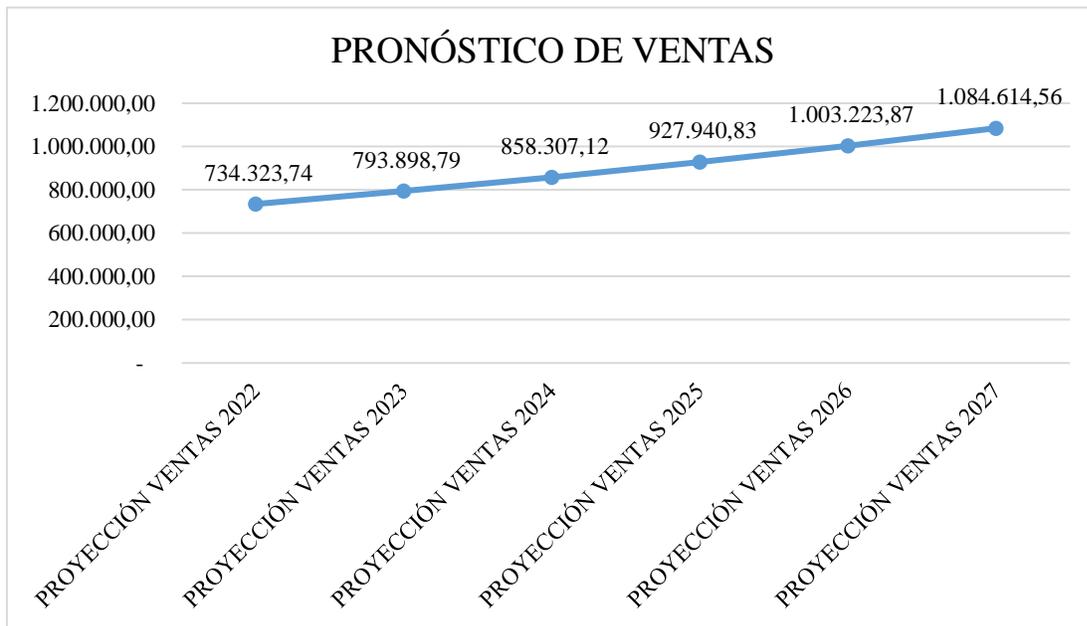
Nota. Valores tomados de Anexo 3-Historial de Ventas (p.168). Anexo 4- Cálculos de Pronósticos de ventas (p.170)

Interpretación

Se estima que la empresa Franquiciado Disensa Jiménez para los próximos cinco años proyectados, es decir periodos 2023-2027 obtendrá favorables resultados. Esta proyección se dio en base a las ventas del año 2021 las mismas que fueron de \$679.219,27; y las ventas incrementarían en un 8,11% de tal forma la proyección de ventas para el año 2022 asciende, a un valor de \$734.323,74, para el 2023 a \$793.898,79; para el año 2024 a un valor de \$858.307,12; para el 2025 a \$927.940,83; para el año 2026 a \$1.003.223,87 y finalmente para el año 2027 incrementarían a un valor de \$1.084.614,56.

Figura 3

Pronóstico de ventas, periodos 2022-2027



Nota: Pronóstico de Ventas de la empresa FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ.

Interpretación

La empresa FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ en los años proyectados tendrá incrementos considerables que permitan cubrir con todos los gastos que se incurren dentro de la empresa, de la misma manera se debe considerar estrategias como descuentos y promociones para fidelizar al cliente y obtener más ventas y se pueda dar cumplimiento a las metas propuestas.

EMPRESA “FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ”
PRONÓSTICO DE COMPRAS

Para la elaboración del pronóstico se toma como base los valores correspondientes al resumen mensual de las compras de diciembre del 2021 y del período de enero a diciembre del 2022 como se muestra a continuación:

TABLA 55
Historial de Compras

Enero-diciembre 2021	
Meses	Total Compras
dic-20	62.364,57
Enero	90.180,55
Febrero	61.163,50
Marzo	55.760,50
Abril	81.589,20
Mayo	48.299,24
Junio	26.146,15
Julio	25.046,34
Agosto	46.281,51
Septiembre	40.704,65
Octubre	17.456,44
Noviembre	48.581,32
Diciembre	22.619,56
TOTAL	563.828,96

Nota: Resumen de compras

Para elaborar el pronóstico de compras se tomó en consideración las compras del año 2021 de Franquiciado Disensa Jiménez. Para ello se procedió a establecer una diferencia entre las compras del mes actual con las compras del mes anterior, dividido para las compras del mes anterior, cuyo resultado fue multiplicado para 100, este proceso se lo realizó para todos meses a fin de tener un resultado que se dividió para el número de meses y siendo este el resultado de la media aritmética.

$$\% \text{ Incremento} = \frac{\text{Compras mes actual} - \text{Compras mes anterior}}{\text{Compras mes anterior}} * 100$$

$$\% \text{ Incremento} = \frac{\text{Compras enero 2021} - \text{Compras diciembre 2020}}{\text{Compras diciembre 2020}} * 100$$

$$\% \text{ Incremento} = \frac{90.180,55 - 62.364,57}{62.364,57} * 100 = 44,60\%$$

TABLA 56

Media Aritmética

Meses	Total Compras	% Incremento
dic-20	62.364,57	
Enero	90.180,55	44,60%
Febrero	61.163,50	-32,18%
Marzo	55.760,50	-8,83%
Abril	81.589,20	46,32%
Mayo	48.299,24	-40,80%
Junio	26.146,15	-45,87%
Julio	25.046,34	-4,21%
Agosto	46.281,51	84,78%
Septiembre	40.704,65	-12,05%
Octubre	17.456,44	-57,11%
Noviembre	48.581,32	178,30%
Diciembre	22.619,56	-53,44%
TOTAL	563.828,96	99,52%
Media Aritmética		8,29%

Nota: Cálculo de la media aritmética

A partir de este resultado se procedió a realizar el pronóstico de compras con el uso de la fórmula de índice de estacionalidad.

Método de Índice de Estacionalidad

Valor Presente (VP)

$$VP = \frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses o periodos}}$$

Índice de Estacionalidad (IE)

$$IE = \frac{\text{Compras del mes o periodo año anterior}}{\text{Valor presente}}$$

Valor Futuro (VF)

$$VF = VP(1 + i)^n$$

Proyección de Ventas (VPR)

Con el valor futuro calculado, se procederá a la obtención del Valor Proyectado, es decir la proyección final para el siguiente año, y se calculará con la siguiente fórmula:

$$VPR = IE * VF$$

VP= Valor Presente

IE= Índice de Estacionalidad

VF= Valor Futuro

i= Índice o porcentaje que se estima para la proyección

n= Número de periodos a proyectarse

VPR= Valor Presente Real.

EMPRESA FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ

ENERO A DICIEMBRE AÑOS 2022- 2027

Tabla 57

Pronóstico de compras, periodo 2022-2023

MESES	COMPRAS REALES 2021	ÍNDICE DE ESTACIONALIDAD	INCREMENTO DE 8,29%	PCM 2022	ÍNDICE DE ESTACIONALIDAD	INCREMENTO DE 8,29%	PCM 2023
Enero	90.180,55	1,92	50.882,34	97.659,36	1,92	55.102,09	105.758,39
Febrero	61.163,50	1,30	50.882,34	66.235,88	1,30	55.102,09	71.728,92
Marzo	55.760,50	1,19	50.882,34	60.384,80	1,19	55.102,09	65.392,60
Abril	81.589,20	1,74	50.882,34	88.355,51	1,74	55.102,09	95.682,97
Mayo	48.299,24	1,03	50.882,34	52.304,77	1,03	55.102,09	56.642,48
Junio	26.146,15	0,56	50.882,34	28.314,49	0,56	55.102,09	30.662,65
Julio	25.046,34	0,53	50.882,34	27.123,47	0,53	55.102,09	29.372,86
Agosto	46.281,51	0,99	50.882,34	50.119,70	0,99	55.102,09	54.276,21
Septiembre	40.704,65	0,87	50.882,34	44.080,35	0,87	55.102,09	47.736,00
Octubre	17.456,44	0,37	50.882,34	18.904,13	0,37	55.102,09	20.471,88
Noviembre	48.581,32	1,03	50.882,34	52.610,24	1,03	55.102,09	56.973,29
Diciembre	22.619,56	0,48	50.882,34	24.495,43	0,48	55.102,09	26.526,88
TOTAL	563.828,96	12,00	610.588,13	610.588,13	12,00	661.225,12	661.225,12

Nota. Historial de Compras año 2021-Anexo 3 (p.169). Valores tomados del Anexo 5 (p.194)

Tabla 58*Pronóstico de compras, periodo 2024-2025*

MESES	PCM 2023	ÍNDICE DE ESTACIONALIDAD	INCREMENTO DE 8,29%	PCM 2024	ÍNDICE DE ESTACIONALIDAD	INCREMENTO DE 8,29%	PCM 2025
Enero	105.758,39	1,92	59.671,79	114.529,09	1,92	64.620,46	124.027,16
Febrero	71.728,92	1,30	59.671,79	77.677,51	1,30	64.620,46	84.119,42
Marzo	65.392,60	1,19	59.671,79	70.815,71	1,19	64.620,46	76.688,56
Abril	95.682,97	1,74	59.671,79	103.618,10	1,74	64.620,46	112.211,30
Mayo	56.642,48	1,03	59.671,79	61.339,92	1,03	64.620,46	66.426,94
Junio	30.662,65	0,56	59.671,79	33.205,55	0,56	64.620,46	35.959,34
Julio	29.372,86	0,53	59.671,79	31.808,79	0,53	64.620,46	34.446,75
Agosto	54.276,21	0,99	59.671,79	58.777,41	0,99	64.620,46	63.651,91
Septiembre	47.736,00	0,87	59.671,79	51.694,81	0,87	64.620,46	55.981,94
Octubre	20.471,88	0,37	59.671,79	22.169,64	0,37	64.620,46	24.008,20
Noviembre	56.973,29	1,03	59.671,79	61.698,17	1,03	64.620,46	66.814,89
Diciembre	26.526,88	0,48	59.671,79	28.726,79	0,48	64.620,46	31.109,15
TOTAL	661.225,12	12,00	716.061,50	716.061,50	12,00	775.445,54	775.445,54

Nota. Historial de Compras año 2021-Anexo 3 (p.169). Valores tomados del Anexo 5 (p.194)

Tabla 59*Pronóstico de compras, periodo 2026-2027*

MESES	PCM 2025	ÍNDICE DE ESTACIONALIDAD	INCREMENTO DE 8,29%	PCM 2026	ÍNDICE DE ESTACIONALIDAD	INCREMENTO DE 8,29%	PCM 2027
Enero	124.027,16	1,92	69.979,53	134.312,92	1,92	75.783,04	145.451,69
Febrero	84.119,42	1,30	69.979,53	91.095,57	1,30	75.783,04	98.650,26
Marzo	76.688,56	1,19	69.979,53	83.048,46	1,19	75.783,04	89.935,79
Abril	112.211,30	1,74	69.979,53	121.517,15	1,74	75.783,04	131.594,75
Mayo	66.426,94	1,03	69.979,53	71.935,82	1,03	75.783,04	77.901,57
Junio	35.959,34	0,56	69.979,53	38.941,50	0,56	75.783,04	42.170,97
Julio	34.446,75	0,53	69.979,53	37.303,47	0,53	75.783,04	40.397,10
Agosto	63.651,91	0,99	69.979,53	68.930,66	0,99	75.783,04	74.647,18
Septiembre	55.981,94	0,87	69.979,53	60.624,61	0,87	75.783,04	65.652,29
Octubre	24.008,20	0,37	69.979,53	25.999,24	0,37	75.783,04	28.155,39
Noviembre	66.814,89	1,03	69.979,53	72.355,94	1,03	75.783,04	78.356,53
Diciembre	31.109,15	0,48	69.979,53	33.689,07	0,48	75.783,04	36.482,96
TOTAL	775.445,54	12,00	839.754,39	839.754,39	12,00	909.396,47	909.396,47

Nota. Historial de Compras año 2021-Anexo 3 (p.169). Valores tomados del Anexo 5 (p.194)

Tabla 60*Resumen de Pronóstico de Compras, periodo 2022-2027*

RESUMEN - PRONÓSTICO DE COMPRAS							
MESES	COMPRAS REALES 2021	PROYECCIÓN COMPRAS 2022	PROYECCIÓN COMPRAS 2023	PROYECCIÓN COMPRAS 2024	PROYECCIÓN COMPRAS 2025	PROYECCIÓN COMPRAS 2026	PROYECCIÓN COMPRAS 2027
Enero	90.180,55	97.659,36	105.758,39	114.529,09	124.027,16	134.312,92	145.451,69
Febrero	61.163,50	66.235,88	71.728,92	77.677,51	84.119,42	91.095,57	98.650,26
Marzo	55.760,50	60.384,80	65.392,60	70.815,71	76.688,56	83.048,46	89.935,79
Abril	81.589,20	88.355,51	95.682,97	103.618,10	112.211,30	121.517,15	131.594,75
Mayo	48.299,24	52.304,77	56.642,48	61.339,92	66.426,94	71.935,82	77.901,57
Junio	26.146,15	28.314,49	30.662,65	33.205,55	35.959,34	38.941,50	42.170,97
Julio	25.046,34	27.123,47	29.372,86	31.808,79	34.446,75	37.303,47	40.397,10
Agosto	46.281,51	50.119,70	54.276,21	58.777,41	63.651,91	68.930,66	74.647,18
Septiembre	40.704,65	44.080,35	47.736,00	51.694,81	55.981,94	60.624,61	65.652,29
Octubre	17.456,44	18.904,13	20.471,88	22.169,64	24.008,20	25.999,24	28.155,39
Noviembre	48.581,32	52.610,24	56.973,29	61.698,17	66.814,89	72.355,94	78.356,53
Diciembre	22.619,56	24.495,43	26.526,88	28.726,79	31.109,15	33.689,07	36.482,96
TOTAL	563.828,96	610.588,13	661.225,12	716.061,50	775.445,54	839.754,39	909.396,47

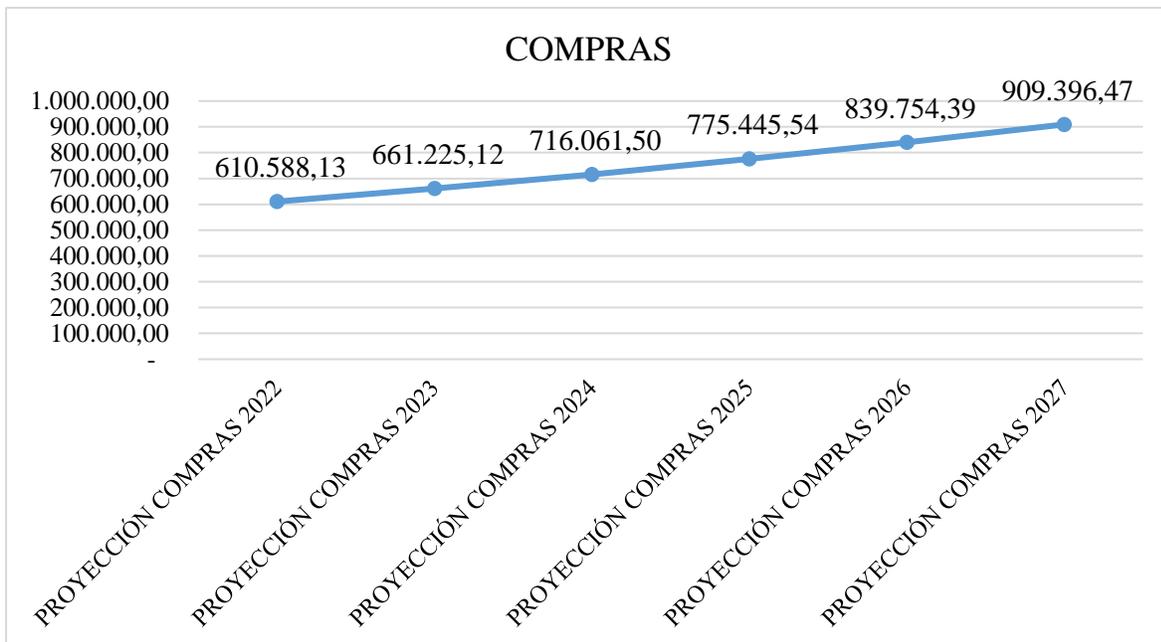
Nota. Historial de Compras año 2021-Anexo 3 (p.169). Valores tomados del Anexo 5 (p.194)

Interpretación

Luego de realizar el pronóstico de compras empresa FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ para los próximos cinco años proyectados, periodos 2023-2027 muestra que las compras se incrementarán en un 8.29%. Estos resultados muestran que conforme aumentan las ventas es necesario adquirir más mercadería, lo que se representa en compras. Para el año 2022 las compras representan un valor de \$610.588,13, para el 2023 de \$661.225,12; para el año 2024 de \$716.061,50; para el 2025 de \$775.445,54; para el año 2026 de \$839.754,39 y finalmente para el año 2027 un valor de \$909.396,47.

Figura 4

Pronóstico de compras, periodos 2022-2027



Interpretación

Durante los próximos cinco años las compras se incrementan en relación al año base, es decir la empresa FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ deberá adquirir mercadería para cubrir la demanda de los clientes.

PRESUPUESTO DE EFECTIVO PARA LA EMPRESA FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ

Para realizar el Presupuesto de Efectivo se toma como base el pronóstico de ventas y compras del año 2021 los cuales permiten determinar las entradas y salidas del efectivo.

Programa de Entradas de Efectivo

Políticas de la empresa:

- Las ventas al contado 80% y a crédito el 20% a 1 mes plazo

EMPRESA FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ
PROGRAMA DE ENTRADAS DE EFECTIVO

Tabla 61

Programa de Entrada de Efectivo 2022, empresa FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ

Cuentas	Dic. 2021	2022					
		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Ventas	101.490,28	76.165,55	75.830,40	54.894,20	49.486,90	23.777,71	42.810,01
Ventas Efectivo 80%	81.192,22	60.932,44	60.664,32	43.915,36	39.589,52	19.022,16	34.248,01
Ventas Crédito 20%		20.298,06	15.233,11	15.166,08	10.978,84	9.897,38	4.755,54
TOTAL		81.230,49	75.897,43	59.081,44	50.568,36	28.919,54	39.003,55

Cuentas	2022						TOTAL
	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Ventas	34.032,03	48.169,98	62.173,13	55.968,64	101.291,10	109.724,10	
Ventas Efectivo 80%	27.225,63	38.535,98	49.738,50	44.774,91	81.032,88	87.779,28	587.458,99
Ventas Crédito 20%	8.562,00	6.806,41	9.634,00	12.434,63	11.193,73	20.258,22	145.217,98
TOTAL	35.787,63	45.342,2022- 202739	59.372,50	57.209,54	92.226,61	108.037,50	732.676,98

Nota: Valores de ventas tomados de la tabla 54-Resumen de los Pronósticos de Ventas

Tabla 62-

Programa de Entrada de Efectivo 2023, empresa FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ

Cuentas	Dic. 2022	2023					
		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Ventas	109.724,10	82.344,79	81.982,45	59.347,72	53.501,73	25.706,77	46.283,15
Ventas Efectivo 80%	87.779,28	65.875,83	65.585,96	47.478,18	42.801,39	20.565,42	37.026,52
Ventas Crédito 20%		21.944,82	16.468,96	16.396,49	11.869,54	10.700,35	5.141,35
TOTAL		87.820,65	82.054,92	63.874,67	54.670,93	31.265,76	42.167,87

Cuentas	2023						TOTAL
	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Ventas	36.793,02	52.077,97	67.217,18	60.509,33	109.508,76	118.625,92	
Ventas Efectivo 80%	29.434,42	41.662,37	53.773,75	48.407,46	87.607,00	94.900,74	635.119,04
Ventas Crédito 20%	9.256,63	7.358,60	10.415,59	13.443,44	12.101,87	21.901,75	156.999,39
TOTAL	38.691,05	49.020,98	64.189,34	61.850,90	99.708,87	116.802,49	792.118,43

Nota: Valores de ventas tomados de la tabla 54-Resumen de los Pronósticos de Ventas

Tabla 63

Programa de Entrada de Efectivo 2024, empresa FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ

Cuentas	Dic. 2023	2024					
		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Ventas	118.625,92	89.025,35	88.633,62	64.162,55	57.842,28	27.792,34	50.038,06
Ventas Efectivo 80%	94.900,74	71.220,28	70.906,89	51.330,04	46.273,83	22.233,87	40.030,45
Ventas Crédito 20%		23.725,18	17.805,07	17.726,72	12.832,51	11.568,46	5.558,47
TOTAL		94.945,47	88.711,97	69.056,76	59.106,34	33.802,33	45.588,92

Cuentas	2024						TOTAL
	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Ventas	39.778,01	56.303,01	72.670,46	65.418,40	118.393,11	128.249,94	
Ventas Efectivo 80%	31.822,41	45.042,41	58.136,36	52.334,72	94.714,49	102.599,95	686.645,69
Ventas Crédito 20%	10.007,61	7.955,60	11.260,60	14.534,09	13.083,68	23.678,62	169.736,62
TOTAL	41.830,02	52.998,01	69.396,97	66.868,81	107.798,16	126.278,57	856.382,31

Nota: Valores de ventas tomados de la tabla 54-Resumen de los Pronósticos de Ventas.

Tabla 64*Programa de Entrada de Efectivo 2025, empresa FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ*

Cuentas	Dic. 2024	2025					
		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Ventas	128.249,94	96.247,90	95.824,39	69.368,00	62.534,98	30.047,11	54.097,61
Ventas Efectivo 80%	102.599,95	76.998,32	76.659,51	55.494,40	50.027,98	24.037,69	43.278,09
Ventas Crédito 20%		25.649,99	19.249,58	19.164,88	13.873,60	12.507,00	6.009,42
TOTAL		102.648,31	95.909,09	74.659,28	63.901,58	36.544,68	49.287,51

Cuentas	2025						TOTAL
	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Ventas	43.005,16	60.870,82	78.566,15	70.725,73	127.998,24	138.654,75	
Ventas Efectivo 80%	34.404,13	48.696,66	62.852,92	56.580,59	102.398,59	110.923,80	742.352,67
Ventas Crédito 20%	10.819,52	8.601,03	12.174,16	15.713,23	14.145,15	25.599,65	183.507,21
TOTAL	45.223,65	57.297,69	75.027,08	72.293,82	116.543,74	136.523,44	925.859,87

Nota: Valores de ventas tomados de la tabla 54-Resumen de los Pronósticos de Ventas

Tabla 65*Programa de Entrada de Efectivo 2026, empresa FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ*

Cuentas	Dic. 2025	2026					
		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Ventas	138.654,75	104.056,41	103.598,54	74.995,77	67.608,38	32.484,80	58.486,50
Ventas Efectivo 80%	110.923,80	83.245,13	82.878,83	59.996,62	54.086,71	25.987,84	46.789,20
Ventas Crédito 20%		27.730,95	20.811,28	20.719,71	14.999,15	13.521,68	6.496,96
TOTAL		110.976,08	103.690,11	80.716,32	69.085,86	39.509,52	53.286,16

Cuentas	2026						TOTAL
	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Ventas	46.494,13	65.809,22	84.940,15	76.463,65	138.382,62	149.903,69	
Ventas Efectivo 80%	37.195,31	52.647,38	67.952,12	61.170,92	110.706,10	119.922,95	802.579,10
Ventas Crédito 20%	11.697,30	9.298,83	13.161,84	16.988,03	15.292,73	27.676,52	198.394,99
TOTAL	48.892,61	61.946,20	81.113,96	78.158,95	125.998,83	147.599,47	1.000.974,08

Nota: Valores de ventas tomados de la tabla 54-Resumen de los Pronósticos de Ventas

Tabla 66*Programa de Entrada de Efectivo 2027, empresa FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ*

Cuentas	Dic. 2026	2027					
		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Ventas	149.903,69	112.498,42	112.003,40	81.080,11	73.093,39	35.120,27	63.231,46
Ventas Efectivo 80%	119.922,95	89.998,74	89.602,72	64.864,09	58.474,72	28.096,21	50.585,17
Ventas Crédito 20%		29.980,74	22.499,68	22.400,68	16.216,02	14.618,68	7.024,05
TOTAL		119.979,47	112.102,40	87.264,77	74.690,74	42.714,89	57.609,22

Cuentas	2027						TOTAL
	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Ventas	50.266,16	71.148,27	91.831,27	82.667,08	149.609,49	162.065,24	
Ventas Efectivo 80%	40.212,93	56.918,61	73.465,02	66.133,67	119.687,59	129.652,19	867.691,65
Ventas Crédito 20%	12.646,29	10.053,23	14.229,65	18.366,25	16.533,42	29.921,90	214.490,60
TOTAL	52.859,22	66.971,84	87.694,67	84.499,92	136.221,01	159.574,09	1.082.182,25

Nota: Valores de ventas tomados de la tabla 54-Resumen de los Pronósticos de Ventas.

EMPRESA FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ
PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO AÑOS 2023- 2027

Políticas de la empresa:

- Las compras al contado 80% y a crédito el 20% a 1 mes plazo

Tabla 67

Programa de Salidas de Efectivo 2022, empresa FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ

Cuentas	Dic. 2021	2022					
		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Compras	22.619,56	97.659,36	66.235,88	60.384,80	88.355,51	52.304,77	28.314,49
Compras 80%	18.095,65	78.127,49	52.988,70	48.307,84	70.684,41	41.843,81	22.651,59
Compras Crédito 20%		4.523,91	19.531,87	13.247,18	12.076,96	17.671,10	10.460,95
TOTAL		82.651,40	72.520,58	61.555,02	82.761,37	59.514,92	33.112,54

Cuentas	2022						TOTAL
	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Compras	27.123,47	50.119,70	44.080,35	18.904,13	52.610,24	24.495,43	
Compras 80%	21.698,78	40.095,76	35.264,28	15.123,30	42.088,19	19.596,35	488.470,51
Compras Crédito 20%	5.662,90	5.424,69	10.023,94	8.816,07	3.780,83	10.522,05	121.742,45
TOTAL	27.361,67	45.520,46	45.288,22	23.939,37	45.869,02	30.118,40	610.212,96

Nota: Valores de compras tomados de la tabla 60-Resumen de los Pronósticos de Compras.

Tabla 68*Programa de Salidas de Efectivo 2023, empresa FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ*

Cuentas	Dic. 2022	2023					
		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Compras	24.495,43	105.758,39	71.728,92	65.392,60	95.682,97	56.642,48	30.662,65
Compras 80%	19.596,35	84.606,71	57.383,14	52.314,08	76.546,37	45.313,98	24.530,12
Compras Crédito 20%		4.899,09	21.151,68	14.345,78	13.078,52	19.136,59	11.328,50
TOTAL		89.505,80	78.534,81	66.659,87	89.624,89	64.450,58	35.858,62

Cuentas	2023						TOTAL
	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Compras	29.372,86	54.276,21	47.736,00	20.471,88	56.973,29	26.526,88	
Compras 80%	23.498,29	43.420,96	38.188,80	16.377,50	45.578,63	21.221,50	528.980,09
Compras Crédito 20%	6.132,53	5.874,57	10.855,24	9.547,20	4.094,38	11.394,66	131.838,73
TOTAL	29.630,82	49.295,54	49.044,04	25.924,70	49.673,00	32.616,16	660.818,83

Nota: Valores de compras tomados de la tabla 60-Resumen de los Pronósticos de Compras.

Tabla 69*Programa de Salidas de Efectivo 2024, empresa FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ*

Cuentas	Dic. 2023	2024					
		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Compras	26.526,88	114.529,09	77.677,51	70.815,71	103.618,10	61.339,92	33.205,55
Compras 80%	21.221,50	91.623,27	62.142,00	56.652,57	82.894,48	49.071,94	26.564,44
Compras Crédito 20%		5.305,38	22.905,82	15.535,50	14.163,14	20.723,62	12.267,98
TOTAL		96.928,65	85.047,82	72.188,07	97.057,62	69.795,56	38.832,43

Cuentas	2024						TOTAL
	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Compras	31.808,79	58.777,41	51.694,81	22.169,64	61.698,17	28.726,79	
Compras 80%	25.447,04	47.021,93	41.355,85	17.735,71	49.358,53	22.981,43	572.849,20
Compras Crédito 20%	6.641,11	6.361,76	11.755,48	10.338,96	4.433,93	12.339,63	142.772,32
TOTAL	32.088,15	53.383,69	53.111,33	28.074,67	53.792,46	35.321,06	715.621,51

Nota: Valores de compras tomados de la tabla 60-Resumen de los Pronósticos de Compras.

Tabla 70*Programa de Salidas de Efectivo 2025, empresa FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ*

Cuentas	Dic. 2024	2025					
		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Compras	28.726,79	124.027,16	84.119,42	76.688,56	112.211,30	66.426,94	35.959,34
Compras 80%	22.981,43	99.221,73	67.295,53	61.350,85	89.769,04	53.141,55	28.767,47
Compras Crédito 20%		5.745,36	24.805,43	16.823,88	15.337,71	22.442,26	13.285,39
TOTAL		104.967,09	92.100,97	78.174,73	105.106,75	75.583,81	42.052,86

Cuentas	2025						TOTAL
	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Compras	34.446,75	63.651,91	55.981,94	24.008,20	66.814,89	31.109,15	
Compras 80%	27.557,40	50.921,53	44.785,55	19.206,56	53.451,91	24.887,32	620.356,43
Compras Crédito 20%	7.191,87	6.889,35	12.730,38	11.196,39	4.801,64	13.362,98	154.612,64
TOTAL	34.749,26	57.810,88	57.515,93	30.402,95	58.253,55	38.250,29	774.969,07

Nota: Valores de compras tomados de la tabla 60-Resumen de los Pronósticos de Compras.

Tabla 71.*Programa de Salidas de Efectivo 2026, empresa FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ*

Cuentas	Dic. 2025	2026					
		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Compras	31.109,15	134.312,92	91.095,57	83.048,46	121.517,15	71.935,82	38.941,50
Compras 80%	24.887,32	107.450,33	72.876,45	66.438,77	97.213,72	57.548,66	31.153,20
Compras Crédito 20%		6.221,83	26.862,58	18.219,11	16.609,69	24.303,43	14.387,16
TOTAL		113.672,16	99.739,04	84.657,88	113.823,41	81.852,09	45.540,36

Cuentas	2026						TOTAL
	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Compras	37.303,47	68.930,66	60.624,61	25.999,24	72.355,94	33.689,07	
Compras 80%	29.842,77	55.144,53	48.499,68	20.799,39	57.884,76	26.951,26	671.803,51
Compras Crédito 20%	7.788,30	7.460,69	13.786,13	12.124,92	5.199,85	14.471,19	167.434,89
TOTAL	37.631,07	62.605,22	62.285,82	32.924,31	63.084,60	41.422,45	839.238,41

Nota: Valores de compras tomados de la tabla 60-Resumen de los Pronósticos de Compras.

Tabla 72*Programa de Salidas de Efectivo 2027, empresa FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ*

Cuentas	Dic. 2026	2027					
		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Compras	33.689,07	145.451,69	98.650,26	89.935,79	131.594,75	77.901,57	42.170,97
Compras 80%	26.951,26	116.361,35	78.920,20	71.948,63	105.275,80	62.321,25	33.736,78
Compras Crédito 20%		6.737,81	29.090,34	19.730,05	17.987,16	26.318,95	15.580,31
TOTAL		123.099,16	108.010,54	91.678,68	123.262,96	88.640,20	49.317,09

Cuentas	2027						TOTAL
	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Compras	40.397,10	74.647,18	65.652,29	28.155,39	78.356,53	36.482,96	
Compras 80%	32.317,68	59.717,74	52.521,84	22.524,31	62.685,22	29.186,37	727.517,18
Compras Crédito 20%	8.434,19	8.079,42	14.929,44	13.130,46	5.631,08	15.671,31	181.320,52
TOTAL	40.751,87	67.797,16	67.451,27	35.654,77	68.316,30	44.857,67	908.837,69

Nota: Valores de compras tomados de la tabla 60-Resumen de los Pronósticos de Compras.

DETERMINACIÓN DEL PORCENTAJE DEL RUBRO DE GASTOS EN RELACIÓN A LAS VENTAS

Para determinar el porcentaje de las cuentas de gastos se utiliza el método de porcentaje de ventas y para ello se toman los valores de las cuentas del Estados de Resultados 2021 y el total de ventas del mismo año y se utiliza el método de porcentaje de ventas para obtener este resultado,

Tabla 73

Determinación del Porcentaje del Rubro Gasto con Respecto a las Ventas

Rubros	Valor	Ventas 2021	%
GASTOS DE VENTA			
Combustible	11.330,37	679.219,27	1,67%
Publicidad	247,85	679.219,27	0,04%
Transporte	37.337,43	679.219,27	5,50%
Otros Gastos	4.040,67	679.219,27	0,59%
GASTOS ADMINISTRATIVOS			
Mantenimiento de Vehículo	5.720,15	679.219,27	0,84%
Gastos de Internet	65,72	679.219,27	0,01%
Impuestos Municipales	45,00	679.219,27	0,01%
Otros Gastos	4.647,43	679.219,27	0,68%
GASTOS FINANCIEROS			
Comisiones	301,78	679.219,27	0,04%

Nota: Estado de Resultados año 2021- anexo 1. Resumen de ventas anexo 3

Fórmula:

$$\% \text{ Incremento} = \frac{\text{Rubro}}{\text{Ventas Totales}} * 100$$

$$\% \text{ Incremento} = \frac{\text{Mantenimiento y reparaciones}}{\text{Ventas Totales}} * 100$$

$$\% \text{ Incremento} = \frac{11.330,37}{679.219,27} * 100 = 1,67\%$$

Determinación del porcentaje de incremento salarial

Para la determinación del porcentaje de incremento respecto a los gastos de sueldos y salarios, beneficios sociales e indemnizaciones y el aporte a la seguridad social se los determinó

en base a los incrementos del salario básico unificado (USB) que se han establecido por el Ministerio de Trabajo del Ecuador.

Tabla 74

Historial Salario Básico

Historial de Salario Básico Unificado	
Salario Básico Unificado año 2020	400
Salario Básico Unificado año 2021	400
Salario Básico Unificado año 2022	425

Nota: Ministerio de Trabajo.

$$\% SBU = \frac{SBU \text{ Año actual} - SBU \text{ Año anterior}}{SBU \text{ Año anterior}} * 100$$

$$\% SBU = \frac{425 - 400}{400} * 100 =$$

$$\% SBU = 6,25\%$$

**PROGRAMA DE SALIDAS EN RELACIÓN A LOS INGRESOS PRONOSTICADOS DE
LA EMPRESA FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ**

Tabla 75

Programa de Salidas en Relación a las Ventas Pronosticados, periodo 2022

Meses	Sueldos y Salarios			Aporte a la Seguridad Social - Fondo de Reserva		
	RUBRO	% APLICADO	GASTO PRONOS.	RUBRO	% APLICADO	GASTO PRONOS.
Enero	464,44	6,25%	493,46	118,57	6,25%	125,98
Febrero	464,44	6,25%	493,46	118,57	6,25%	125,98
Marzo	464,44	6,25%	493,46	118,57	6,25%	125,98
Abril	464,44	6,25%	493,46	118,57	6,25%	125,98
Mayo	464,44	6,25%	493,46	118,57	6,25%	125,98
Junio	464,44	6,25%	493,46	118,57	6,25%	125,98
Julio	464,44	6,25%	493,46	118,57	6,25%	125,98
Agosto	464,44	6,25%	493,46	118,57	6,25%	125,98
Septiembre	464,44	6,25%	493,46	118,57	6,25%	125,98
Octubre	464,44	6,25%	493,46	118,57	6,25%	125,98
Noviembre	464,44	6,25%	493,46	118,57	6,25%	125,98
Diciembre	464,44	6,25%	493,46	118,57	6,25%	125,98
TOTAL	5.573,23		5.921,56	1.422,85		1.511,78

Meses	Combustible			Publicidad		
	VENTAS	% APLICADO	GASTO PRONOS.	VENTAS	% APLICADO	GASTO PRONOS.
Enero	76.165,55	1,67%	1.270,55	76.165,55	0,04%	27,79
Febrero	75.830,40	1,67%	1.264,96	75.830,40	0,04%	27,67
Marzo	54.894,20	1,67%	915,72	54.894,20	0,04%	20,03
Abril	49.486,90	1,67%	825,51	49.486,90	0,04%	18,06
Mayo	23.777,71	1,67%	396,65	23.777,71	0,04%	8,68
Junio	42.810,01	1,67%	714,13	42.810,01	0,04%	15,62
Julio	34.032,03	1,67%	567,70	34.032,03	0,04%	12,42
Agosto	48.169,98	1,67%	803,55	48.169,98	0,04%	17,58
Septiembre	62.173,13	1,67%	1.037,14	62.173,13	0,04%	22,69
Octubre	55.968,64	1,67%	933,64	55.968,64	0,04%	20,42
Noviembre	101.291,10	1,67%	1.689,68	101.291,10	0,04%	36,96
Diciembre	109.724,10	1,67%	1.830,36	109.724,10	0,04%	40,04
TOTAL	734.323,74		12.249,59	734.323,74		267,96

Nota: Ventas tomadas del Resumen del Pronóstico de ventas (tabla 54) Porcentaje de incremento para sueldos y salarios tomados del (anexo 6). Porcentaje aplicado para los demás gastos (Tabla.73)

Meses	Transporte			Otros Gastos		
	VENTAS	% APLICADO	GASTO PRONOS.	VENTAS	% APLICADO	GASTO PRONOS.
Enero	76.165,55	5,50%	4.186,90	76.165,55	0,59%	453,11
Febrero	75.830,40	5,50%	4.168,48	75.830,40	0,59%	451,11
Marzo	54.894,20	5,50%	3.017,59	54.894,20	0,59%	326,57
Abril	49.486,90	5,50%	2.720,35	49.486,90	0,59%	294,40
Mayo	23.777,71	5,50%	1.307,09	23.777,71	0,59%	141,45
Junio	42.810,01	5,50%	2.353,31	42.810,01	0,59%	254,68
Julio	34.032,03	5,50%	1.870,78	34.032,03	0,59%	202,46
Agosto	48.169,98	5,50%	2.647,96	48.169,98	0,59%	286,56
Septiembre	62.173,13	5,50%	3.417,73	62.173,13	0,59%	369,87
Octubre	55.968,64	5,50%	3.076,66	55.968,64	0,59%	332,96
Noviembre	101.291,10	5,50%	5.568,08	101.291,10	0,59%	602,58
Diciembre	109.724,10	5,50%	6.031,65	109.724,10	0,59%	652,75
TOTAL	734.323,74		40.366,58	734.323,74		4.368,49

Meses	Sueldos y Salarios			Aporte a la Seguridad Social- Aporte Patronal		
	RUBRO	% Aplicado	Gasto pronosticado	RUBRO	% Aplicado	Gasto pronosticado
Enero	1.552,20	6,25%	1649,21	145,93	6,25%	155,05
Febrero	1.552,20	6,25%	1649,21	145,93	6,25%	155,05
Marzo	1.552,20	6,25%	1649,21	145,93	6,25%	155,05
Abril	1.552,20	6,25%	1649,21	145,93	6,25%	155,05
Mayo	1.552,20	6,25%	1649,21	145,93	6,25%	155,05
Junio	1.552,20	6,25%	1649,21	145,93	6,25%	155,05
Julio	1.552,20	6,25%	1649,21	145,93	6,25%	155,05
Agosto	1.552,20	6,25%	1649,21	145,93	6,25%	155,05
Septiembre	1.552,20	6,25%	1649,21	145,93	6,25%	155,05
Octubre	1.552,20	6,25%	1649,21	145,93	6,25%	155,05
Noviembre	1.552,20	6,25%	1649,21	145,93	6,25%	155,05
Diciembre	1.552,20	6,25%	1649,21	145,93	6,25%	155,05
TOTAL	18.626,40		19.790,55	1.751,18		1.860,63

Nota: Ventas tomadas del Resumen del Pronóstico de ventas (tabla 54) Porcentaje de incremento para sueldos y salarios tomados del (anexo 6). Porcentaje aplicado para los demás gastos (Tabla.73)

Meses	Beneficios Sociales e Indemnizaciones			Honorarios, Comisiones y Dietas a Personas Naturales		
	RUBRO	% Aplicado	Gasto pronosticado	RUBRO	% Aplicado	Gasto pronosticado
Enero	166,56	6,25%	176,97	163,26	6,25%	173,46
Febrero	166,56	6,25%	176,97	163,26	6,25%	173,46
Marzo	166,56	6,25%	176,97	163,26	6,25%	173,46
Abril	166,56	6,25%	176,97	163,26	6,25%	173,46
Mayo	166,56	6,25%	176,97	163,26	6,25%	173,46
Junio	166,56	6,25%	176,97	163,26	6,25%	173,46
Julio	166,56	6,25%	176,97	163,26	6,25%	173,46
Agosto	166,56	6,25%	176,97	163,26	6,25%	173,46
Septiembre	166,56	6,25%	176,97	163,26	6,25%	173,46
Octubre	166,56	6,25%	176,97	163,26	6,25%	173,46
Noviembre	166,56	6,25%	176,97	163,26	6,25%	173,46
Diciembre	166,56	6,25%	176,97	163,26	6,25%	173,46
TOTAL	1.998,75		2.123,67	1.959,06		2.081,50

Meses	Mantenimiento de Vehículo			Gastos de Internet		
	Ventas	% Aplicado	Gasto pronosticado	Ventas	% Aplicado	Gasto pronosticado
Enero	76.165,55	0,84%	641,44	76.165,55	0,01%	7,37
Febrero	75.830,40	0,84%	638,62	75.830,40	0,01%	7,34
Marzo	54.894,20	0,84%	462,30	54.894,20	0,01%	5,31
Abril	49.486,90	0,84%	416,76	49.486,90	0,01%	4,79
Mayo	23.777,71	0,84%	200,25	23.777,71	0,01%	2,30
Junio	42.810,01	0,84%	360,53	42.810,01	0,01%	4,14
Julio	34.032,03	0,84%	286,61	34.032,03	0,01%	3,29
Agosto	48.169,98	0,84%	405,67	48.169,98	0,01%	4,66
Septiembre	62.173,13	0,84%	523,60	62.173,13	0,01%	6,02
Octubre	55.968,64	0,84%	471,35	55.968,64	0,01%	5,42
Noviembre	101.291,10	0,84%	853,04	101.291,10	0,01%	9,80
Diciembre	109.724,10	0,84%	924,06	109.724,10	0,01%	10,62
TOTAL	734.323,74		6.184,22	734.323,74		71,05

Nota: Ventas tomadas del Resumen del Pronóstico de ventas (tabla 54) Porcentaje de incremento para sueldos y salarios tomados del (anexo 6). Porcentaje aplicado para los demás gastos (Tabla.73)

Meses	Impuestos Municipales			Otros Gastos		
	Ventas	% Aplicado	Gasto pronosticado	Ventas	% Aplicado	Gasto pronosticado
Enero	76.165,55	0,01%	5,05	76.165,55	0,68%	521,15
Febrero	75.830,40	0,01%	5,02	75.830,40	0,68%	518,86
Marzo	54.894,20	0,01%	3,64	54.894,20	0,68%	375,60
Abril	49.486,90	0,01%	3,28	49.486,90	0,68%	338,60
Mayo	23.777,71	0,01%	1,58	23.777,71	0,68%	162,69
Junio	42.810,01	0,01%	2,84	42.810,01	0,68%	292,92
Julio	34.032,03	0,01%	2,25	34.032,03	0,68%	232,86
Agosto	48.169,98	0,01%	3,19	48.169,98	0,68%	329,59
Septiembre	62.173,13	0,01%	4,12	62.173,13	0,68%	425,41
Octubre	55.968,64	0,01%	3,71	55.968,64	0,68%	382,95
Noviembre	101.291,10	0,01%	6,71	101.291,10	0,68%	693,07
Diciembre	109.724,10	0,01%	7,27	109.724,10	0,68%	750,77
TOTAL	734.323,74		48,65	734.323,74		5.024,47

Meses	Intereses	Comisiones			TOTAL SALIDA DE GASTO
	Tabla de Amortización	Ventas	% Aplicado	Gasto pronosticado	
Enero	421,39	76.165,55	0,04%	33,84	10.342,73
Febrero	437,30	75.830,40	0,04%	33,69	10.327,19
Marzo	383,25	54.894,20	0,04%	24,39	8.308,54
Abril	410,78	49.486,90	0,04%	21,99	7.828,66
Mayo	384,70	23.777,71	0,04%	10,56	5.390,09
Junio	384,00	42.810,01	0,04%	19,02	7.175,34
Julio	370,47	34.032,03	0,04%	15,12	6.338,10
Agosto	345,29	48.169,98	0,04%	21,40	7.639,59
Septiembre	353,94	62.173,13	0,04%	27,62	8.962,27
Octubre	307,81	55.968,64	0,04%	24,87	8.333,92
Noviembre	314,74	101.291,10	0,04%	45,00	12.593,81
Diciembre	300,50	109.724,10	0,04%	48,75	13.370,90
TOTAL	4.414,17	734.323,74		326,26	106.611,14

Nota: Ventas tomadas del Resumen del Pronóstico de ventas (tabla 54) Porcentaje de incremento para sueldos y salarios tomados del (anexo 6). Porcentaje aplicado para los demás gastos (Tabla.73)

Tabla 76*Programa de Salidas en Relación a las Ventas Pronosticados, periodo 2023*

Meses	Sueldos y Salarios			Aporte a la Seguridad Social - Fondo de Reserva		
	RUBRO	% Aplicado	Gasto pronosticado	RUBRO	% Aplicado	Gasto pronosticado
Enero	493,46	5,88%	522,49	125,98	5,88%	133,39
Febrero	493,46	5,88%	522,49	125,98	5,88%	133,39
Marzo	493,46	5,88%	522,49	125,98	5,88%	133,39
Abril	493,46	5,88%	522,49	125,98	5,88%	133,39
Mayo	493,46	5,88%	522,49	125,98	5,88%	133,39
Junio	493,46	5,88%	522,49	125,98	5,88%	133,39
Julio	493,46	5,88%	522,49	125,98	5,88%	133,39
Agosto	493,46	5,88%	522,49	125,98	5,88%	133,39
Septiembre	493,46	5,88%	522,49	125,98	5,88%	133,39
Octubre	493,46	5,88%	522,49	125,98	5,88%	133,39
Noviembre	493,46	5,88%	522,49	125,98	5,88%	133,39
Diciembre	493,46	5,88%	522,49	125,98	5,88%	133,39
TOTAL	5.921,56		6.269,88	1.511,78		1.600,71
Meses	Combustible			Publicidad		
	Ventas	% Aplicado	Gasto pronosticado	Ventas	% Aplicado	Gasto pronosticado
Enero	82.344,79	1,67%	1.373,63	82.344,79	0,04%	30,05
Febrero	81.982,45	1,67%	1.367,59	81.982,45	0,04%	29,92
Marzo	59.347,72	1,67%	990,01	59.347,72	0,04%	21,66
Abril	53.501,73	1,67%	892,49	53.501,73	0,04%	19,52
Mayo	25.706,77	1,67%	428,83	25.706,77	0,04%	9,38
Junio	46.283,15	1,67%	772,07	46.283,15	0,04%	16,89
Julio	36.793,02	1,67%	613,76	36.793,02	0,04%	13,43
Agosto	52.077,97	1,67%	868,74	52.077,97	0,04%	19,00
Septiembre	67.217,18	1,67%	1.121,28	67.217,18	0,04%	24,53
Octubre	60.509,33	1,67%	1.009,38	60.509,33	0,04%	22,08
Noviembre	109.508,76	1,67%	1.826,77	109.508,76	0,04%	39,96
Diciembre	118.625,92	1,67%	1.978,85	118.625,92	0,04%	43,29
TOTAL	793.898,79		13.243,39	793.898,79		289,70

Nota: Ventas tomadas del Resumen del Pronóstico de ventas (tabla 54) Porcentaje de incremento para sueldos y salarios tomados del (anexo 6). Porcentaje aplicado para los demás gastos (Tabla.73)

Meses	Transporte			Otros Gastos		
	Ventas	% Aplicado	Gasto pronosticado	Ventas	% Aplicado	Gasto pronosticado
Enero	82.344,79	5,50%	4.526,58	82.344,79	0,59%	489,87
Febrero	81.982,45	5,50%	4.506,67	81.982,45	0,59%	487,71
Marzo	59.347,72	5,50%	3.262,41	59.347,72	0,59%	353,06
Abril	53.501,73	5,50%	2.941,05	53.501,73	0,59%	318,28
Mayo	25.706,77	5,50%	1.413,13	25.706,77	0,59%	152,93
Junio	46.283,15	5,50%	2.544,24	46.283,15	0,59%	275,34
Julio	36.793,02	5,50%	2.022,55	36.793,02	0,59%	218,88
Agosto	52.077,97	5,50%	2.862,78	52.077,97	0,59%	309,81
Septiembre	67.217,18	5,50%	3.695,00	67.217,18	0,59%	399,87
Octubre	60.509,33	5,50%	3.326,26	60.509,33	0,59%	359,97
Noviembre	109.508,76	5,50%	6.019,82	109.508,76	0,59%	651,47
Diciembre	118.625,92	5,50%	6.521,00	118.625,92	0,59%	705,70
TOTAL	793.898,79		43.641,49	793.898,79		4.722,90

Meses	Sueldos y Salarios			Aporte a la Seguridad Social- Aporte Patronal		
	RUBRO	% Aplicado	Gasto pronosticado	RUBRO	% Aplicado	Gasto pronosticado
Enero	1.649,21	5,88%	1746,23	155,05	5,88%	164,17
Febrero	1.649,21	5,88%	1746,23	155,05	5,88%	164,17
Marzo	1.649,21	5,88%	1746,23	155,05	5,88%	164,17
Abril	1.649,21	5,88%	1746,23	155,05	5,88%	164,17
Mayo	1.649,21	5,88%	1746,23	155,05	5,88%	164,17
Junio	1.649,21	5,88%	1746,23	155,05	5,88%	164,17
Julio	1.649,21	5,88%	1746,23	155,05	5,88%	164,17
Agosto	1.649,21	5,88%	1746,23	155,05	5,88%	164,17
Septiembre	1.649,21	5,88%	1746,23	155,05	5,88%	164,17
Octubre	1.649,21	5,88%	1746,23	155,05	5,88%	164,17
Noviembre	1.649,21	5,88%	1746,23	155,05	5,88%	164,17
Diciembre	1.649,21	5,88%	1746,23	155,05	5,88%	164,17
TOTAL	19.790,55		20.954,70	1.860,63		1.970,08

Nota: Ventas tomadas del Resumen del Pronóstico de ventas (tabla 54) Porcentaje de incremento para sueldos y salarios tomados del (anexo 6). Porcentaje aplicado para los demás gastos (Tabla.73)

Meses	Beneficios Sociales e Indemnizaciones			Honorarios, Comisiones y Dietas a Personas Naturales		
	RUBRO	% Aplicado	Gasto pronosticado	RUBRO	% Aplicado	Gasto pronosticado
Enero	176,97	5,88%	187,38	173,46	5,88%	183,66
Febrero	176,97	5,88%	187,38	173,46	5,88%	183,66
Marzo	176,97	5,88%	187,38	173,46	5,88%	183,66
Abril	176,97	5,88%	187,38	173,46	5,88%	183,66
Mayo	176,97	5,88%	187,38	173,46	5,88%	183,66
Junio	176,97	5,88%	187,38	173,46	5,88%	183,66
Julio	176,97	5,88%	187,38	173,46	5,88%	183,66
Agosto	176,97	5,88%	187,38	173,46	5,88%	183,66
Septiembre	176,97	5,88%	187,38	173,46	5,88%	183,66
Octubre	176,97	5,88%	187,38	173,46	5,88%	183,66
Noviembre	176,97	5,88%	187,38	173,46	5,88%	183,66
Diciembre	176,97	5,88%	187,38	173,46	5,88%	183,66
TOTAL	2.123,67		2.248,59	2.081,50		2.203,94

Meses	Mantenimiento de Vehículo			Gastos de Internet		
	Ventas	% Aplicado	Gasto pronosticado	Ventas	% Aplicado	Gasto pronosticado
Enero	82.344,79	0,84%	693,48	82.344,79	0,01%	7,97
Febrero	81.982,45	0,84%	690,43	81.982,45	0,01%	7,93
Marzo	59.347,72	0,84%	499,81	59.347,72	0,01%	5,74
Abril	53.501,73	0,84%	450,57	53.501,73	0,01%	5,18
Mayo	25.706,77	0,84%	216,49	25.706,77	0,01%	2,49
Junio	46.283,15	0,84%	389,78	46.283,15	0,01%	4,48
Julio	36.793,02	0,84%	309,86	36.793,02	0,01%	3,56
Agosto	52.077,97	0,84%	438,58	52.077,97	0,01%	5,04
Septiembre	67.217,18	0,84%	566,08	67.217,18	0,01%	6,50
Octubre	60.509,33	0,84%	509,59	60.509,33	0,01%	5,85
Noviembre	109.508,76	0,84%	922,24	109.508,76	0,01%	10,60
Diciembre	118.625,92	0,84%	999,03	118.625,92	0,01%	11,48
TOTAL	793.898,79		6.685,94	793.898,79		76,82

Nota: Ventas tomadas del Resumen del Pronóstico de ventas (tabla 54) Porcentaje de incremento para sueldos y salarios tomados del (anexo 6). Porcentaje aplicado para los demás gastos (Tabla.73)

Meses	Impuestos Municipales			Otros Gastos		
	Ventas	% Aplicado	Gasto pronosticado	Ventas	% Aplicado	Gasto pronosticado
Enero	82.344,79	0,01%	5,46	82.344,79	0,68%	563,43
Febrero	81.982,45	0,01%	5,43	81.982,45	0,68%	560,95
Marzo	59.347,72	0,01%	3,93	59.347,72	0,68%	406,08
Abril	53.501,73	0,01%	3,54	53.501,73	0,68%	366,08
Mayo	25.706,77	0,01%	1,70	25.706,77	0,68%	175,89
Junio	46.283,15	0,01%	3,07	46.283,15	0,68%	316,68
Julio	36.793,02	0,01%	2,44	36.793,02	0,68%	251,75
Agosto	52.077,97	0,01%	3,45	52.077,97	0,68%	356,33
Septiembre	67.217,18	0,01%	4,45	67.217,18	0,68%	459,92
Octubre	60.509,33	0,01%	4,01	60.509,33	0,68%	414,02
Noviembre	109.508,76	0,01%	7,26	109.508,76	0,68%	749,29
Diciembre	118.625,92	0,01%	7,86	118.625,92	0,68%	811,68
TOTAL	793.898,79		52,60	793.898,79		5.432,10

Meses	Intereses	Comisiones			TOTAL SALIDA DE GASTO
	Tabla de Amortización	Ventas	% Aplicado	Gasto pronosticado	
Enero	276,89	82.344,79	0,04%	36,59	10.941,26
Febrero	271,50	81.982,45	0,04%	36,43	10.901,87
Marzo	231,97	59.347,72	0,04%	26,37	8.738,35
Abril	241,74	53.501,73	0,04%	23,77	8.199,55
Mayo	219,45	25.706,77	0,04%	11,42	5.569,04
Junio	218,38	46.283,15	0,04%	20,56	7.498,81
Julio	190,01	36.793,02	0,04%	16,35	6.579,91
Agosto	175,00	52.077,97	0,04%	23,14	7.999,20
Septiembre	165,17	67.217,18	0,04%	29,86	9.410,00
Octubre	144,59	60.509,33	0,04%	26,88	8.759,97
Noviembre	133,44	109.508,76	0,04%	48,66	13.346,82
Diciembre	117,36	118.625,92	0,04%	52,71	14.186,27
TOTAL	2.385,50	793.898,79		352,73	112.131,07

Nota: Ventas tomadas del Resumen del Pronóstico de ventas (tabla 54) Porcentaje de incremento para sueldos y salarios tomados del (anexo 6). Porcentaje aplicado para los demás gastos (Tabla.73)

Tabla 77*Programa de Salidas en Relación a las Ventas Pronosticados, periodo 2024*

Meses	Sueldos y Salarios			Aporte a la Seguridad Social - Fondo de Reserva		
	RUBRO	% Aplicado	Gasto pronosticado	RUBRO	% Aplicado	Gasto pronosticado
Enero	522,49	5,56%	551,52	133,39	5,56%	140,80
Febrero	522,49	5,56%	551,52	133,39	5,56%	140,80
Marzo	522,49	5,56%	551,52	133,39	5,56%	140,80
Abril	522,49	5,56%	551,52	133,39	5,56%	140,80
Mayo	522,49	5,56%	551,52	133,39	5,56%	140,80
Junio	522,49	5,56%	551,52	133,39	5,56%	140,80
Julio	522,49	5,56%	551,52	133,39	5,56%	140,80
Agosto	522,49	5,56%	551,52	133,39	5,56%	140,80
Septiembre	522,49	5,56%	551,52	133,39	5,56%	140,80
Octubre	522,49	5,56%	551,52	133,39	5,56%	140,80
Noviembre	522,49	5,56%	551,52	133,39	5,56%	140,80
Diciembre	522,49	5,56%	551,52	133,39	5,56%	140,80
TOTAL	6.269,88		6.618,21	1.600,71		1.689,63

Meses	Combustible			Publicidad		
	Ventas	% Aplicado	Gasto pronosticado	Ventas	% Aplicado	Gasto pronosticado
Enero	89.025,35	1,67%	1.485,07	89.025,35	0,04%	32,49
Febrero	88.633,62	1,67%	1.478,54	88.633,62	0,04%	32,34
Marzo	64.162,55	1,67%	1.070,33	64.162,55	0,04%	23,41
Abril	57.842,28	1,67%	964,89	57.842,28	0,04%	21,11
Mayo	27.792,34	1,67%	463,62	27.792,34	0,04%	10,14
Junio	50.038,06	1,67%	834,71	50.038,06	0,04%	18,26
Julio	39.778,01	1,67%	663,56	39.778,01	0,04%	14,52
Agosto	56.303,01	1,67%	939,22	56.303,01	0,04%	20,55
Septiembre	72.670,46	1,67%	1.212,25	72.670,46	0,04%	26,52
Octubre	65.418,40	1,67%	1.091,27	65.418,40	0,04%	23,87
Noviembre	118.393,11	1,67%	1.974,97	118.393,11	0,04%	43,20
Diciembre	128.249,94	1,67%	2.139,40	128.249,94	0,04%	46,80
TOTAL	858.307,12		14.317,82	858.307,12		313,20

Nota: Ventas tomadas del Resumen del Pronóstico de ventas (tabla 54) Porcentaje de incremento para sueldos y salarios tomados del (anexo 6). Porcentaje aplicado para los demás gastos (Tabla.73)

Meses	Transporte			Otros Gastos		
	Ventas	% Aplicado	Gasto pronosticado	Ventas	% Aplicado	Gasto pronosticado
Enero	89.025,35	5,50%	4.893,82	89.025,35	0,59%	529,61
Febrero	88.633,62	5,50%	4.872,29	88.633,62	0,59%	527,28
Marzo	64.162,55	5,50%	3.527,09	64.162,55	0,59%	381,70
Abril	57.842,28	5,50%	3.179,65	57.842,28	0,59%	344,10
Mayo	27.792,34	5,50%	1.527,78	27.792,34	0,59%	165,34
Junio	50.038,06	5,50%	2.750,65	50.038,06	0,59%	297,68
Julio	39.778,01	5,50%	2.186,64	39.778,01	0,59%	236,64
Agosto	56.303,01	5,50%	3.095,04	56.303,01	0,59%	334,95
Septiembre	72.670,46	5,50%	3.994,77	72.670,46	0,59%	432,32
Octubre	65.418,40	5,50%	3.596,12	65.418,40	0,59%	389,17
Noviembre	118.393,11	5,50%	6.508,20	118.393,11	0,59%	704,32
Diciembre	128.249,94	5,50%	7.050,04	128.249,94	0,59%	762,96
TOTAL	858.307,12		47.182,09	858.307,12		5.106,06

Meses	Sueldos y Salarios			Aporte a la Seguridad Social- Aporte Patronal		
	RUBRO	% Aplicado	Gasto pronosticado	RUBRO	% Aplicado	Gasto pronosticado
Enero	1.746,23	5,56%	1843,24	164,17	5,56%	173,29
Febrero	1.746,23	5,56%	1843,24	164,17	5,56%	173,29
Marzo	1.746,23	5,56%	1843,24	164,17	5,56%	173,29
Abril	1.746,23	5,56%	1843,24	164,17	5,56%	173,29
Mayo	1.746,23	5,56%	1843,24	164,17	5,56%	173,29
Junio	1.746,23	5,56%	1843,24	164,17	5,56%	173,29
Julio	1.746,23	5,56%	1843,24	164,17	5,56%	173,29
Agosto	1.746,23	5,56%	1843,24	164,17	5,56%	173,29
Septiembre	1.746,23	5,56%	1843,24	164,17	5,56%	173,29
Octubre	1.746,23	5,56%	1843,24	164,17	5,56%	173,29
Noviembre	1.746,23	5,56%	1843,24	164,17	5,56%	173,29
Diciembre	1.746,23	5,56%	1843,24	164,17	5,56%	173,29
TOTAL	20.954,70		22.118,85	1.970,08		2.079,53

Nota: Ventas tomadas del Resumen del Pronóstico de ventas (tabla 54) Porcentaje de incremento para sueldos y salarios tomados del (anexo 6). Porcentaje aplicado para los demás gastos (Tabla.73)

Meses	Beneficios Sociales e Indemnizaciones			Honorarios, Comisiones y Dietas a Personas Naturales		
	RUBRO	% Aplicado	Gasto pronosticado	RUBRO	% Aplicado	Gasto pronosticado
Enero	187,38	5,56%	197,79	183,66	5,56%	193,87
Febrero	187,38	5,56%	197,79	183,66	5,56%	193,87
Marzo	187,38	5,56%	197,79	183,66	5,56%	193,87
Abril	187,38	5,56%	197,79	183,66	5,56%	193,87
Mayo	187,38	5,56%	197,79	183,66	5,56%	193,87
Junio	187,38	5,56%	197,79	183,66	5,56%	193,87
Julio	187,38	5,56%	197,79	183,66	5,56%	193,87
Agosto	187,38	5,56%	197,79	183,66	5,56%	193,87
Septiembre	187,38	5,56%	197,79	183,66	5,56%	193,87
Octubre	187,38	5,56%	197,79	183,66	5,56%	193,87
Noviembre	187,38	5,56%	197,79	183,66	5,56%	193,87
Diciembre	187,38	5,56%	197,79	183,66	5,56%	193,87
TOTAL	2.248,59		2.373,52	2.203,94		2.326,38

Meses	Mantenimiento de Vehículo			Gastos de Internet		
	Ventas	% Aplicado	Gasto pronosticado	Ventas	% Aplicado	Gasto pronosticado
Enero	89.025,35	0,84%	749,74	89.025,35	0,01%	8,61
Febrero	88.633,62	0,84%	746,44	88.633,62	0,01%	8,58
Marzo	64.162,55	0,84%	540,35	64.162,55	0,01%	6,21
Abril	57.842,28	0,84%	487,13	57.842,28	0,01%	5,60
Mayo	27.792,34	0,84%	234,06	27.792,34	0,01%	2,69
Junio	50.038,06	0,84%	421,40	50.038,06	0,01%	4,84
Julio	39.778,01	0,84%	335,00	39.778,01	0,01%	3,85
Agosto	56.303,01	0,84%	474,16	56.303,01	0,01%	5,45
Septiembre	72.670,46	0,84%	612,01	72.670,46	0,01%	7,03
Octubre	65.418,40	0,84%	550,93	65.418,40	0,01%	6,33
Noviembre	118.393,11	0,84%	997,07	118.393,11	0,01%	11,46
Diciembre	128.249,94	0,84%	1.080,08	128.249,94	0,01%	12,41
TOTAL	858.307,12		7.228,37	858.307,12		83,05

Nota: Ventas tomadas del Resumen del Pronóstico de ventas (tabla 54) Porcentaje de incremento para sueldos y salarios tomados del (anexo 6). Porcentaje aplicado para los demás gastos (Tabla.73)

Meses	Impuestos Municipales			Otros Gastos		
	Ventas	% Aplicado	Gasto pronosticado	Ventas	% Aplicado	Gasto pronosticado
Enero	89.025,35	0,01%	5,90	89.025,35	0,68%	609,14
Febrero	88.633,62	0,01%	5,87	88.633,62	0,68%	606,46
Marzo	64.162,55	0,01%	4,25	64.162,55	0,68%	439,02
Abril	57.842,28	0,01%	3,83	57.842,28	0,68%	395,77
Mayo	27.792,34	0,01%	1,84	27.792,34	0,68%	190,16
Junio	50.038,06	0,01%	3,32	50.038,06	0,68%	342,38
Julio	39.778,01	0,01%	2,64	39.778,01	0,68%	272,17
Agosto	56.303,01	0,01%	3,73	56.303,01	0,68%	385,24
Septiembre	72.670,46	0,01%	4,81	72.670,46	0,68%	497,23
Octubre	65.418,40	0,01%	4,33	65.418,40	0,68%	447,61
Noviembre	118.393,11	0,01%	7,84	118.393,11	0,68%	810,08
Diciembre	128.249,94	0,01%	8,50	128.249,94	0,68%	877,53
TOTAL	858.307,12		56,87	858.307,12		5.872,80

Meses	Intereses	Comisiones			TOTAL SALIDA DE GASTO
	Tabla de Amortización	Ventas	% Aplicado	Gasto pronosticado	
Enero	97,64	89.025,35	0,04%	39,55	11.552,09
Febrero	87,16	88.633,62	0,04%	39,38	11.504,85
Marzo	61,35	64.162,55	0,04%	28,51	9.182,73
Abril	51,15	57.842,28	0,04%	25,70	8.579,45
Mayo	33,17	27.792,34	0,04%	12,35	5.741,65
Junio	17,22	50.038,06	0,04%	22,23	7.813,19
Julio		39.778,01	0,04%	17,67	6.833,19
Agosto		56.303,01	0,04%	25,02	8.383,86
Septiembre		72.670,46	0,04%	32,29	9.919,74
Octubre		65.418,40	0,04%	29,07	9.239,22
Noviembre		118.393,11	0,04%	52,60	14.210,25
Diciembre		128.249,94	0,04%	56,98	15.135,19
TOTAL	347,69	858.307,12		381,35	118.095,41

Nota: Ventas tomadas del Resumen del Pronóstico de ventas (tabla 54) Porcentaje de incremento para sueldos y salarios tomados del (anexo 6). Porcentaje aplicado para los demás gastos (Tabla.73)

Tabla 78*Programa de Salidas en Relación a las Ventas Pronosticados, periodo 2025*

Meses	Sueldos y Salarios			Aporte a la Seguridad Social - Fondo de Reserva		
	RUBRO	% Aplicado	Gasto pronosticado	RUBRO	% Aplicado	Gasto pronosticado
Enero	551,52	5,26%	580,54	140,80	5,26%	148,21
Febrero	551,52	5,26%	580,54	140,80	5,26%	148,21
Marzo	551,52	5,26%	580,54	140,80	5,26%	148,21
Abril	551,52	5,26%	580,54	140,80	5,26%	148,21
Mayo	551,52	5,26%	580,54	140,80	5,26%	148,21
Junio	551,52	5,26%	580,54	140,80	5,26%	148,21
Julio	551,52	5,26%	580,54	140,80	5,26%	148,21
Agosto	551,52	5,26%	580,54	140,80	5,26%	148,21
Septiembre	551,52	5,26%	580,54	140,80	5,26%	148,21
Octubre	551,52	5,26%	580,54	140,80	5,26%	148,21
Noviembre	551,52	5,26%	580,54	140,80	5,26%	148,21
Diciembre	551,52	5,26%	580,54	140,80	5,26%	148,21
TOTAL	6.618,21		6.966,54	1.689,63		1.778,56

Meses	Combustible			Publicidad		
	Ventas	% Aplicado	Gasto pronosticado	Ventas	% Aplicado	Gasto pronosticado
Enero	96.247,90	1,67%	1.605,56	96.247,90	0,04%	35,12
Febrero	95.824,39	1,67%	1.598,49	95.824,39	0,04%	34,97
Marzo	69.368,00	1,67%	1.157,16	69.368,00	0,04%	25,31
Abril	62.534,98	1,67%	1.043,17	62.534,98	0,04%	22,82
Mayo	30.047,11	1,67%	501,23	30.047,11	0,04%	10,96
Junio	54.097,61	1,67%	902,43	54.097,61	0,04%	19,74
Julio	43.005,16	1,67%	717,39	43.005,16	0,04%	15,69
Agosto	60.870,82	1,67%	1.015,41	60.870,82	0,04%	22,21
Septiembre	78.566,15	1,67%	1.310,60	78.566,15	0,04%	28,67
Octubre	70.725,73	1,67%	1.179,81	70.725,73	0,04%	25,81
Noviembre	127.998,24	1,67%	2.135,20	127.998,24	0,04%	46,71
Diciembre	138.654,75	1,67%	2.312,96	138.654,75	0,04%	50,60
TOTAL	927.940,83		15.479,41	927.940,83		338,61

Nota: Ventas tomadas del Resumen del Pronóstico de ventas (tabla 54) Porcentaje de incremento para sueldos y salarios tomados del (anexo 6). Porcentaje aplicado para los demás gastos (Tabla.73)

Meses	Transporte			Otros Gastos		
	Ventas	% Aplicado	Gasto pronosticado	Ventas	% Aplicado	Gasto pronosticado
Enero	96.247,90	5,50%	5.290,85	96.247,90	0,59%	572,58
Febrero	95.824,39	5,50%	5.267,57	95.824,39	0,59%	570,06
Marzo	69.368,00	5,50%	3.813,24	69.368,00	0,59%	412,67
Abril	62.534,98	5,50%	3.437,62	62.534,98	0,59%	372,02
Mayo	30.047,11	5,50%	1.651,72	30.047,11	0,59%	178,75
Junio	54.097,61	5,50%	2.973,80	54.097,61	0,59%	321,83
Julio	43.005,16	5,50%	2.364,04	43.005,16	0,59%	255,84
Agosto	60.870,82	5,50%	3.346,14	60.870,82	0,59%	362,12
Septiembre	78.566,15	5,50%	4.318,87	78.566,15	0,59%	467,39
Octubre	70.725,73	5,50%	3.887,87	70.725,73	0,59%	420,75
Noviembre	127.998,24	5,50%	7.036,20	127.998,24	0,59%	761,46
Diciembre	138.654,75	5,50%	7.622,00	138.654,75	0,59%	824,86
TOTAL	927.940,83		51.009,93	927.940,83		5.520,31

Meses	Sueldos y Salarios			Aporte a la Seguridad Social- Aporte Patronal		
	RUBRO	% Aplicado	Gasto pronosticado	RUBRO	% Aplicado	Gasto pronosticado
Enero	1.843,24	5,26%	1940,25	173,29	5,26%	182,41
Febrero	1.843,24	5,26%	1940,25	173,29	5,26%	182,41
Marzo	1.843,24	5,26%	1940,25	173,29	5,26%	182,41
Abril	1.843,24	5,26%	1940,25	173,29	5,26%	182,41
Mayo	1.843,24	5,26%	1940,25	173,29	5,26%	182,41
Junio	1.843,24	5,26%	1940,25	173,29	5,26%	182,41
Julio	1.843,24	5,26%	1940,25	173,29	5,26%	182,41
Agosto	1.843,24	5,26%	1940,25	173,29	5,26%	182,41
Septiembre	1.843,24	5,26%	1940,25	173,29	5,26%	182,41
Octubre	1.843,24	5,26%	1940,25	173,29	5,26%	182,41
Noviembre	1.843,24	5,26%	1940,25	173,29	5,26%	182,41
Diciembre	1.843,24	5,26%	1940,25	173,29	5,26%	182,41
TOTAL	22.118,85		23.283,00	2.079,53		2.188,98

Nota: Ventas tomadas del Resumen del Pronóstico de ventas (tabla 54) Porcentaje de incremento para sueldos y salarios tomados del (anexo 6). Porcentaje aplicado para los demás gastos (Tabla.73)

Meses	Beneficios Sociales e Indemnizaciones			Honorarios, Comisiones y Dietas a Personas Naturales		
	RUBRO	% Aplicado	Gasto pronosticado	RUBRO	% Aplicado	Gasto pronosticado
Enero	197,79	5,26%	208,20	193,87	5,56%	204,64
Febrero	197,79	5,26%	208,20	193,87	5,56%	204,64
Marzo	197,79	5,26%	208,20	193,87	5,56%	204,64
Abril	197,79	5,26%	208,20	193,87	5,56%	204,64
Mayo	197,79	5,26%	208,20	193,87	5,56%	204,64
Junio	197,79	5,26%	208,20	193,87	5,56%	204,64
Julio	197,79	5,26%	208,20	193,87	5,56%	204,64
Agosto	197,79	5,26%	208,20	193,87	5,56%	204,64
Septiembre	197,79	5,26%	208,20	193,87	5,56%	204,64
Octubre	197,79	5,26%	208,20	193,87	5,56%	204,64
Noviembre	197,79	5,26%	208,20	193,87	5,56%	204,64
Diciembre	197,79	5,26%	208,20	193,87	5,56%	204,64
TOTAL	2.373,52		2.498,44	2.326,38		2.455,63

Meses	Mantenimiento de Vehículo			Gastos de Internet		
	Ventas	% Aplicado	Gasto pronosticado	Ventas	% Aplicado	Gasto pronosticado
Enero	96.247,90	0,84%	810,57	96.247,90	0,01%	9,31
Febrero	95.824,39	0,84%	807,00	95.824,39	0,01%	9,27
Marzo	69.368,00	0,84%	584,19	69.368,00	0,01%	6,71
Abril	62.534,98	0,84%	526,65	62.534,98	0,01%	6,05
Mayo	30.047,11	0,84%	253,05	30.047,11	0,01%	2,91
Junio	54.097,61	0,84%	455,59	54.097,61	0,01%	5,23
Julio	43.005,16	0,84%	362,17	43.005,16	0,01%	4,16
Agosto	60.870,82	0,84%	512,63	60.870,82	0,01%	5,89
Septiembre	78.566,15	0,84%	661,66	78.566,15	0,01%	7,60
Octubre	70.725,73	0,84%	595,63	70.725,73	0,01%	6,84
Noviembre	127.998,24	0,84%	1.077,96	127.998,24	0,01%	12,38
Diciembre	138.654,75	0,84%	1.167,70	138.654,75	0,01%	13,42
TOTAL	927.940,83		7.814,80	927.940,83		89,79

Nota: Ventas tomadas del Resumen del Pronóstico de ventas (tabla 54) Porcentaje de incremento para sueldos y salarios tomados del (anexo 6). Porcentaje aplicado para los demás gastos (Tabla.73)

Meses	Impuestos Municipales			Otros Gastos		
	Ventas	% Aplicado	Gasto pronosticado	Ventas	% Aplicado	Gasto pronosticado
Enero	96.247,90	0,01%	6,38	96.247,90	0,68%	658,56
Febrero	95.824,39	0,01%	6,35	95.824,39	0,68%	655,66
Marzo	69.368,00	0,01%	4,60	69.368,00	0,68%	474,64
Abril	62.534,98	0,01%	4,14	62.534,98	0,68%	427,88
Mayo	30.047,11	0,01%	1,99	30.047,11	0,68%	205,59
Junio	54.097,61	0,01%	3,58	54.097,61	0,68%	370,15
Julio	43.005,16	0,01%	2,85	43.005,16	0,68%	294,25
Agosto	60.870,82	0,01%	4,03	60.870,82	0,68%	416,50
Septiembre	78.566,15	0,01%	5,21	78.566,15	0,68%	537,57
Octubre	70.725,73	0,01%	4,69	70.725,73	0,68%	483,93
Noviembre	127.998,24	0,01%	8,48	127.998,24	0,68%	875,80
Diciembre	138.654,75	0,01%	9,19	138.654,75	0,68%	948,72
TOTAL	927.940,83		61,48	927.940,83		6.349,26

Meses	Comisiones			TOTAL SALIDA DE GASTO
	Ventas	% Aplicado	Gasto pronosticado	
Enero	96.247,90	0,04%	42,76	12.295,95
Febrero	95.824,39	0,04%	42,58	12.256,21
Marzo	69.368,00	0,04%	30,82	9.773,60
Abril	62.534,98	0,04%	27,78	9.132,40
Mayo	30.047,11	0,04%	13,35	6.083,81
Junio	54.097,61	0,04%	24,04	8.340,66
Julio	43.005,16	0,04%	19,11	7.299,77
Agosto	60.870,82	0,04%	27,05	8.976,24
Septiembre	78.566,15	0,04%	34,91	10.636,73
Octubre	70.725,73	0,04%	31,42	9.901,00
Noviembre	127.998,24	0,04%	56,87	15.275,33
Diciembre	138.654,75	0,04%	61,60	16.275,31
TOTAL	927.940,83		412,29	126.247,01

Nota: Ventas tomadas del Resumen del Pronóstico de ventas (tabla 54) Porcentaje de incremento para sueldos y salarios tomados del (anexo 6). Porcentaje aplicado para los demás gastos (Tabla.73)

Tabla 79*Programa de Salidas en Relación a las Ventas Pronosticados, periodo 2026*

Meses	Sueldos y Salarios			Aporte a la Seguridad Social - Fondo de Reserva		
	RUBRO	% Aplicado	Gasto pronosticado	RUBRO	% Aplicado	Gasto pronosticado
Enero	580,54	5,00%	609,57	148,21	5,00%	155,62
Febrero	580,54	5,00%	609,57	148,21	5,00%	155,62
Marzo	580,54	5,00%	609,57	148,21	5,00%	155,62
Abril	580,54	5,00%	609,57	148,21	5,00%	155,62
Mayo	580,54	5,00%	609,57	148,21	5,00%	155,62
Junio	580,54	5,00%	609,57	148,21	5,00%	155,62
Julio	580,54	5,00%	609,57	148,21	5,00%	155,62
Agosto	580,54	5,00%	609,57	148,21	5,00%	155,62
Septiembre	580,54	5,00%	609,57	148,21	5,00%	155,62
Octubre	580,54	5,00%	609,57	148,21	5,00%	155,62
Noviembre	580,54	5,00%	609,57	148,21	5,00%	155,62
Diciembre	580,54	5,00%	609,57	148,21	5,00%	155,62
TOTAL	6.966,54		7.314,86	1.778,56		1.867,49
Meses	Combustible			Publicidad		
	Ventas	% Aplicado	Gasto pronosticado	Ventas	% Aplicado	Gasto pronosticado
Enero	104.056,41	1,67%	1.735,81	104.056,41	0,04%	37,97
Febrero	103.598,54	1,67%	1.728,17	103.598,54	0,04%	37,80
Marzo	74.995,77	1,67%	1.251,04	74.995,77	0,04%	27,37
Abril	67.608,38	1,67%	1.127,81	67.608,38	0,04%	24,67
Mayo	32.484,80	1,67%	541,89	32.484,80	0,04%	11,85
Junio	58.486,50	1,67%	975,64	58.486,50	0,04%	21,34
Julio	46.494,13	1,67%	775,59	46.494,13	0,04%	16,97
Agosto	65.809,22	1,67%	1.097,79	65.809,22	0,04%	24,01
Septiembre	84.940,15	1,67%	1.416,93	84.940,15	0,04%	31,00
Octubre	76.463,65	1,67%	1.275,53	76.463,65	0,04%	27,90
Noviembre	138.382,62	1,67%	2.308,42	138.382,62	0,04%	50,50
Diciembre	149.903,69	1,67%	2.500,61	149.903,69	0,04%	54,70
TOTAL	1.003.223,87		16.735,24	1.003.223,87		366,08

Nota: Ventas tomadas del Resumen del Pronóstico de ventas (tabla 54) Porcentaje de incremento para sueldos y salarios tomados del (anexo 6). Porcentaje aplicado para los demás gastos (Tabla.73)

Meses	Transporte			Otros Gastos		
	Ventas	% Aplicado	Gasto pronosticado	Ventas	% Aplicado	Gasto pronosticado
Enero	104.056,41	5,50%	5.720,10	104.056,41	0,59%	619,03
Febrero	103.598,54	5,50%	5.694,93	103.598,54	0,59%	616,31
Marzo	74.995,77	5,50%	4.122,60	74.995,77	0,59%	446,15
Abril	67.608,38	5,50%	3.716,51	67.608,38	0,59%	402,20
Mayo	32.484,80	5,50%	1.785,73	32.484,80	0,59%	193,25
Junio	58.486,50	5,50%	3.215,07	58.486,50	0,59%	347,94
Julio	46.494,13	5,50%	2.555,83	46.494,13	0,59%	276,59
Agosto	65.809,22	5,50%	3.617,61	65.809,22	0,59%	391,50
Septiembre	84.940,15	5,50%	4.669,25	84.940,15	0,59%	505,31
Octubre	76.463,65	5,50%	4.203,29	76.463,65	0,59%	454,88
Noviembre	138.382,62	5,50%	7.607,04	138.382,62	0,59%	823,24
Diciembre	149.903,69	5,50%	8.240,37	149.903,69	0,59%	891,78
TOTAL	1.003.223,87		55.148,32	1.003.223,87		5.968,17

Meses	Sueldos y Salarios			Aporte a la Seguridad Social- Aporte Patronal		
	RUBRO	% Aplicado	Gasto pronosticado	RUBRO	% Aplicado	Gasto pronosticado
Enero	1.940,25	5,00%	2037,26	182,41	5,00%	191,54
Febrero	1.940,25	5,00%	2037,26	182,41	5,00%	191,54
Marzo	1.940,25	5,00%	2037,26	182,41	5,00%	191,54
Abril	1.940,25	5,00%	2037,26	182,41	5,00%	191,54
Mayo	1.940,25	5,00%	2037,26	182,41	5,00%	191,54
Junio	1.940,25	5,00%	2037,26	182,41	5,00%	191,54
Julio	1.940,25	5,00%	2037,26	182,41	5,00%	191,54
Agosto	1.940,25	5,00%	2037,26	182,41	5,00%	191,54
Septiembre	1.940,25	5,00%	2037,26	182,41	5,00%	191,54
Octubre	1.940,25	5,00%	2037,26	182,41	5,00%	191,54
Noviembre	1.940,25	5,00%	2037,26	182,41	5,00%	191,54
Diciembre	1.940,25	5,00%	2037,26	182,41	5,00%	191,54
TOTAL	23.283,00		24.447,15	2.188,98		2.298,42

Nota: Ventas tomadas del Resumen del Pronóstico de ventas (tabla 54) Porcentaje de incremento para sueldos y salarios tomados del (anexo 6). Porcentaje aplicado para los demás gastos (Tabla.73)

Meses	Beneficios Sociales e Indemnizaciones			Honorarios, Comisiones y Dietas a Personas Naturales		
	RUBRO	% Aplicado	Gasto pronosticado	RUBRO	% Aplicado	Gasto pronosticado
Enero	208,20	5,00%	218,61	204,64	5,56%	216,00
Febrero	208,20	5,00%	218,61	204,64	5,56%	216,00
Marzo	208,20	5,00%	218,61	204,64	5,56%	216,00
Abril	208,20	5,00%	218,61	204,64	5,56%	216,00
Mayo	208,20	5,00%	218,61	204,64	5,56%	216,00
Junio	208,20	5,00%	218,61	204,64	5,56%	216,00
Julio	208,20	5,00%	218,61	204,64	5,56%	216,00
Agosto	208,20	5,00%	218,61	204,64	5,56%	216,00
Septiembre	208,20	5,00%	218,61	204,64	5,56%	216,00
Octubre	208,20	5,00%	218,61	204,64	5,56%	216,00
Noviembre	208,20	5,00%	218,61	204,64	5,56%	216,00
Diciembre	208,20	5,00%	218,61	204,64	5,56%	216,00
TOTAL	2.498,44		2.623,36	2.455,63		2.592,05

Meses	Mantenimiento de Vehículo			Gastos de Internet		
	Ventas	% Aplicado	Gasto pronosticado	Ventas	% Aplicado	Gasto pronosticado
Enero	104.056,41	0,84%	876,33	104.056,41	0,01%	10,07
Febrero	103.598,54	0,84%	872,47	103.598,54	0,01%	10,02
Marzo	74.995,77	0,84%	631,59	74.995,77	0,01%	7,26
Abril	67.608,38	0,84%	569,37	67.608,38	0,01%	6,54
Mayo	32.484,80	0,84%	273,58	32.484,80	0,01%	3,14
Junio	58.486,50	0,84%	492,55	58.486,50	0,01%	5,66
Julio	46.494,13	0,84%	391,56	46.494,13	0,01%	4,50
Agosto	65.809,22	0,84%	554,22	65.809,22	0,01%	6,37
Septiembre	84.940,15	0,84%	715,34	84.940,15	0,01%	8,22
Octubre	76.463,65	0,84%	643,95	76.463,65	0,01%	7,40
Noviembre	138.382,62	0,84%	1.165,41	138.382,62	0,01%	13,39
Diciembre	149.903,69	0,84%	1.262,44	149.903,69	0,01%	14,50
TOTAL	1.003.223,87		8.448,80	1.003.223,87		97,07

Nota: Ventas tomadas del Resumen del Pronóstico de ventas (tabla 54) Porcentaje de incremento para sueldos y salarios tomados del (anexo 6). Porcentaje aplicado para los demás gastos (Tabla.73)

Meses	Impuestos Municipales			Otros Gastos		
	Ventas	% Aplicado	Gasto pronosticado	Ventas	% Aplicado	Gasto pronosticado
Enero	104.056,41	0,01%	6,89	104.056,41	0,68%	711,99
Febrero	103.598,54	0,01%	6,86	103.598,54	0,68%	708,85
Marzo	74.995,77	0,01%	4,97	74.995,77	0,68%	513,14
Abril	67.608,38	0,01%	4,48	67.608,38	0,68%	462,60
Mayo	32.484,80	0,01%	2,15	32.484,80	0,68%	222,27
Junio	58.486,50	0,01%	3,87	58.486,50	0,68%	400,18
Julio	46.494,13	0,01%	3,08	46.494,13	0,68%	318,13
Agosto	65.809,22	0,01%	4,36	65.809,22	0,68%	450,29
Septiembre	84.940,15	0,01%	5,63	84.940,15	0,68%	581,19
Octubre	76.463,65	0,01%	5,07	76.463,65	0,68%	523,19
Noviembre	138.382,62	0,01%	9,17	138.382,62	0,68%	946,86
Diciembre	149.903,69	0,01%	9,93	149.903,69	0,68%	1.025,69
TOTAL	1.003.223,87		66,47	1.003.223,87		6.864,37

Meses	Comisiones			TOTAL SALIDA DE GASTO
	Ventas	% Aplicado	Gasto pronosticado	
Enero	104.056,41	0,04%	46,23	13.193,03
Febrero	103.598,54	0,04%	46,03	13.150,06
Marzo	74.995,77	0,04%	33,32	10.466,04
Abril	67.608,38	0,04%	30,04	9.772,83
Mayo	32.484,80	0,04%	14,43	6.476,91
Junio	58.486,50	0,04%	25,99	8.916,85
Julio	46.494,13	0,04%	20,66	7.791,52
Agosto	65.809,22	0,04%	29,24	9.604,00
Septiembre	84.940,15	0,04%	37,74	11.399,20
Octubre	76.463,65	0,04%	33,97	10.603,79
Noviembre	138.382,62	0,04%	61,48	16.414,12
Diciembre	149.903,69	0,04%	66,60	17.495,23
TOTAL	1.003.223,87		445,74	135.283,60

Nota: Ventas tomadas del Resumen del Pronóstico de ventas (tabla 54) Porcentaje de incremento para sueldos y salarios tomados del (anexo 6). Porcentaje aplicado para los demás gastos (Tabla.73)

Tabla 80*Programa de Salidas en Relación a las Ventas Pronosticados, periodo 2027*

Meses	Sueldos y Salarios			Aporte a la Seguridad Social - Fondo de Reserva		
	RUBRO	% Aplicado	Gasto pronosticado	RUBRO	% Aplicado	Gasto pronosticado
Enero	609,57	4,76%	638,60	155,62	4,76%	163,03
Febrero	609,57	4,76%	638,60	155,62	4,76%	163,03
Marzo	609,57	4,76%	638,60	155,62	4,76%	163,03
Abril	609,57	4,76%	638,60	155,62	4,76%	163,03
Mayo	609,57	4,76%	638,60	155,62	4,76%	163,03
Junio	609,57	4,76%	638,60	155,62	4,76%	163,03
Julio	609,57	4,76%	638,60	155,62	4,76%	163,03
Agosto	609,57	4,76%	638,60	155,62	4,76%	163,03
Septiembre	609,57	4,76%	638,60	155,62	4,76%	163,03
Octubre	609,57	4,76%	638,60	155,62	4,76%	163,03
Noviembre	609,57	4,76%	638,60	155,62	4,76%	163,03
Diciembre	609,57	4,76%	638,60	155,62	4,76%	163,03
TOTAL	7.314,86		7.663,19	1.867,49		1.956,42

Meses	Combustible			Publicidad		
	Ventas	% Aplicado	Gasto pronosticado	Ventas	% Aplicado	Gasto pronosticado
Enero	112.498,42	1,67%	1.876,64	112.498,42	0,04%	41,05
Febrero	112.003,40	1,67%	1.868,38	112.003,40	0,04%	40,87
Marzo	81.080,11	1,67%	1.352,53	81.080,11	0,04%	29,59
Abril	73.093,39	1,67%	1.219,30	73.093,39	0,04%	26,67
Mayo	35.120,27	1,67%	585,86	35.120,27	0,04%	12,82
Junio	63.231,46	1,67%	1.054,79	63.231,46	0,04%	23,07
Julio	50.266,16	1,67%	838,51	50.266,16	0,04%	18,34
Agosto	71.148,27	1,67%	1.186,86	71.148,27	0,04%	25,96
Septiembre	91.831,27	1,67%	1.531,88	91.831,27	0,04%	33,51
Octubre	82.667,08	1,67%	1.379,01	82.667,08	0,04%	30,17
Noviembre	149.609,49	1,67%	2.495,70	149.609,49	0,04%	54,59
Diciembre	162.065,24	1,67%	2.703,49	162.065,24	0,04%	59,14
TOTAL	1.084.614,56		18.092,96	1.084.614,56		395,78

Nota: Ventas tomadas del Resumen del Pronóstico de ventas (tabla 54) Porcentaje de incremento para sueldos y salarios tomados del (anexo 6). Porcentaje aplicado para los demás gastos (Tabla.73)

Meses	Transporte			Otros Gastos		
	Ventas	% Aplicado	Gasto pronosticado	Ventas	% Aplicado	Gasto pronosticado
Enero	112.498,42	5,50%	6.184,16	112.498,42	0,59%	669,25
Febrero	112.003,40	5,50%	6.156,95	112.003,40	0,59%	666,31
Marzo	81.080,11	5,50%	4.457,06	81.080,11	0,59%	482,34
Abril	73.093,39	5,50%	4.018,02	73.093,39	0,59%	434,83
Mayo	35.120,27	5,50%	1.930,60	35.120,27	0,59%	208,93
Junio	63.231,46	5,50%	3.475,90	63.231,46	0,59%	376,16
Julio	50.266,16	5,50%	2.763,19	50.266,16	0,59%	299,03
Agosto	71.148,27	5,50%	3.911,10	71.148,27	0,59%	423,26
Septiembre	91.831,27	5,50%	5.048,07	91.831,27	0,59%	546,30
Octubre	82.667,08	5,50%	4.544,30	82.667,08	0,59%	491,79
Noviembre	149.609,49	5,50%	8.224,20	149.609,49	0,59%	890,03
Diciembre	162.065,24	5,50%	8.908,90	162.065,24	0,59%	964,12
TOTAL	1.084.614,56		59.622,45	1.084.614,56		6.452,36

Meses	Sueldos y Salarios			Aporte a la Seguridad Social- Aporte Patronal		
	RUBRO	% Aplicado	Gasto pronosticado	RUBRO	% Aplicado	Gasto pronosticado
Enero	2.037,26	4,76%	2134,28	191,54	4,76%	200,66
Febrero	2.037,26	4,76%	2134,28	191,54	4,76%	200,66
Marzo	2.037,26	4,76%	2134,28	191,54	4,76%	200,66
Abril	2.037,26	4,76%	2134,28	191,54	4,76%	200,66
Mayo	2.037,26	4,76%	2134,28	191,54	4,76%	200,66
Junio	2.037,26	4,76%	2134,28	191,54	4,76%	200,66
Julio	2.037,26	4,76%	2134,28	191,54	4,76%	200,66
Agosto	2.037,26	4,76%	2134,28	191,54	4,76%	200,66
Septiembre	2.037,26	4,76%	2134,28	191,54	4,76%	200,66
Octubre	2.037,26	4,76%	2134,28	191,54	4,76%	200,66
Noviembre	2.037,26	4,76%	2134,28	191,54	4,76%	200,66
Diciembre	2.037,26	4,76%	2134,28	191,54	4,76%	200,66
TOTAL	24.447,15		25.611,30	2.298,42		2.407,87

Nota: Ventas tomadas del Resumen del Pronóstico de ventas (tabla 54) Porcentaje de incremento para sueldos y salarios tomados del (anexo 6). Porcentaje aplicado para los demás gastos (Tabla.73)

Meses	Beneficios Sociales e Indemnizaciones			Honorarios, Comisiones y Dietas a Personas Naturales		
	RUBRO	% Aplicado	Gasto pronosticado	RUBRO	% Aplicado	Gasto pronosticado
Enero	218,61	4,76%	229,02	216,00	5,56%	228,00
Febrero	218,61	4,76%	229,02	216,00	5,56%	228,00
Marzo	218,61	4,76%	229,02	216,00	5,56%	228,00
Abril	218,61	4,76%	229,02	216,00	5,56%	228,00
Mayo	218,61	4,76%	229,02	216,00	5,56%	228,00
Junio	218,61	4,76%	229,02	216,00	5,56%	228,00
Julio	218,61	4,76%	229,02	216,00	5,56%	228,00
Agosto	218,61	4,76%	229,02	216,00	5,56%	228,00
Septiembre	218,61	4,76%	229,02	216,00	5,56%	228,00
Octubre	218,61	4,76%	229,02	216,00	5,56%	228,00
Noviembre	218,61	4,76%	229,02	216,00	5,56%	228,00
Diciembre	218,61	4,76%	229,02	216,00	5,56%	228,00
TOTAL	2.623,36		2.748,28	2.592,05		2.736,05

Meses	Mantenimiento de Vehículo			Gastos de Internet		
	Ventas	% Aplicado	Gasto pronosticado	Ventas	% Aplicado	Gasto pronosticado
Enero	112.498,42	0,84%	947,42	112.498,42	0,01%	10,89
Febrero	112.003,40	0,84%	943,25	112.003,40	0,01%	10,84
Marzo	81.080,11	0,84%	682,83	81.080,11	0,01%	7,85
Abril	73.093,39	0,84%	615,57	73.093,39	0,01%	7,07
Mayo	35.120,27	0,84%	295,77	35.120,27	0,01%	3,40
Junio	63.231,46	0,84%	532,51	63.231,46	0,01%	6,12
Julio	50.266,16	0,84%	423,32	50.266,16	0,01%	4,86
Agosto	71.148,27	0,84%	599,19	71.148,27	0,01%	6,88
Septiembre	91.831,27	0,84%	773,37	91.831,27	0,01%	8,89
Octubre	82.667,08	0,84%	696,19	82.667,08	0,01%	8,00
Noviembre	149.609,49	0,84%	1.259,96	149.609,49	0,01%	14,48
Diciembre	162.065,24	0,84%	1.364,86	162.065,24	0,01%	15,68
TOTAL	1.084.614,56		9.134,25	1.084.614,56		104,95

Nota: Ventas tomadas del Resumen del Pronóstico de ventas (tabla 54) Porcentaje de incremento para sueldos y salarios tomados del (anexo 6). Porcentaje aplicado para los demás gastos (Tabla.73)

Meses	Impuestos Municipales			Otros Gastos		
	Ventas	% Aplicado	Gasto pronosticado	Ventas	% Aplicado	Gasto pronosticado
Enero	112.498,42	0,01%	7,45	112.498,42	0,68%	769,75
Febrero	112.003,40	0,01%	7,42	112.003,40	0,68%	766,36
Marzo	81.080,11	0,01%	5,37	81.080,11	0,68%	554,78
Abril	73.093,39	0,01%	4,84	73.093,39	0,68%	500,13
Mayo	35.120,27	0,01%	2,33	35.120,27	0,68%	240,30
Junio	63.231,46	0,01%	4,19	63.231,46	0,68%	432,65
Julio	50.266,16	0,01%	3,33	50.266,16	0,68%	343,94
Agosto	71.148,27	0,01%	4,71	71.148,27	0,68%	486,82
Septiembre	91.831,27	0,01%	6,08	91.831,27	0,68%	628,34
Octubre	82.667,08	0,01%	5,48	82.667,08	0,68%	565,63
Noviembre	149.609,49	0,01%	9,91	149.609,49	0,68%	1.023,67
Diciembre	162.065,24	0,01%	10,74	162.065,24	0,68%	1.108,90
TOTAL	1.084.614,56		71,86	1.084.614,56		7.421,27

Meses	Comisiones			TOTAL SALIDA DE GASTO
	Ventas	% Aplicado	Gasto pronosticado	
Enero	112.498,42	0,04%	49,98	14.150,19
Febrero	112.003,40	0,04%	49,76	14.103,74
Marzo	81.080,11	0,04%	36,02	11.201,97
Abril	73.093,39	0,04%	32,48	10.452,51
Mayo	35.120,27	0,04%	15,60	6.889,20
Junio	63.231,46	0,04%	28,09	9.527,09
Julio	50.266,16	0,04%	22,33	8.310,46
Agosto	71.148,27	0,04%	31,61	10.269,99
Septiembre	91.831,27	0,04%	40,80	12.210,83
Octubre	82.667,08	0,04%	36,73	11.350,89
Noviembre	149.609,49	0,04%	66,47	17.632,61
Diciembre	162.065,24	0,04%	72,01	18.801,43
TOTAL	1.084.614,56		481,90	144.900,89

Nota: Ventas tomadas del Resumen del Pronóstico de ventas (tabla 54) Porcentaje de incremento para sueldos y salarios tomados del (anexo 6). Porcentaje aplicado para los demás gastos (Tabla.73)

**PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO, COMPRAS + GASTOS, DE LA
EMPRESA FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ**

Tabla 81

Programa de Salidas de Efectivo, Compras + Gastos, periodo 2022-2023

Meses	2022		Salida de Efectivo	2023		Salida de Efectivo
	Compras Pronosticadas	Gastos Pronosticados		Compras Pronosticadas	Gastos Pronosticados	
Enero	82.651,40	10.342,73	92.994,13	89.505,80	10.941,26	100.447,07
Febrero	72.520,58	10.327,19	82.847,77	78.534,81	10.901,87	89.436,69
Marzo	61.555,02	8.308,54	69.863,56	66.659,87	8.738,35	75.398,22
Abril	82.761,37	7.828,66	90.590,03	89.624,89	8.199,55	97.824,44
Mayo	59.514,92	5.390,09	64.905,00	64.450,58	5.569,04	70.019,62
Junio	33.112,54	7.175,34	40.287,88	35.858,62	7.498,81	43.357,43
Julio	27.361,67	6.338,10	33.699,77	29.630,82	6.579,91	36.210,73
Agosto	45.520,46	7.639,59	53.160,05	49.295,54	7.999,20	57.294,74
Septiembre	45.288,22	8.962,27	54.250,49	49.044,04	9.410,00	58.454,04
Octubre	23.939,37	8.333,92	32.273,29	25.924,70	8.759,97	34.684,67
Noviembre	45.869,02	12.593,81	58.462,83	49.673,00	13.346,82	63.019,82
Diciembre	30.118,40	13.370,90	43.489,30	32.616,16	14.186,27	46.802,43
TOTAL	610.212,96	106.611,14	716.824,09	660.818,83	112.131,07	772.949,90

Nota: Compras tomadas del Resumen del Pronóstico de Compras (tabla 60). Gastos pronosticados tomados del total de Gastos (tabla 75-año 2022), (tabla 76-año 2023)

Tabla 82

Programa de Salidas de Efectivo, Compras + Gastos, periodo 2024-2025

Meses	2024		Salida de Efectivo	2025		Salida de Efectivo
	Compras Pronosticadas	Gastos Pronosticados		Compras Pronosticadas	Gastos Pronosticados	
Enero	96.928,65	11.552,09	108.480,74	104.967,09	12.295,95	117.263,03
Febrero	85.047,82	11.504,85	96.552,67	92.100,97	12.256,21	104.357,17
Marzo	72.188,07	9.182,73	81.370,80	78.174,73	9.773,60	87.948,33
Abril	97.057,62	8.579,45	105.637,07	105.106,75	9.132,40	114.239,16
Mayo	69.795,56	5.741,65	75.537,21	75.583,81	6.083,81	81.667,62
Junio	38.832,43	7.813,19	46.645,61	42.052,86	8.340,66	50.393,52
Julio	32.088,15	6.833,19	38.921,33	34.749,26	7.299,77	42.049,03
Agosto	53.383,69	8.383,86	61.767,55	57.810,88	8.976,24	66.787,12
Septiembre	53.111,33	9.919,74	63.031,07	57.515,93	10.636,73	68.152,67
Octubre	28.074,67	9.239,22	37.313,90	30.402,95	9.901,00	40.303,95
Noviembre	53.792,46	14.210,25	68.002,71	58.253,55	15.275,33	73.528,88
Diciembre	35.321,06	15.135,19	50.456,26	38.250,29	16.275,31	54.525,60
TOTAL	715.621,51	118.095,41	833.716,92	774.969,07	126.247,01	901.216,08

Nota: Compras tomadas del Resumen del Pronóstico de Compras (tabla 60). Gastos pronosticados tomados del total de Gastos (tabla 77-año 2024), (tabla 78-año 2025)

Tabla 83*Programa de Salidas de Efectivo, Compras + Gastos, periodo 2026-2027*

Meses	2026		Salida de Efectivo	2027		Salida de Efectivo
	Compras Pronosticadas	Gastos Pronosticados		Compras Pronosticadas	Gastos Pronosticados	
Enero	113.672,16	13.193,03	126.865,19	123.099,16	14.150,19	137.249,36
Febrero	99.739,04	13.150,06	112.889,10	108.010,54	14.103,74	122.114,28
Marzo	84.657,88	10.466,04	95.123,92	91.678,68	11.201,97	102.880,65
Abril	113.823,41	9.772,83	123.596,24	123.262,96	10.452,51	133.715,47
Mayo	81.852,09	6.476,91	88.329,00	88.640,20	6.889,20	95.529,40
Junio	45.540,36	8.916,85	54.457,21	49.317,09	9.527,09	58.844,18
Julio	37.631,07	7.791,52	45.422,59	40.751,87	8.310,46	49.062,33
Agosto	62.605,22	9.604,00	72.209,22	67.797,16	10.269,99	78.067,15
Septiembre	62.285,82	11.399,20	73.685,02	67.451,27	12.210,83	79.662,10
Octubre	32.924,31	10.603,79	43.528,10	35.654,77	11.350,89	47.005,66
Noviembre	63.084,60	16.414,12	79.498,73	68.316,30	17.632,61	85.948,91
Diciembre	41.422,45	17.495,23	58.917,68	44.857,67	18.801,43	63.659,10
TOTAL	839.238,41	135.283,60	974.522,00	908.837,69	144.900,89	1.053.738,59

Nota: Compras tomadas del Resumen del Pronóstico de Compras (tabla 60). Gastos pronosticados tomados del total de Gastos (tabla 79-año 2026), (tabla 80-año 2027)

Tabla 84*Resumen del Programa de Salidas de Efectivo, Compras + Gastos, periodo 2022-2027*

MESES	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Enero	92.994,13	100.447,07	108.480,74	117.263,03	126.865,19	137.249,36
Febrero	82.847,77	89.436,69	96.552,67	104.357,17	112.889,10	122.114,28
Marzo	69.863,56	75.398,22	81.370,80	87.948,33	95.123,92	102.880,65
Abril	90.590,03	97.824,44	105.637,07	114.239,16	123.596,24	133.715,47
Mayo	64.905,00	70.019,62	75.537,21	81.667,62	88.329,00	95.529,40
Junio	40.287,88	43.357,43	46.645,61	50.393,52	54.457,21	58.844,18
Julio	33.699,77	36.210,73	38.921,33	42.049,03	45.422,59	49.062,33
Agosto	53.160,05	57.294,74	61.767,55	66.787,12	72.209,22	78.067,15
Septiembre	54.250,49	58.454,04	63.031,07	68.152,67	73.685,02	79.662,10
Octubre	32.273,29	34.684,67	37.313,90	40.303,95	43.528,10	47.005,66
Noviembre	58.462,83	63.019,82	68.002,71	73.528,88	79.498,73	85.948,91
Diciembre	43.489,30	46.802,43	50.456,26	54.525,60	58.917,68	63.659,10
TOTAL	716.824,09	772.949,90	833.716,92	901.216,08	974.522,00	1.053.738,59

Nota: Datos tomados del Programa de Salidas de Efectivo, Compras + Gastos (Tabla 81-83)

**PRESUPUESTO DE EFECTIVO A LA EMPRESA FRANQUICIADO DISENSA
JIMENEZ**

Para la realización se tomó los datos de total de entradas de efectivo de cada año proyectado presentados en los programas de entradas de efectivo menos el total de salidas de efectivo de cada año proyectado presentados en el resumen de compras más gastos.

A la diferencia obtenida se le suma el efectivo inicial con el que cuenta la empresa para obtener el efectivo final, el cuál pasa a ser el efectivo inicial para el siguiente período y por último se procede a restar el saldo mínimo requerido, que se calcula mediante la siguiente fórmula:

$$\% \text{ Saldo mínimo requerido} = \frac{\text{Caja} + \text{Bancos}}{\text{Ventas 2021}} * 100$$

$$\% \text{ Saldo mínimo requerido} = \frac{23.893,65}{679.219,27} * 100$$

$$\% \text{ Saldo mínimo requerido} = 3,52\%$$

AÑO 2022

$$\text{Efectivo mínimo} = \text{Ventas 2022} * \% \text{ Saldo mínimo requerido}$$

$$\text{Efectivo mínimo} = 732.676,98 * 3,52\%$$

$$\text{Efectivo mínimo} = \$25.774,20$$

Tabla 85*Presupuesto de Efectivo año 2022 – 2027, empresa FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ*

EMPRESA FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ						
PRESUPUESTO DE EFECTIVO						
2022-2027						
Denominación	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Total Ventas (entradas de efectivo)	732.676,98	792.118,43	856.382,31	925.859,87	1.000.974,08	1.082.182,25
(-) Total Compras y Gastos (salidas de efectivo)	716.824,09	772.949,90	833.716,92	901.216,08	974.522,00	1.053.738,59
(=) Total de Efectivo Neto	15.852,88	19.168,53	22.665,39	24.643,79	26.452,08	28.443,66
(+) Efectivo Inicial	23.893,65	39.746,54	58.915,07	81.580,46	106.224,26	132.676,33
(=) Efectivo Final	39.746,54	58.915,07	81.580,46	106.224,26	132.676,33	161.119,99
(-) Saldo mínimo requerido	25.774,20	27.865,23	30.125,92	32.570,01	35.212,38	38.069,13
(=) FINANCIAMIENTO TOTAL REQUERIDO						
(=) SALDO DE EFECTIVO EXCEDENTE	13.972,34	31.049,84	51.454,55	73.654,25	97.463,95	123.050,86

Nota: Las entradas de efectivo tomadas del Programa de Entradas de Efectivo (tabla 61-66) para los diferentes años. Salidas de efectivo tomadas del programa de salidas de efectivo + compras (tabla 81-84) para los diferentes años.

Interpretación.

Luego de realizar el Presupuesto de Efectivo para los años 2023-2027 a la empresa Franquiciado Disensa Jiménez se obtiene ingresos significativos sobre las ventas de productos de ferretería en general. Es decir, los valores que se muestra en el presupuesto de efectivo son positivas para la empresa ya que se muestra un excedente de efectivo durante sus proyecciones. Para el año 2022 es excedente de efectivo es de \$13.972,34; para el año 2023 de \$31.049,84; para el año 2024 de \$51.454,55; para el año 2025 de \$73.654,25 para el 2026 de \$97.463,95 y para el último año de \$123.050,86 lo cual indica que la empresa cuenta con suficientes recursos para las actividades que realiza.

ESTADOS PROFORMA DE LA EMPRESA FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ

Estado de Resultados Proforma

Para la elaboración del Estado de Resultados Proforma se tomó las proyecciones de ventas calculadas por el método de índice de estacionalidad, para los diferentes años proyectados 2023-2027, de la misma manera las salidas por el costo de venta de productos y los gastos proyectados.

Estado de Situación Financiera Proforma

Con la información que proporciona en el Estado de Situación Financiera 2021 se elabora el Estado de Situación Financiera Proforma para los períodos 2023 – 2027.

Para ello se utiliza el porcentaje con base a las ventas obtenidas en dicho período.

Fórmula:

$$\% = \frac{\text{Activos}}{\text{Ventas reales 2021}}$$

$$\% = \frac{\text{Caja}}{\text{Ventas reales 2021}}$$

$$\% = \frac{5.738,39}{679.219,27} = 0,84\%$$

- Para la proyección de la Propiedad, Planta y Equipo se registran los costos históricos.
- El préstamo que posee la empresa irá disminuyendo de acuerdo a los pagos que se muestran en la tabla de amortización.

Tabla 86

Estado de Resultados Proforma a la empresa Franquiciado Disensa Jiménez, del 01 de enero al 31 de diciembre de 2022 – 2027

FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ							
ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA							
CÓDIGO	CUENTA CONTABLE	2022	2023	2024	2025	2026	2027
4	INGRESOS						
4.1	INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS						
4.1.01	VENTA DE BIENES	734.323,74	793.898,79	858.307,12	927.940,83	1.003.223,87	1.084.614,56
4.1.01.01	Ventas Netas	734.323,74	793.898,79	858.307,12	927.940,83	1.003.223,87	1.084.614,56
	TOTAL DE INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	734.323,74	793.898,79	858.307,12	927.940,83	1.003.223,87	1.084.614,56
	TOTAL INGRESOS	<u>734.323,74</u>	<u>793.898,79</u>	<u>858.307,12</u>	<u>927.940,83</u>	<u>1.003.223,87</u>	<u>1.084.614,56</u>
5	EGRESOS Y GASTOS						
5.1	COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN						
5.1.01	MATERIALES UTILIZADOS O PRODUCTOS VENDIDOS	610.588,13	661.225,12	716.061,50	775.445,54	839.754,39	909.396,47
5.1.01.02	(+) COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS	610.588,13	661.225,12	716.061,50	775.445,54	839.754,39	909.396,47
	TOTAL COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN	<u>610.588,13</u>	<u>661.225,12</u>	<u>716.061,50</u>	<u>775.445,54</u>	<u>839.754,39</u>	<u>909.396,47</u>
5.2	GASTOS						
5.2.01	GASTOS DE VENTA	64.685,96	69.768,07	75.227,01	81.093,36	87.400,17	94.183,16
5.2.01.01	SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	5.921,56	6.269,88	6.618,21	6.966,54	7.314,86	7.663,19
5.2.01.01.01	Salario Unificado	5.921,56	6.269,88	6.618,21	6.966,54	7.314,86	7.663,19
5.2.01.02	APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL	1.511,78	1.600,71	1.689,63	1.778,56	1.867,49	1.956,42
5.2.01.02.01	Fondos de Reserva	1.511,78	1.600,71	1.689,63	1.778,56	1.867,49	1.956,42
5.2.01.08	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	12.249,59	13.243,39	14.317,82	15.479,41	16.735,24	18.092,96
5.2.01.08.04	Combustible	12.249,59	13.243,39	14.317,82	15.479,41	16.735,24	18.092,96
5.2.01.11	PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	267,96	289,70	313,20	338,61	366,08	395,78
5.2.01.11.01	Publicidad	267,96	289,70	313,20	338,61	366,08	395,78
5.2.01.15	TRANSPORTE	40.366,58	43.641,49	47.182,09	51.009,93	55.148,32	59.622,45
5.2.01.15.01	Transporte	40.366,58	43.641,49	47.182,09	51.009,93	55.148,32	59.622,45
5.2.01.26	OTROS GASTOS	4.368,49	4.722,90	5.106,06	5.520,31	5.968,17	6.452,36

FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ
ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA

CÓDIGO	CUENTA CONTABLE	2022	2023	2024	2025	2026	2027
5.2.02	GASTOS ADMINISTRATIVOS	37.184,75	39.624,77	42.139,36	44.741,36	47.437,70	50.235,83
5.2.02.01	SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	19.790,55	20.954,70	22.118,85	23.283,00	24.447,15	25.611,30
5.2.02.01.01	Salario Unificado	19.790,55	20.954,70	22.118,85	23.283,00	24.447,15	25.611,30
5.2.02.02	APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL	1.860,63	1.970,08	2.079,53	2.188,98	2.298,42	2.407,87
5.2.02.02.01	Aporte patronal IESS	1.860,63	1.970,08	2.079,53	2.188,98	2.298,42	2.407,87
5.2.02.03	Beneficios Sociales E Indemnizaciones	2.123,67	2.248,59	2.373,52	2.498,44	2.623,36	2.748,28
5.2.02.05	HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A PERSONAS NAT.	2.081,50	2.203,94	2.326,38	2.455,63	2.592,05	2.736,05
5.2.02.05.01	Honorarios por Servicios Profesionales	2.081,50	2.203,94	2.326,38	2.455,63	2.592,05	2.736,05
5.2.02.08	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	6.184,22	6.685,94	7.228,37	7.814,80	8.448,80	9.134,25
5.2.02.08.01	Mantenimiento de Vehículo	6.184,22	6.685,94	7.228,37	7.814,80	8.448,80	9.134,25
5.2.02.07	AGUA, ENERGÍA, LUZ, Y TELECOMUNICACIONES	71,05	76,82	83,05	89,79	97,07	104,95
5.2.02.07.04	Gastos de Internet	71,05	76,82	83,05	89,79	97,07	104,95
5.2.02.19	IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	48,65	52,60	56,87	61,48	66,47	71,86
5.2.02.19.01	Impuestos Municipales	48,65	52,60	56,87	61,48	66,47	71,86
5.2.02.26	OTROS GASTOS	5.024,47	5.432,10	5.872,80	6.349,26	6.864,37	7.421,27
5.2.03	GASTOS FINANCIEROS	4.740,43	2.738,23	729,04	412,29	445,74	481,90
5.2.03.01	INTERESES	4.414,17	2.385,50	347,69	-	-	-
5.2.03.01.01	Intereses Bancarios	4.414,17	2.385,50	347,69	-	-	-
5.2.03.02	COMISIONES	326,26	352,73	381,35	412,29	445,74	481,90
5.2.03.02.01	Comisiones	326,26	352,73	381,35	412,29	445,74	481,90
	TOTAL GASTOS	106.611,14	112.131,07	118.095,41	126.247,01	135.283,60	144.900,89
	TOTAL EGRESOS Y GASTOS	717.199,27	773.356,19	834.156,91	901.692,55	975.037,99	1.054.297,37
	RESULTADO DEL EJERCICIO	<u>17.124,47</u>	<u>20.542,61</u>	<u>24.150,21</u>	<u>26.248,28</u>	<u>28.185,88</u>	<u>30.317,19</u>

Nota. Estados Financieros de la empresa FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ.

Interpretación:

El Estado de Resultados Proforma muestra para el año 2022 ventas de \$734.323,74 gastos de 717.199,27 y una utilidad del ejercicio de \$17.124,47; para el año 2023 ventas de \$793.898,79 gastos de 773.356,19 y una utilidad del ejercicio de \$20.542,61; para el año 2024 ventas de \$858.307,12 gastos de \$834.156,91 y una utilidad del ejercicio de \$24.150,21; para las 2025 ventas de \$ 927.940,83 gastos de \$ 901.692,55 y una utilidad del ejercicio de \$26.248,28; para el 2026 ventas de \$1.003.223,87 gastos de \$ 975.037,99 y una utilidad del ejercicio de \$28.185,88 y para el último año pronosticado ventas de \$1.084.614,56 gastos de \$1.054.297,37 y una utilidad del ejercicio de \$30.317,19.

FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ
ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2022

CÓDIGO	CUENTA CONTABLE		
4	INGRESOS		
4.1	INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS		
4.1.01	VENTA DE BIENES	734.323,74	
4.1.01.01	Ventas Netas	734.323,74	
	TOTAL DE INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	734.323,74	
	TOTAL INGRESOS		<u>734.323,74</u>
5	EGRESOS Y GASTOS		
5.1	COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN MATERIALES UTILIZADOS O PRODUCTOS VENDIDOS		
5.1.01	VENDIDOS	610.588,13	
	(+) COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS		
5.1.01.02		610.588,13	
	TOTAL COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN		<u>610.588,13</u>
5.2	GASTOS		
5.2.01	GASTOS DE VENTA	64.685,96	
5.2.01.01	SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	5.921,56	
5.2.01.01.01	Salario Unificado	5.921,56	
5.2.01.02	APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL	1.511,78	
5.2.01.02.01	Fondos de Reserva	1.511,78	
5.2.01.08	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	12.249,59	
5.2.01.08.04	Combustible	12.249,59	
5.2.01.11	PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	267,96	
5.2.01.11.01	Publicidad	267,96	
5.2.01.15	TRANSPORTE	40.366,58	
5.2.01.15.01	Transporte	40.366,58	
5.2.01.26	OTROS GASTOS	4.368,49	
5.2.02	GASTOS ADMINISTRATIVOS	37.184,75	
5.2.02.01	SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	19.790,55	
5.2.02.01.01	Salario Unificado	19.790,55	
5.2.02.02	APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL	1.860,63	
5.2.02.02.01	Aporte patronal IESS	1.860,63	
5.2.02.03	BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A PERSONAS NATURALES	2.123,67	
5.2.02.05	NATURALES	2.081,50	
5.2.02.05.01	Honorarios por Servicios Profesionales	2.081,50	
5.2.02.08	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	6.184,22	

FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ
ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2022

CÓDIGO	CUENTA CONTABLE		
5.2.02.08.01	Mantenimiento de Vehículo	6.184,22	
5.2.02.07	AGUA, ENERGÍA, LUZ, Y TELECOMUNICACIONES	71,05	
5.2.02.07.04	Gastos de Internet	71,05	
5.2.02.19	IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	48,65	
5.2.02.19.01	Impuestos Municipales	48,65	
5.2.02.26	OTROS GASTOS	5.024,47	
5.2.03	GASTOS FINANCIEROS	4.740,43	
5.2.03.01	INTERESES	4.414,17	
5.2.03.01.01	Intereses Bancarios	4.414,17	
5.2.03.02	COMISIONES	326,26	
5.2.03.02.01	Comisiones	326,26	
	TOTAL GASTOS	106.611,14	
	TOTAL EGRESOS Y GASTOS		<u>717.199,27</u>
	RESULTADO DEL EJERCICIO		<u>17.124,47</u>

.....
PROPIETARIO

.....
CONTADORA

FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ
ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2023

CÓDIGO	CUENTA CONTABLE		
4	INGRESOS		
4.1	INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS		
4.1.01	VENTA DE BIENES	793.898,79	
4.1.01.01	Ventas Netas	793.898,79	
	TOTAL DE INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	793.898,79	
	TOTAL INGRESOS		<u>793.898,79</u>
5	EGRESOS Y GASTOS		
5.1	COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN		
5.1.01	MATERIALES UTILIZADOS O PRODUCTOS VENDIDOS	661.225,12	
5.1.01.02	(+) COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS	661.225,12	
	TOTAL COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN		<u>661.225,12</u>
5.2	GASTOS		
5.2.01	GASTOS DE VENTA	69.768,07	
5.2.01.01	SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	6.269,88	
5.2.01.01.01	Salario Unificado	6.269,88	
5.2.01.02	APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL	1.600,71	
5.2.01.02.01	Fondos de Reserva	1.600,71	
5.2.01.08	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	13.243,39	
5.2.01.08.04	Combustible	13.243,39	
5.2.01.11	PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	289,70	
5.2.01.11.01	Publicidad	289,70	
5.2.01.15	TRANSPORTE	43.641,49	
5.2.01.15.01	transporte	43.641,49	
5.2.01.26	OTROS GASTOS	4.722,90	
5.2.02	GASTOS ADMINISTRATIVOS	39.624,77	
5.2.02.01	SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	20.954,70	
5.2.02.01.01	Salario Unificado	20.954,70	
5.2.02.02	APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL	1.970,08	
5.2.02.02.01	Aporte patronal IESS	1.970,08	
5.2.02.03	BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	2.248,59	
5.2.02.05	HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A PERSONAS NATURALES	2.203,94	
5.2.02.05.01	Honorarios por Servicios Profesionales	2.203,94	
5.2.02.08	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	6.685,94	
5.2.02.08.01	Mantenimiento de Vehículo	6.685,94	

FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ
ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2023

CÓDIGO	CUENTA CONTABLE	
5.2.02.07	AGUA, ENERGÍA, LUZ, Y TELECOMUNICACIONES	76,82
5.2.02.07.04	Gastos de Internet	76,82
5.2.02.19	IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	52,60
5.2.02.19.01	Impuestos Municipales	52,60
5.2.02.26	OTROS GASTOS	5.432,10
5.2.03	GASTOS FINANCIEROS	2.738,23
5.2.03.01	INTERESES	2.385,50
5.2.03.01.01	Intereses Bancarios	2.385,50
5.2.03.02	COMISIONES	352,73
5.2.03.02.01	Comisiones	352,73
	TOTAL GASTOS	112.131,07
	TOTAL EGRESOS Y GASTOS	<u>773.356,19</u>
	RESULTADO DEL EJERCICIO	<u>20.542,61</u>

.....
PROPIETARIO

.....
CONTADORA

FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ
ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2024

CÓDIGO	CUENTA CONTABLE		
4	INGRESOS		
4.1	INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS		
4.1.01	VENTA DE BIENES	858.307,12	
4.1.01.01	Ventas Netas	858.307,12	
	TOTAL DE INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	858.307,12	
	TOTAL INGRESOS		<u>858.307,12</u>
5	EGRESOS Y GASTOS		
5.1	COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN		
	MATERIALES UTILIZADOS O PRODUCTOS		
5.1.01	VENDIDOS	716.061,50	
5.1.01.02	(+) COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS	716.061,50	
	TOTAL COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN		<u>716.061,50</u>
5.2	GASTOS		
5.2.01	GASTOS DE VENTA	75.227,01	
5.2.01.01	SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	6.618,21	
5.2.01.01.01	Salario Unificado	6.618,21	
5.2.01.02	APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL	1.689,63	
5.2.01.02.01	Fondos de Reserva	1.689,63	
5.2.01.08	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	14.317,82	
5.2.01.08.04	Combustible	14.317,82	
5.2.01.11	PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	313,20	
5.2.01.11.01	Publicidad	313,20	
5.2.01.15	TRANSPORTE	47.182,09	
5.2.01.15.01	transporte	47.182,09	
5.2.01.26	OTROS GASTOS	5.106,06	
5.2.02	GASTOS ADMINISTRATIVOS	42.139,36	
5.2.02.01	SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	22.118,85	
5.2.02.01.01	Salario Unificado	22.118,85	
5.2.02.02	APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL	2.079,53	
5.2.02.02.01	Aporte patronal IESS	2.079,53	
5.2.02.03	BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	2.373,52	
5.2.02.05	HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A PERSONAS		
5.2.02.05	NATURALES	2.326,38	
5.2.02.05.01	Honorarios por Servicios Profesionales	2.326,38	
5.2.02.08	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	7.228,37	
5.2.02.08.01	Mantenimiento de Vehículo	7.228,37	

FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ
ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2024

CÓDIGO	CUENTA CONTABLE	
5.2.02.07	AGUA, ENERGÍA, LUZ, Y TELECOMUNICACIONES	83,05
5.2.02.07.04	Gastos de Internet	83,05
5.2.02.19	IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	56,87
5.2.02.19.01	Impuestos Municipales	56,87
5.2.02.26	OTROS GASTOS	5.872,80
5.2.03	GASTOS FINANCIEROS	729,04
5.2.03.01	INTERESES	347,69
5.2.03.01.01	Intereses Bancarios	347,69
5.2.03.02	COMISIONES	381,35
5.2.03.02.01	Comisiones	381,35
	TOTAL GASTOS	118.095,41
	TOTAL EGRESOS Y GASTOS	<u>834.156,91</u>
	RESULTADO DEL EJERCICIO	<u>24.150,21</u>

.....
PROPIETARIO

.....
CONTADORA

FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ
ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2025

CÓDIGO	CUENTA CONTABLE		
4	INGRESOS		
4.1	INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS		
4.1.01	VENTA DE BIENES	927.940,83	
4.1.01.01	Ventas Netas	927.940,83	
	TOTAL DE INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	927.940,83	
	TOTAL INGRESOS		<u>927.940,83</u>
5	EGRESOS Y GASTOS		
5.1	COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN		
5.1.01	MATERIALES UTILIZADOS O PRODUCTOS VENDIDOS	775.445,54	
5.1.01.02	(+) COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS	775.445,54	
	TOTAL COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN		<u>775.445,54</u>
5.2	GASTOS		
5.2.01	GASTOS DE VENTA	81.093,36	
5.2.01.01	SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	6.966,54	
5.2.01.01.01	Salario Unificado	6.966,54	
5.2.01.02	APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL	1.778,56	
5.2.01.02.01	Fondos de Reserva	1.778,56	
5.2.01.08	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	15.479,41	
5.2.01.08.04	Combustible	15.479,41	
5.2.01.11	PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	338,61	
5.2.01.11.01	Publicidad	338,61	
5.2.01.15	TRANSPORTE	51.009,93	
5.2.01.15.01	transporte	51.009,93	
5.2.01.26	OTROS GASTOS	5.520,31	
5.2.02	GASTOS ADMINISTRATIVOS	44.741,36	
5.2.02.01	SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	23.283,00	
5.2.02.01.01	Salario Unificado	23.283,00	
5.2.02.02	APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL	2.188,98	
5.2.02.02.01	Aporte patronal IESS	2.188,98	
5.2.02.03	BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	2.498,44	
5.2.02.05	HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A PERSONAS NATURALES	2.455,63	
5.2.02.05.01	Honorarios por Servicios Profesionales	2.455,63	
5.2.02.08	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	7.814,80	
5.2.02.08.01	Mantenimiento de Vehículo	7.814,80	

FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ
ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2025

CÓDIGO	CUENTA CONTABLE		
5.2.02.07	AGUA, ENERGÍA, LUZ, Y TELECOMUNICACIONES	89,79	
5.2.02.07.04	Gastos de Internet	89,79	
5.2.02.19	IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	61,48	
5.2.02.19.01	Impuestos Municipales	61,48	
5.2.02.26	OTROS GASTOS	6.349,26	
5.2.03	GASTOS FINANCIEROS	412,29	
5.2.03.02	COMISIONES	412,29	
5.2.03.02.01	Comisiones	412,29	
	TOTAL GASTOS	126.247,01	
	TOTAL EGRESOS Y GASTOS		<u>901.692,55</u>
	RESULTADO DEL EJERCICIO		<u>26.248,28</u>

.....
PROPIETARIO

.....
CONTADORA

FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ
ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2026

CÓDIGO	CUENTA CONTABLE		
4	INGRESOS		
4.1	INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS		
4.1.01	VENTA DE BIENES	1.003.223,87	
4.1.01.01	Ventas Netas	1.003.223,87	
	TOTAL DE INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	1.003.223,87	
	TOTAL INGRESOS		<u>1.003.223,87</u>
5	EGRESOS Y GASTOS		
5.1	COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN		
5.1.01	MATERIALES UTILIZADOS O PRODUCTOS VENDIDOS	839.754,39	
5.1.01.02	(+) COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS	839.754,39	
	TOTAL COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN		<u>839.754,39</u>
5.2	GASTOS		
5.2.01	GASTOS DE VENTA	87.400,17	
5.2.01.01	SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	7.314,86	
5.2.01.01.01	Salario Unificado	7.314,86	
5.2.01.02	APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL	1.867,49	
5.2.01.02.01	Fondos de Reserva	1.867,49	
5.2.01.08	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	16.735,24	
5.2.01.08.04	Combustible	16.735,24	
5.2.01.11	PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	366,08	
5.2.01.11.01	Publicidad	366,08	
5.2.01.15	TRANSPORTE	55.148,32	
5.2.01.15.01	transporte	55.148,32	
5.2.01.26	OTROS GASTOS	5.968,17	
5.2.02	GASTOS ADMINISTRATIVOS	47.437,70	
5.2.02.01	SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	24.447,15	
5.2.02.01.01	Salario Unificado	24.447,15	
5.2.02.02	APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL	2.298,42	
5.2.02.02.01	Aporte patronal IESS	2.298,42	
5.2.02.03	BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	2.623,36	
5.2.02.05	HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A PERSONAS NATURALES	2.592,05	
5.2.02.05.01	Honorarios por Servicios Profesionales	2.592,05	
5.2.02.08	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	8.448,80	
5.2.02.08.01	Mantenimiento de Vehículo	8.448,80	

FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ
ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2026

CÓDIGO	CUENTA CONTABLE		
5.2.02.07	AGUA, ENERGÍA, LUZ, Y TELECOMUNICACIONES	97,07	
5.2.02.07.04	Gastos de Internet	97,07	
5.2.02.19	IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	66,47	
5.2.02.19.01	Impuestos Municipales	66,47	
5.2.02.26	OTROS GASTOS	6.864,37	
5.2.03	GASTOS FINANCIEROS	445,74	
5.2.03.02	COMISIONES	445,74	
5.2.03.02.01	Comisiones	445,74	
	TOTAL GASTOS	135.283,60	
	TOTAL EGRESOS Y GASTOS		<u>975.037,99</u>
	RESULTADO DEL EJERCICIO		<u>28.185,88</u>

.....
PROPIETARIO

.....
CONTADORA

FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ
ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2027

CÓDIGO	CUENTA CONTABLE		
4	INGRESOS		
4.1	INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS		
4.1.01	VENTA DE BIENES		1.084.614,56
4.1.01.01	Ventas Netas		1.084.614,56
	TOTAL DE INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS		1.084.614,56
	TOTAL INGRESOS		<u>1.084.614,56</u>
5	EGRESOS Y GASTOS		
5.1	COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN		
5.1.01	MATERIALES UTILIZADOS O PRODUCTOS VENDIDOS		909.396,47
5.1.01.02	(+) COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS		909.396,47
	TOTAL COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN		<u>909.396,47</u>
5.2	GASTOS		
5.2.01	GASTOS DE VENTA		94.183,16
5.2.01.01	SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES		7.663,19
5.2.01.01.01	Salario Unificado		7.663,19
5.2.01.02	APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL		1.956,42
5.2.01.02.01	Fondos de Reserva		1.956,42
5.2.01.08	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES		18.092,96
5.2.01.08.04	Combustible		18.092,96
5.2.01.11	PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD		395,78
5.2.01.11.01	Publicidad		395,78
5.2.01.15	TRANSPORTE		59.622,45
5.2.01.15.01	transporte		59.622,45
5.2.01.26	OTROS GASTOS		6.452,36
5.2.02	GASTOS ADMINISTRATIVOS		50.235,83
5.2.02.01	SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES		25.611,30
5.2.02.01.01	Salario Unificado		25.611,30
5.2.02.02	APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL		2.407,87
5.2.02.02.01	Aporte patronal IESS		2.407,87
5.2.02.03	BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A PERSONAS		2.748,28
5.2.02.05	NATURALES		2.736,05
5.2.02.05.01	Honorarios por Servicios Profesionales		2.736,05
5.2.02.08	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES		9.134,25
5.2.02.08.01	Mantenimiento de Vehículo		9.134,25

FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ
ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2027

CÓDIGO	CUENTA CONTABLE	
5.2.02.07	AGUA, ENERGÍA, LUZ, Y TELECOMUNICACIONES	104,95
5.2.02.07.04	Gastos de Internet	104,95
5.2.02.19	IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	71,86
5.2.02.19.01	Impuestos Municipales	71,86
5.2.02.26	OTROS GASTOS	7.421,27
5.2.03	GASTOS FINANCIEROS	481,90
5.2.03.02	COMISIONES	481,90
5.2.03.02.01	Comisiones	481,90
	TOTAL GASTOS	144.900,89
	TOTAL EGRESOS Y GASTOS	<u>1.054.297,37</u>
	RESULTADO DEL EJERCICIO	<u>30.317,19</u>

.....
PROPIETARIO

.....
CONTADORA

Tabla 87

Estado de Situación Financiera Proyectado empresa Franquiciado Disensa Jiménez, del 01 de enero al 31 de diciembre de 2022 – 2027

FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ										
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA										
Código		Cuenta Contable	Año 2021	%Base	2022	2023	2024	2025	2026	2027
		VENTAS	679.219,27		734.323,74	793.898,79	858.307,12	927.940,83	1.003.223,87	1.084.614,56
1	ACTIVO									
1.1.	ACTIVO CORRIENTE									
1.1.01	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO		23.893,65		25.832,13	27.927,86	30.193,63	32.643,21	35.291,53	38.154,70
1.1.01.01	CAJA		5.738,39		6.203,94	6.707,27	7.251,42	7.839,72	8.475,75	9.163,38
1.1.01.01.01	Caja Efectivo		5.738,39	0,84%	6.203,94	6.707,27	7.251,42	7.839,72	8.475,75	9.163,38
1.1.01.02	BANCOS		18.155,26		19.628,18	21.220,60	22.942,21	24.803,49	26.815,77	28.991,31
1.1.01.02.01	Cta. Cte. Banco Pichincha N° 3100164908		10.402,17	1,53%	11.246,09	12.158,47	13.144,88	14.211,31	15.364,27	16.610,76
1.1.01.02.02	Cta. Cte. Banco del Austro N° 001193506		941,85	0,14%	1.018,26	1.100,87	1.190,18	1.286,74	1.391,14	1.504,00
1.1.01.02.03	Cta. Ahorros Crediamigo N° 810301003973		5.757,61	0,85%	6.224,72	6.729,73	7.275,70	7.865,97	8.504,13	9.194,07
1.1.01.02.04	Cta. Aho N°440600148417 Padre Julián		44,98	0,01%	48,63	52,57	56,84	61,45	66,44	71,83
1.1.01.02.05	Cta. Aho N°404010140193		1.008,65	0,15%	1.090,48	1.178,95	1.274,60	1.378,00	1.489,80	1.610,67
1.1.02	DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR		132.181,95		142.905,76	154.499,58	167.034,00	180.585,32	195.236,05	211.075,38
1.1.02.05	DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR CLIENTES		132.181,95		142.905,76	154.499,58	167.034,00	180.585,32	195.236,05	211.075,38
1.1.02.05.01	Cuentas por Cobrar Clientes		132.181,95	19,46%	142.905,76	154.499,58	167.034,00	180.585,32	195.236,05	211.075,38
1.1.03	INVENTARIOS		96.209,66	14,16%	104.015,07	112.453,72	121.576,99	131.440,43	142.104,08	153.632,86
1.1.03.06	INVEN. DE PRODUC. TERMIN Y MERCAD.		85.426,23		92.356,79	99.849,61	107.950,33	116.708,24	126.176,68	136.413,29
1.1.03.06.01	Mercadería en Stock		85.426,23	12,58%	92.356,79	99.849,61	107.950,33	116.708,24	126.176,68	136.413,29
1.1.03.07	MERCADERÍA EN TRÁNSITO		10.783,43		11.658,28	12.604,11	13.626,67	14.732,19	15.927,40	17.219,57
1.1.03.07.01	Mercaderías en tránsito compras		10.783,43	1,59%	11.658,28	12.604,11	13.626,67	14.732,19	15.927,40	17.219,57
1.1.04	SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS		20.014,33		21.638,08	23.393,55	25.291,45	27.343,33	29.561,67	31.959,98
1.1.04.03	ANTICIPO A PROVEEDORES		20.014,33		21.638,08	23.393,55	25.291,45	27.343,33	29.561,67	31.959,98
1.1.04.03.01	Anticipo a proveedores		20.014,33	2,95%	21.638,08	23.393,55	25.291,45	27.343,33	29.561,67	31.959,98

FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA

Código	Cuenta Contable	Año 2021	%Base	2022	2023	2024	2025	2026	2027
1.1.05	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	94.204,09		101.846,79	110.109,53	119.042,62	128.700,44	139.141,80	150.430,25
1.1.05.01	CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA	90.229,75		97.550,01	105.464,16	114.020,38	123.270,75	133.271,60	144.083,81
1.1.05.01.01	IVA Retenido 30%	1.851,53	0,27%	2.001,74	2.164,14	2.339,72	2.529,54	2.734,76	2.956,62
1.1.05.01.02	IVA Retenido 70%	-51,93	-0,01%	-56,14	-60,70	-65,62	-70,95	-76,70	-82,92
1.1.05.01.03	Retenido 100%	-355,14	-0,05%	-383,95	-415,10	-448,78	-485,19	-524,55	-567,11
1.1.05.01.06	Crédito Tributario IVA	88.785,29	13,07%	95.988,36	103.775,82	112.195,06	121.297,35	131.138,10	141.777,22
1.1.05.02	CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (I. R.)	3.974,34		4.296,77	4.645,37	5.022,24	5.429,69	5.870,20	6.346,44
1.1.05.02.01	Retención a la Renta 1%	2.654,50	0,39%	2.869,86	3.102,69	3.354,40	3.626,54	3.920,76	4.238,85
1.1.05.02.05	Retención a la Renta 1.75%	1.318,41	0,19%	1.425,37	1.541,01	1.666,03	1.801,20	1.947,32	2.105,31
1.1.05.02.06	Retención a la Fuente 2.75%	1,43	0,00%	1,55	1,67	1,81	1,95	2,11	2,28
	TOTAL ACTIVO CORRIENTE	366.503,68		396.237,81	428.384,24	463.138,69	500.712,73	541.335,12	585.253,17
1.2	ACTIVO NO CORRIENTE								
1.2.01	PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO								
1.2.01.03	CONSTRUCCIONES EN CURSO	9.375,46		9.375,46	9.375,46	9.375,46	9.375,46	9.375,46	9.375,46
1.2.01.03.01	Construcciones en curso de Edificio	9.375,46		9.375,46	9.375,46	9.375,46	9.375,46	9.375,46	9.375,46
1.2.01.06	MAQUINARIA Y EQUIPO	25.000,00		25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00
1.2.01.06.02	Vehículo	25.000,00		25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00
1.2.01.07	VEH., EQUI. DE TRANSPORTE Y EQUI.	84.812,50		84.812,50	84.812,50	84.812,50	84.812,50	84.812,50	84.812,50
1.2.01.07.01	Vehículo	84.812,50		84.812,50	84.812,50	84.812,50	84.812,50	84.812,50	84.812,50
1.2.01.08	EQUIPO DE COMPUTACIÓN	1.267,86		1.267,86	1.267,86	1.267,86	1.267,86	1.267,86	1.267,86
1.2.01.08.01	Equipo de Computo	1.267,86		1.267,86	1.267,86	1.267,86	1.267,86	1.267,86	1.267,86
1.2.01.12	(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA	-4.185,00		-22.177,62	-40.170,24	-58.162,86	-74.280,00	-91.850,00	109.420,00
1.2.01.12.01	Depreciación Vehículo	-4.000,00		-21.570,00	-39.140,00	-56.710,00	-74.280,00	-91.850,00	109.420,00
1.2.01.12.02	Depreciación Equipo Cómputo	-185,00		-607,62	-1.030,24	-1.452,86	-	-	-
	TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	116.270,82		98.278,20	80.285,58	62.292,96	46.175,82	28.605,82	11.035,82
	TOTAL ACTIVO	482.774,50		494.516,01	508.669,82	525.431,65	546.888,55	569.940,94	596.288,99

FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA

Código	Cuenta Contable	Año 2021	%Base	2022	2023	2024	2025	2026	2027
2	PASIVO								
2.1	PASIVO CORRIENTE								
2.1.03	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	90.744,00		98.105,98	106.065,24	114.670,22	123.973,31	134.031,16	144.904,99
2.1.03.01	LOCALES	90.744,00		98.105,98	106.065,24	114.670,22	123.973,31	134.031,16	144.904,99
2.1.03.01.01	Cuentas por pagar proveedores	90.744,00	13,36%	98.105,98	106.065,24	114.670,22	123.973,31	134.031,16	144.904,99
2.1.04	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	46.379,67		23.902,08	23.585,88	11.717,62	-	-	-
2.1.04.01	LOCALES	46.379,67		23.902,08	23.585,88	11.717,62	-	-	-
2.1.04.01.06	Prestamos Línea Crédito Empresarial Pichincha	65.444,03		23.902,08	23.585,88	11.717,62	-	-	-
2.1.04.01.08	cheques por pagar	-19.064,36				-	-	-	-
2.1.07	OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	6.205,66		10.058,60	10.695,20	11.345,04	12.009,21	12.688,87	13.385,28
2.1.07.01	CON LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA	1.862,29		2.013,38	2.176,72	2.353,31	2.544,24	2.750,65	2.973,81
2.1.07.01.01	Retención en la Fuente 1%	24,00	0,00%	25,95	28,05	30,33	32,79	35,45	38,32
2.1.07.01.04	Retención en la Fuente 8%	25,76	0,00%	27,85	30,11	32,55	35,19	38,05	41,13
2.1.07.01.05	Retención de Iva 100%	54,77	0,01%	59,21	64,02	69,21	74,83	80,90	87,46
2.1.07.01.07	Retención de Iva 30%	802,26	0,12%	867,35	937,71	1.013,79	1.096,04	1.184,96	1.281,09
2.1.07.01.10	RETENCION A LA FUENTE 1.75%	909,31	0,13%	983,08	1.062,84	1.149,07	1.242,29	1.343,07	1.452,04
2.1.07.01.11	Retención en la Fuente 2.75%	0,55	0,00%	0,59	0,64	0,70	0,75	0,81	0,88
2.1.07.01.13	Retención en la Fuente 10%	45,64	0,01%	49,34	53,35	57,67	62,35	67,41	72,88
2.1.07.04	POR BENEFICIOS DE LEY A EMPLEADOS	4.343,37		8.045,23	8.518,48	8.991,73	9.464,98	9.938,22	10.411,47
2.1.10	ANTICIPOS DE CLIENTES	59.685,66		64.527,91	69.763,00	75.422,81	81.541,80	88.157,21	95.309,33
2.1.10.01	ANTICIPOS DE CLIENTES	59.685,66		64.527,91	69.763,00	75.422,81	81.541,80	88.157,21	95.309,33
2.1.10.01.01	Anticipos de Clientes	44.685,66	6,58%	48.310,97	52.230,40	56.467,80	61.048,99	66.001,84	71.356,51
2.1.10.01.02	Inventario por entregar	15.000,00	2,21%	16.216,94	17.532,60	18.955,01	20.492,81	22.155,38	23.952,82
	TOTAL PASIVO CORRIENTE	<u>203.014,99</u>		<u>196.594,57</u>	<u>210.109,31</u>	<u>213.155,69</u>	<u>217.524,32</u>	<u>234.877,25</u>	<u>253.599,61</u>
	TOTAL PASIVO	<u>203.014,99</u>		<u>196.594,57</u>	<u>210.109,31</u>	<u>213.155,69</u>	<u>217.524,32</u>	<u>234.877,25</u>	<u>253.599,61</u>
3	PATRIMONIO NETO								
3.1	CAPITAL	90.500,00		90.500,00	90.500,00	90.500,00	90.500,00	90.500,00	90.500,00

FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA

Código	Cuenta Contable	Año 2021	%Base	2022	2023	2024	2025	2026	2027
3.1.01	CAPITAL SUSCRITO o ASIGNADO	90.500,00		90.500,00	90.500,00	90.500,00	90.500,00	90.500,00	90.500,00
3.1.01.01	Suscrito y Pagado	90.500,00		90.500,00	90.500,00	90.500,00	90.500,00	90.500,00	90.500,00
3.6	RESULTADOS ACUMULADOS	170.043,64		190.296,96	187.517,90	197.625,75	212.615,94	216.377,81	221.872,19
3.6.01	GANANCIAS ACUMULADAS	170.043,64		190.296,96	187.517,90	197.625,75	212.615,94	216.377,81	221.872,19
3.6.01.01	Utilidad Acumulada	170.043,64		190.296,96	187.517,90	197.625,75	212.615,94	216.377,81	221.872,19
3.7	RESULTADOS DEL EJERCICIO	19.215,87		17.124,47	20.542,61	24.150,21	26.248,28	28.185,88	30.317,19
3.7.01	UTILIDAD NETA DEL PERIODO	19.215,87		17.124,47	20.542,61	24.150,21	26.248,28	28.185,88	30.317,19
3.7.01.01	Utilidad Neta Presente Ejercicio	19.215,87		17.124,47	20.542,61	24.150,21	26.248,28	28.185,88	30.317,19
	TOTAL PATRIMONIO NETO	<u>279.759,51</u>		<u>297.921,44</u>	<u>298.560,51</u>	<u>312.275,96</u>	<u>329.364,22</u>	<u>335.063,69</u>	<u>342.689,39</u>
	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	<u>482.774,50</u>		<u>494.516,01</u>	<u>508.669,82</u>	<u>525.431,65</u>	<u>546.888,55</u>	<u>569.940,94</u>	<u>596.288,99</u>
					
	PROPIETARIO			CONTADORA					

Nota. Estados Financieros de la empresa FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ.

Interpretación

El Estado de Situación Financiera Proforma para los diferentes años proyectados nos muestran incrementos, es decir para el año 2022 el total del patrimonio neto es de \$297.921,44 para el año 2023 de \$298.560,51 para el año 2024 de \$312.275,96 para el 2025 de \$329.364,22 para el 2026 de \$355.063,69 y por último para el año 2027 el patrimonio neto representa un valor de \$342.689,39.

EMPRESA FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2022

CÓDIGO	CUENTA CONTABLE	
1	ACTIVO	
1.1.	ACTIVO CORRIENTE	
1.1.01	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	25.832,13
1.1.01.01	CAJA	6.203,94
1.1.01.01.01	Caja Efectivo	6.203,94
1.1.01.02	BANCOS	19.628,18
1.1.01.02.01	Cta. Cte. Banco Pichincha N° 3100164908	11.246,09
1.1.01.02.02	Cta. Cte. Banco del Austro N° 001193506	1.018,26
1.1.01.02.03	Cta. Ahorros Crediamigo N° 810301003973	6.224,72
1.1.01.02.04	Cta. Aho N°440600148417 Padre Julian	48,63
1.1.01.02.05	Cta. Aho N°404010140193	1.090,48
1.1.02	DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR	142.905,76
1.1.02.05	DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	142.905,76
1.1.02.05.01	Cuentas por Cobrar Clientes	142.905,76
1.1.03	INVENTARIOS	104.015,07
1.1.03.06	INVENTARIOS DE PRODUC. TERMIN Y MERCAD.	92.356,79
1.1.03.06.01	Mercadería en Stock	92.356,79
1.1.03.07	MERCADERÍA EN TRÁNSITO	11.658,28
1.1.03.07.01	Mercaderías en tránsito compras	11.658,28
1.1.04	SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS	21.638,08
1.1.04.03	ANTICIPO A PROVEEDORES	21.638,08
1.1.04.03.01	Anticipo a proveedores	21.638,08
1.1.05	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	101.846,79
1.1.05.01	CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA	97.550,01
1.1.05.01.01	IVA Retenido 30%	2.001,74
1.1.05.01.02	IVA Retenido 70%	-56,14
1.1.05.01.03	Retenido 100%	-383,95
1.1.05.01.06	Crédito Tributario IVA	95.988,36
1.1.05.02	CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (I.R.)	4.296,77
1.1.05.02.01	Retención a la Renta 1%	2.869,86
1.1.05.02.05	Retención a la Renta 1.75%	1.425,37
1.1.05.02.06	Retención a la Fuente 2.75%	1,55
	TOTAL ACTIVO CORRIENTE	<u>396.237,81</u>
1.2	ACTIVO NO CORRIENTE	
1.2.01	PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	
1.2.01.03	CONSTRUCCIONES EN CURSO	9.375,46
1.2.01.03.01	Construcciones en curso de Edificio	9.375,46

EMPRESA FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2022

CÓDIGO	CUENTA CONTABLE	
1.2.01.06	MAQUINARIA Y EQUIPO	25.000,00
1.2.01.06.02	Vehículo	25.000,00
1.2.01.07	VEH., EQUI. DE TRANSPORTE Y EQUIPO CAMINERO	84.812,50
1.2.01.07.01	VEHÍCULO	84.812,50
1.2.01.08	EQUIPO DE COMPUTACIÓN	1.267,86
1.2.01.08.01	Equipo de Computo	1.267,86
1.2.01.12	(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA	-22.177,62
1.2.01.12.01	Depreciación Vehículo	-21.570,00
1.2.01.12.02	Depreciación Equipo Cómputo	-607,62
	TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	<u>98.278,20</u>
	TOTAL ACTIVO	<u>494.516,01</u>
2	PASIVO	
2.1	PASIVO CORRIENTE	
2.1.03	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	98.105,98
2.1.03.01	LOCALES	98.105,98
2.1.03.01.01	Cuentas por pagar proveedores	98.105,98
2.1.04	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	23.902,08
2.1.04.01	LOCALES	23.902,08
2.1.04.01.06	Prestamos Línea Crédito Empresarial Pichincha	23.902,08
2.1.04.01.08	cheques por pagar	
2.1.07	OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	10.058,60
2.1.07.01	CON LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA	2.013,38
2.1.07.01.01	Retención en la Fuente 1%	25,95
2.1.07.01.04	Retención en la Fuente 8%	27,85
2.1.07.01.05	Retención de Iva 100%	59,21
2.1.07.01.07	Retención de Iva 30%	867,35
2.1.07.01.10	RETENCION A LA FUENTE 1.75%	983,08
2.1.07.01.11	Retención en la Fuente 2.75%	0,59
2.1.07.01.13	Retención en la Fuente 10%	49,34
2.1.07.04	POR BENEFICIOS DE LEY A EMPLEADOS	8.045,23
2.1.10	ANTICIPOS DE CLIENTES	64.527,91
2.1.10.01	ANTICIPOS DE CLIENTES	64.527,91
2.1.10.01.01	Anticipos de Clientes	48.310,97
2.1.10.01.02	Inventario por entregar	16.216,94
	TOTAL PASIVO CORRIENTE	<u>196.594,57</u>
	TOTAL PASIVO	<u>196.594,57</u>

EMPRESA FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2022

CÓDIGO	CUENTA CONTABLE	
3	PATRIMONIO NETO	
3.1	CAPITAL	90.500,00
3.1.01	CAPITAL SUSCRITO o ASIGNADO	90.500,00
3.1.01.01	Suscrito y Pagado	90.500,00
3.6	RESULTADOS ACUMULADOS	190.296,96
3.6.01	GANANCIAS ACUMULADAS	190.296,96
3.6.01.01	Utilidad Acumulada	190.296,96
3.7	RESULTADOS DEL EJERCICIO	17.124,47
3.7.01	UTILIDAD NETA DEL PERIODO	17.124,47
3.7.01.01	Utilidad Neta Presente Ejercicio	17.124,47
	TOTAL PATRIMONIO NETO	<u>297.921,44</u>
	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	<u>494.516,01</u>

.....
PROPIETARIO

.....
CONTADORA

EMPRESA FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2023

CÓDIGO	CUENTA CONTABLE	
1	ACTIVO	
1.1.	ACTIVO CORRIENTE	
1.1.01	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	27.927,86
1.1.01.01	CAJA	6.707,27
1.1.01.01.01	Caja Efectivo	6.707,27
1.1.01.02	BANCOS	21.220,60
1.1.01.02.01	Cta. Cte. Banco Pichincha N° 3100164908	12.158,47
1.1.01.02.02	Cta. Cte. Banco del Austro N° 001193506	1.100,87
1.1.01.02.03	Cta. Ahorros Crediamigo N° 810301003973	6.729,73
1.1.01.02.04	Cta. Aho N°440600148417 Padre Julian	52,57
1.1.01.02.05	Cta. Aho N°404010140193	1.178,95
1.1.02	DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR	154.499,58
1.1.02.05	DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	154.499,58
1.1.02.05.01	Cuentas por Cobrar Clientes	154.499,58
1.1.03	INVENTARIOS	112.453,72
1.1.03.06	INVENTARIOS DE PRODUC. TERMIN Y MERCAD.	99.849,61
1.1.03.06.01	Mercadería en Stock	99.849,61
1.1.03.07	MERCADERÍA EN TRÁNSITO	12.604,11
1.1.03.07.01	Mercaderías en tránsito compras	12.604,11
1.1.04	SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS	23.393,55
1.1.04.03	ANTICIPO A PROVEEDORES	23.393,55
1.1.04.03.01	Anticipo a proveedores	23.393,55
1.1.05	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	110.109,53
1.1.05.01	CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA	105.464,16
1.1.05.01.01	IVA Retenido 30%	2.164,14
1.1.05.01.02	IVA Retenido 70%	-60,70
1.1.05.01.03	Retenido 100%	-415,10
1.1.05.01.06	Crédito Tributario IVA	103.775,82
1.1.05.02	CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (I.R.)	4.645,37
1.1.05.02.01	Retención a la Renta 1%	3.102,69
1.1.05.02.05	Retención a la Renta 1.75%	1.541,01
1.1.05.02.06	Retención a la Fuente 2.75%	1,67
	TOTAL ACTIVO CORRIENTE	<u>428.384,24</u>
1.2	ACTIVO NO CORRIENTE	
1.2.01	PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	
1.2.01.03	CONSTRUCCIONES EN CURSO	9.375,46
1.2.01.03.01	Construcciones en curso de Edificio	9.375,46

EMPRESA FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2023

CÓDIGO	CUENTA CONTABLE	
1.2.01.06	MAQUINARIA Y EQUIPO	25.000,00
1.2.01.06.02	Vehículo	25.000,00
1.2.01.07	VEH., EQUI. DE TRANSPORTE Y EQUIPO CAMINERO	84.812,50
1.2.01.07.01	VEHÍCULO	84.812,50
1.2.01.08	EQUIPO DE COMPUTACIÓN	1.267,86
1.2.01.08.01	Equipo de Computo	1.267,86
1.2.01.12	(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA	-40.170,24
1.2.01.12.01	Depreciación Vehículo	-39.140,00
1.2.01.12.02	Depreciación Equipo Cómputo	-1.030,24
	TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	<u>80.285,58</u>
	TOTAL ACTIVO	<u>508.669,82</u>
2	PASIVO	
2.1	PASIVO CORRIENTE	
2.1.03	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	106.065,24
2.1.03.01	LOCALES	106.065,24
2.1.03.01.01	Cuentas por pagar proveedores	106.065,24
2.1.04	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	23.585,88
2.1.04.01	LOCALES	23.585,88
2.1.04.01.06	Prestamos Línea Crédito Empresarial Pichincha	23.585,88
2.1.04.01.08	cheques por pagar	
2.1.07	OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	10.695,20
2.1.07.01	CON LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA	2.176,72
2.1.07.01.01	Retención en la Fuente 1%	28,05
2.1.07.01.04	Retención en la Fuente 8%	30,11
2.1.07.01.05	Retención de Iva 100%	64,02
2.1.07.01.07	Retención de Iva 30%	937,71
2.1.07.01.10	RETENCION A LA FUENTE 1.75%	1.062,84
2.1.07.01.11	Retención en la Fuente 2.75%	0,64
2.1.07.01.13	Retención en la Fuente 10%	53,35
2.1.07.04	POR BENEFICIOS DE LEY A EMPLEADOS	8.518,48
2.1.10	ANTICIPOS DE CLIENTES	69.763,00
2.1.10.01	ANTICIPOS DE CLIENTES	69.763,00
2.1.10.01.01	Anticipos de Clientes	52.230,40
2.1.10.01.02	Inventario por entregar	17.532,60
	TOTAL PASIVO CORRIENTE	<u>210.109,31</u>
	TOTAL PASIVO	<u>210.109,31</u>

EMPRESA FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2023

CÓDIGO	CUENTA CONTABLE	
3	PATRIMONIO NETO	
3.1	CAPITAL	90.500,00
3.1.01	CAPITAL SUSCRITO o ASIGNADO	90.500,00
3.1.01.01	Suscrito y Pagado	90.500,00
3.6	RESULTADOS ACUMULADOS	187.517,90
3.6.01	GANANCIAS ACUMULADAS	187.517,90
3.6.01.01	Utilidad Acumulada	187.517,90
3.7	RESULTADOS DEL EJERCICIO	20.542,61
3.7.01	UTILIDAD NETA DEL PERIODO	20.542,61
3.7.01.01	Utilidad Neta Presente Ejercicio	20.542,61
	TOTAL PATRIMONIO NETO	<u>298.560,51</u>
	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	<u>508.669,82</u>

.....
PROPIETARIO

.....
CONTADORA

EMPRESA FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2024

CÓDIGO	CUENTA CONTABLE	AÑO 2024
1	ACTIVO	
1.1.	ACTIVO CORRIENTE	
1.1.01	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	30.193,63
1.1.01.01	CAJA	7.251,42
1.1.01.01.01	Caja Efectivo	7.251,42
1.1.01.02	BANCOS	22.942,21
1.1.01.02.01	Cta. Cte. Banco Pichincha N° 3100164908	13.144,88
1.1.01.02.02	Cta. Cte. Banco del Austro N° 001193506	1.190,18
1.1.01.02.03	Cta. Ahorros Crediamigo N° 810301003973	7.275,70
1.1.01.02.04	Cta. Aho N°440600148417 Padre Julian	56,84
1.1.01.02.05	Cta. Aho N°404010140193	1.274,60
1.1.02	DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR	167.034,00
1.1.02.05	DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	167.034,00
1.1.02.05.01	Cuentas por Cobrar Clientes	167.034,00
1.1.03	INVENTARIOS	121.576,99
1.1.03.06	INVENTARIOS DE PRODUC. TERMIN Y MERCAD.	107.950,33
1.1.03.06.01	Mercadería en Stock	107.950,33
1.1.03.07	MERCADERÍA EN TRÁNSITO	13.626,67
1.1.03.07.01	Mercaderías en tránsito compras	13.626,67
1.1.04	SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS	25.291,45
1.1.04.03	ANTICIPO A PROVEEDORES	25.291,45
1.1.04.03.01	Anticipo a proveedores	25.291,45
1.1.05	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	119.042,62
1.1.05.01	CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA	114.020,38
1.1.05.01.01	IVA Retenido 30%	2.339,72
1.1.05.01.02	IVA Retenido 70%	-65,62
1.1.05.01.03	Retenido 100%	-448,78
1.1.05.01.06	Crédito Tributario IVA	112.195,06
1.1.05.02	CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (I. R.)	5.022,24
1.1.05.02.01	Retención a la Renta 1%	3.354,40
1.1.05.02.05	Retención a la Renta 1.75%	1.666,03
1.1.05.02.06	Retención a la Fuente 2.75%	1,81
	TOTAL ACTIVO CORRIENTE	<u>463.138,69</u>
1.2	ACTIVO NO CORRIENTE	
1.2.01	PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	
1.2.01.03	CONTRUCCIONES EN CURSO	9.375,46
1.2.01.03.01	Construcciones en curso de Edificio	9.375,46

EMPRESA FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2024

CÓDIGO	CUENTA CONTABLE	AÑO 2024
1.2.01.06	MAQUINARIA Y EQUIPO	25.000,00
1.2.01.06.02	Vehículo	25.000,00
1.2.01.07	VEH., EQUI. DE TRANSPORTE Y EQUIPO CAMINERO	84.812,50
1.2.01.07.01	VEHÍCULO	84.812,50
1.2.01.08	EQUIPO DE COMPUTACIÓN	1.267,86
1.2.01.08.01	Equipo de Computo	1.267,86
1.2.01.12	(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA	-58.162,86
1.2.01.12.01	Depreciación Vehículo	-56.710,00
1.2.01.12.02	Depreciación Equipo Cómputo	-1.452,86
	TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	<u>62.292,96</u>
	TOTAL ACTIVO	<u>525.431,65</u>
2	PASIVO	
2.1	PASIVO CORRIENTE	
2.1.03	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	114.670,22
2.1.03.01	LOCALES	114.670,22
2.1.03.01.01	Cuentas por pagar proveedores	114.670,22
2.1.04	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	11.717,62
2.1.04.01	LOCALES	11.717,62
2.1.04.01.06	Prestamos Línea Crédito Empresarial Pichincha	11.717,62
2.1.04.01.08	cheques por pagar	
2.1.07	OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	11.345,04
2.1.07.01	CON LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA	2.353,31
2.1.07.01.01	Retención en la Fuente 1%	30,33
2.1.07.01.04	Retención en la Fuente 8%	32,55
2.1.07.01.05	Retención de Iva 100%	69,21
2.1.07.01.07	Retención de Iva 30%	1.013,79
2.1.07.01.10	RETENCION A LA FUENTE 1.75%	1.149,07
2.1.07.01.11	Retención en la Fuente 2.75%	0,70
2.1.07.01.13	Retención en la Fuente 10%	57,67
2.1.07.04	POR BENEFICIOS DE LEY A EMPLEADOS	8.991,73
2.1.10	ANTICIPOS DE CLIENTES	75.422,81
2.1.10.01	ANTICIPOS DE CLIENTES	75.422,81
2.1.10.01.01	Anticipos de Clientes	56.467,80
2.1.10.01.02	Inventario por entregar	18.955,01
	TOTAL PASIVO CORRIENTE	<u>213.155,69</u>
	TOTAL PASIVO	<u>213.155,69</u>

EMPRESA FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2024

CÓDIGO	CUENTA CONTABLE	AÑO 2024
3	PATRIMONIO NETO	
3.1	CAPITAL	90.500,00
3.1.01	CAPITAL SUSCRITO o ASIGNADO	90.500,00
3.1.01.01	Suscrito y Pagado	90.500,00
3.6	RESULTADOS ACUMULADOS	197.625,75
3.6.01	GANANCIAS ACUMULADAS	197.625,75
3.6.01.01	Utilidad Acumulada	197.625,75
3.7	RESULTADOS DEL EJERCICIO	24.150,21
3.7.01	UTILIDAD NETA DEL PERIODO	24.150,21
3.7.01.01	Utilidad Neta Presente Ejercicio	24.150,21
	TOTAL PATRIMONIO NETO	<u>312.275,96</u>
	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	<u>525.431,65</u>

.....
PROPIETARIO

.....
CONTADORA

EMPRESA FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2025

CÓDIGO	CUENTA CONTABLE	AÑO 2025
1	ACTIVO	
1.1.	ACTIVO CORRIENTE	
1.1.01	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	32.643,21
1.1.01.01	CAJA	7.839,72
1.1.01.01.01	Caja Efectivo	7.839,72
1.1.01.02	BANCOS	24.803,49
1.1.01.02.01	Cta. Cte. Banco Pichincha N° 3100164908	14.211,31
1.1.01.02.02	Cta. Cte. Banco del Austro N° 001193506	1.286,74
1.1.01.02.03	Cta. Ahorros Crediamigo N° 810301003973	7.865,97
1.1.01.02.04	Cta. Aho N°440600148417 Padre Julian	61,45
1.1.01.02.05	Cta. Aho N°404010140193	1.378,00
1.1.02	DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR	180.585,32
1.1.02.05	DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	180.585,32
1.1.02.05.01	Cuentas por Cobrar Clientes	180.585,32
1.1.03	INVENTARIOS	131.440,43
1.1.03.06	INVENTARIOS DE PRODUC. TERMIN Y MERCAD.	116.708,24
1.1.03.06.01	Mercadería en Stock	116.708,24
1.1.03.07	MERCADERÍA EN TRÁNSITO	14.732,19
1.1.03.07.01	Mercaderías en tránsito compras	14.732,19
1.1.04	SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS	27.343,33
1.1.04.03	ANTICIPO A PROVEEDORES	27.343,33
1.1.04.03.01	Anticipo a proveedores	27.343,33
1.1.05	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	128.700,44
1.1.05.01	CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA	123.270,75
1.1.05.01.01	IVA Retenido 30%	2.529,54
1.1.05.01.02	IVA Retenido 70%	-70,95
1.1.05.01.03	Retenido 100%	-485,19
1.1.05.01.06	Crédito Tributario IVA	121.297,35
1.1.05.02	CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (I. R.)	5.429,69
1.1.05.02.01	Retención a la Renta 1%	3.626,54
1.1.05.02.05	Retención a la Renta 1.75%	1.801,20
1.1.05.02.06	Retención a la Fuente 2.75%	1,95
	TOTAL ACTIVO CORRIENTE	<u>500.712,73</u>
1.2	ACTIVO NO CORRIENTE	
1.2.01	PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	
1.2.01.03	CONTRUCCIONES EN CURSO	9.375,46
1.2.01.03.01	Construcciones en curso de Edificio	9.375,46

EMPRESA FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2025

CÓDIGO	CUENTA CONTABLE	AÑO 2025
1.2.01.06	MAQUINARIA Y EQUIPO	25.000,00
1.2.01.06.02	Vehículo	25.000,00
1.2.01.07	VEH., EQUI. DE TRANSPORTE Y EQUIPO CAMINERO	84.812,50
1.2.01.07.01	VEHÍCULO	84.812,50
1.2.01.08	EQUIPO DE COMPUTACIÓN	1.267,86
1.2.01.08.01	Equipo de Computo	1.267,86
1.2.01.12	(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA	-74.280,00
1.2.01.12.01	Depreciación Vehículo	-74.280,00
1.2.01.12.02	Depreciación Equipo Cómputo	
	TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	<u>46.175,82</u>
	TOTAL ACTIVO	<u>546.888,55</u>
2	PASIVO	
2.1	PASIVO CORRIENTE	
2.1.03	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	123.973,31
2.1.03.01	LOCALES	123.973,31
2.1.03.01.01	Cuentas por pagar proveedores	123.973,31
2.1.04	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	
2.1.04.01	LOCALES	
2.1.04.01.06	Prestamos Línea Crédito Empresarial Pichincha	
2.1.04.01.08	cheques por pagar	
2.1.07	OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	12.009,21
2.1.07.01	CON LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA	2.544,24
2.1.07.01.01	Retención en la Fuente 1%	32,79
2.1.07.01.04	Retención en la Fuente 8%	35,19
2.1.07.01.05	Retención de Iva 100%	74,83
2.1.07.01.07	Retención de Iva 30%	1.096,04
2.1.07.01.10	RETENCION A LA FUENTE 1.75%	1.242,29
2.1.07.01.11	Retención en la Fuente 2.75%	0,75
2.1.07.01.13	Retención en la Fuente 10%	62,35
2.1.07.04	POR BENEFICIOS DE LEY A EMPLEADOS	9.464,98
2.1.10	ANTICIPOS DE CLIENTES	81.541,80
2.1.10.01	ANTICIPOS DE CLIENTES	81.541,80
2.1.10.01.01	Anticipos de Clientes	61.048,99
2.1.10.01.02	Inventario por entregar	20.492,81
	TOTAL PASIVO CORRIENTE	<u>217.524,32</u>
	TOTAL PASIVO	<u>217.524,32</u>

EMPRESA FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2025

CÓDIGO	CUENTA CONTABLE	AÑO 2025
3	PATRIMONIO NETO	
3.1	CAPITAL	90.500,00
3.1.01	CAPITAL SUSCRITO o ASIGNADO	90.500,00
3.1.01.01	Suscrito y Pagado	90.500,00
3.6	RESULTADOS ACUMULADOS	212.615,94
3.6.01	GANANCIAS ACUMULADAS	212.615,94
3.6.01.01	Utilidad Acumulada	212.615,94
3.7	RESULTADOS DEL EJERCICIO	26.248,28
3.7.01	UTILIDAD NETA DEL PERIODO	26.248,28
3.7.01.01	Utilidad Neta Presente Ejercicio	26.248,28
	TOTAL PATRIMONIO NETO	<u>329.364,22</u>
	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	<u>546.888,55</u>

.....
PROPIETARIO

.....
CONTADORA

EMPRESA FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2026

CÓDIGO	CUENTA CONTABLE	AÑO 2026
1	ACTIVO	
1.1.	ACTIVO CORRIENTE	
1.1.01	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	35.291,53
1.1.01.01	CAJA	8.475,75
1.1.01.01.01	Caja Efectivo	8.475,75
1.1.01.02	BANCOS	26.815,77
1.1.01.02.01	Cta. Cte. Banco Pichincha N° 3100164908	15.364,27
1.1.01.02.02	Cta. Cte. Banco del Austro N° 001193506	1.391,14
1.1.01.02.03	Cta. Ahorros Crediamigo N° 810301003973	8.504,13
1.1.01.02.04	Cta. Aho N°440600148417 Padre Julian	66,44
1.1.01.02.05	Cta. Aho N°404010140193	1.489,80
1.1.02	DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR	195.236,05
1.1.02.05	DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	195.236,05
1.1.02.05.01	Cuentas por Cobrar Clientes	195.236,05
1.1.03	INVENTARIOS	142.104,08
1.1.03.06	INVENTARIOS DE PRODUC. TERMIN Y MERCAD.	126.176,68
1.1.03.06.01	Mercadería en Stock	126.176,68
1.1.03.07	MERCADERÍA EN TRÁNSITO	15.927,40
1.1.03.07.01	Mercaderías en tránsito compras	15.927,40
1.1.04	SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS	29.561,67
1.1.04.03	ANTICIPO A PROVEEDORES	29.561,67
1.1.04.03.01	Anticipo a proveedores	29.561,67
1.1.05	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	139.141,80
1.1.05.01	CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA	133.271,60
1.1.05.01.01	IVA Retenido 30%	2.734,76
1.1.05.01.02	IVA Retenido 70%	-76,70
1.1.05.01.03	Retenido 100%	-524,55
1.1.05.01.06	Crédito Tributario IVA	131.138,10
1.1.05.02	CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (I. R.)	5.870,20
1.1.05.02.01	Retención a la Renta 1%	3.920,76
1.1.05.02.05	Retención a la Renta 1.75%	1.947,32
1.1.05.02.06	Retención a la Fuente 2.75%	2,11
	TOTAL ACTIVO CORRIENTE	<u>541.335,12</u>
1.2	ACTIVO NO CORRIENTE	
1.2.01	PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	
1.2.01.03	CONTRUCCIONES EN CURSO	9.375,46
1.2.01.03.01	Construcciones en curso de Edificio	9.375,46

EMPRESA FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2026

CÓDIGO	CUENTA CONTABLE	AÑO 2026
1.2.01.06	MAQUINARIA Y EQUIPO	25.000,00
1.2.01.06.02	Vehículo	25.000,00
1.2.01.07	VEH., EQUI. DE TRANSPORTE Y EQUIPO CAMINERO	84.812,50
1.2.01.07.01	VEHÍCULO	84.812,50
1.2.01.08	EQUIPO DE COMPUTACIÓN	1.267,86
1.2.01.08.01	Equipo de Computo	1.267,86
1.2.01.12	(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA	-91.850,00
1.2.01.12.01	Depreciación Vehículo	-91.850,00
1.2.01.12.02	Depreciación Equipo Cómputo	
	TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	<u>28.605,82</u>
	TOTAL ACTIVO	<u>569.940,94</u>
2	PASIVO	
2.1	PASIVO CORRIENTE	
2.1.03	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	134.031,16
2.1.03.01	LOCALES	134.031,16
2.1.03.01.01	Cuentas por pagar proveedores	134.031,16
2.1.04	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	
2.1.04.01	LOCALES	
2.1.04.01.06	Prestamos Línea Crédito Empresarial Pichincha	
2.1.04.01.08	cheques por pagar	
2.1.07	OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	12.688,87
2.1.07.01	CON LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA	2.750,65
2.1.07.01.01	Retención en la Fuente 1%	35,45
2.1.07.01.04	Retención en la Fuente 8%	38,05
2.1.07.01.05	Retención de Iva 100%	80,90
2.1.07.01.07	Retención de Iva 30%	1.184,96
2.1.07.01.10	RETENCION A LA FUENTE 1.75%	1.343,07
2.1.07.01.11	Retención en la Fuente 2.75%	0,81
2.1.07.01.13	Retención en la Fuente 10%	67,41
2.1.07.04	POR BENEFICIOS DE LEY A EMPLEADOS	9.938,22
2.1.10	ANTICIPOS DE CLIENTES	88.157,21
2.1.10.01	ANTICIPOS DE CLIENTES	88.157,21
2.1.10.01.01	Anticipos de Clientes	66.001,84
2.1.10.01.02	Inventario por entregar	22.155,38
	TOTAL PASIVO CORRIENTE	<u>234.877,25</u>
	TOTAL PASIVO	<u>234.877,25</u>

EMPRESA FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2026

CÓDIGO	CUENTA CONTABLE	AÑO 2026
3	PATRIMONIO NETO	
3.1	CAPITAL	90.500,00
3.1.01	CAPITAL SUSCRITO o ASIGNADO	90.500,00
3.1.01.01	Suscrito y Pagado	90.500,00
3.6	RESULTADOS ACUMULADOS	216.377,81
3.6.01	GANANCIAS ACUMULADAS	216.377,81
3.6.01.01	Utilidad Acumulada	216.377,81
3.7	RESULTADOS DEL EJERCICIO	28.185,88
3.7.01	UTILIDAD NETA DEL PERIODO	28.185,88
3.7.01.01	Utilidad Neta Presente Ejercicio	28.185,88
	TOTAL PATRIMONIO NETO	<u>335.063,69</u>
	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	<u>569.940,94</u>

.....
PROPIETARIO

.....
CONTADORA

EMPRESA FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2027

CÓDIGO	CUENTA CONTABLE	AÑO 2027
1	ACTIVO	
1.1.	ACTIVO CORRIENTE	
1.1.01	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	38.154,70
1.1.01.01	CAJA	9.163,38
1.1.01.01.01	Caja Efectivo	9.163,38
1.1.01.02	BANCOS	28.991,31
1.1.01.02.01	Cta. Cte. Banco Pichincha N° 3100164908	16.610,76
1.1.01.02.02	Cta. Cte. Banco del Austro N° 001193506	1.504,00
1.1.01.02.03	Cta. Ahorros Crediamigo N° 810301003973	9.194,07
1.1.01.02.04	Cta. Aho N°440600148417 Padre Julian	71,83
1.1.01.02.05	Cta. Aho N°404010140193	1.610,67
1.1.02	DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR	211.075,38
1.1.02.05	DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	211.075,38
1.1.02.05.01	Cuentas por Cobrar Clientes	211.075,38
1.1.03	INVENTARIOS	153.632,86
1.1.03.06	INVENTARIOS DE PRODUC. TERMIN Y MERCAD.	136.413,29
1.1.03.06.01	Mercadería en Stock	136.413,29
1.1.03.07	MERCADERÍA EN TRÁNSITO	17.219,57
1.1.03.07.01	Mercaderías en tránsito compras	17.219,57
1.1.04	SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS	31.959,98
1.1.04.03	ANTICIPO A PROVEEDORES	31.959,98
1.1.04.03.01	Anticipo a proveedores	31.959,98
1.1.05	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	150.430,25
1.1.05.01	CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA	144.083,81
1.1.05.01.01	IVA Retenido 30%	2.956,62
1.1.05.01.02	IVA Retenido 70%	-82,92
1.1.05.01.03	Retenido 100%	-567,11
1.1.05.01.06	Crédito Tributario IVA	141.777,22
1.1.05.02	CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (I. R.)	6.346,44
1.1.05.02.01	Retención a la Renta 1%	4.238,85
1.1.05.02.05	Retención a la Renta 1.75%	2.105,31
1.1.05.02.06	Retención a la Fuente 2.75%	2,28
	TOTAL ACTIVO CORRIENTE	<u>585.253,17</u>
1.2	ACTIVO NO CORRIENTE	
1.2.01	PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	
1.2.01.03	CONTRUCCIONES EN CURSO	9.375,46
1.2.01.03.01	Construcciones en curso de Edificio	9.375,46

EMPRESA FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2027

CÓDIGO	CUENTA CONTABLE	AÑO 2027
1.2.01.06	MAQUINARIA Y EQUIPO	25.000,00
1.2.01.06.02	Vehículo	25.000,00
1.2.01.07	VEH., EQUI. DE TRANSPORTE Y EQUIPO CAMINERO	84.812,50
1.2.01.07.01	VEHÍCULO	84.812,50
1.2.01.08	EQUIPO DE COMPUTACIÓN	1.267,86
1.2.01.08.01	Equipo de Computo	1.267,86
1.2.01.12	(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA	-109.420,00
1.2.01.12.01	Depreciación Vehículo	-109.420,00
1.2.01.12.02	Depreciación Equipo Cómputo	
	TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	<u>11.035,82</u>
	TOTAL ACTIVO	<u>596.288,99</u>
2	PASIVO	
2.1	PASIVO CORRIENTE	
2.1.03	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	144.904,99
2.1.03.01	LOCALES	144.904,99
2.1.03.01.01	Cuentas por pagar proveedores	144.904,99
2.1.04	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	
2.1.04.01	LOCALES	
2.1.04.01.06	Prestamos Línea Crédito Empresarial Pichincha	
2.1.04.01.08	cheques por pagar	
2.1.07	OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	13.385,28
2.1.07.01	CON LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA	2.973,81
2.1.07.01.01	Retención en la Fuente 1%	38,32
2.1.07.01.04	Retención en la Fuente 8%	41,13
2.1.07.01.05	Retención de Iva 100%	87,46
2.1.07.01.07	Retención de Iva 30%	1.281,09
2.1.07.01.10	RETENCION A LA FUENTE 1.75%	1.452,04
2.1.07.01.11	Retención en la Fuente 2.75%	0,88
2.1.07.01.13	Retención en la Fuente 10%	72,88
2.1.07.04	POR BENEFICIOS DE LEY A EMPLEADOS	10.411,47
2.1.10	ANTICIPOS DE CLIENTES	95.309,33
2.1.10.01	ANTICIPOS DE CLIENTES	95.309,33
2.1.10.01.01	Anticipos de Clientes	71.356,51
2.1.10.01.02	Inventario por entregar	23.952,82
	TOTAL PASIVO CORRIENTE	<u>253.599,61</u>
	TOTAL PASIVO	<u>253.599,61</u>

EMPRESA FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2027

CÓDIGO	CUENTA CONTABLE	AÑO 2027
3	PATRIMONIO NETO	
3.1	CAPITAL	90.500,00
3.1.01	CAPITAL SUSCRITO o ASIGNADO	90.500,00
3.1.01.01	Suscrito y Pagado	90.500,00
3.6	RESULTADOS ACUMULADOS	221.872,19
3.6.01	GANANCIAS ACUMULADAS	221.872,19
3.6.01.01	Utilidad Acumulada	221.872,19
3.7	RESULTADOS DEL EJERCICIO	30.317,19
3.7.01	UTILIDAD NETA DEL PERIODO	30.317,19
3.7.01.01	Utilidad Neta Presente Ejercicio	30.317,19
	TOTAL PATRIMONIO NETO	<u>342.689,39</u>
	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	<u>596.288,99</u>

.....
PROPIETARIO

.....
CONTADORA

EMPRESA FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ- NOTAS ACLARATORIAS

Estado de Resultados

Venta de bienes: La empresa Franquiciado Disensa Jiménez tiene ingresos por la venta al por mayor y menor de artículos de ferreterías y cerraduras: martillos, sierras, destornilladores, y otras herramientas de mano, accesorios y dispositivos; cajas fuertes, extintores.

Para el desarrollo de la planeación financiera se consideró los historiales de ventas y compras de diciembre 2020 a diciembre 2021, ya que los Estados Financieros brindados por la empresa correspondieron al año 2021 y por fecha de inicio del ciclo académico se procedió a tomar dichos datos.

Gastos Personal: Se proyectó en base a el Salario Básico Unificado (SBU) en el año 2021 corresponde a 400 y para el año 2022 corresponde a \$425,00; se aplica la fórmula $(SBU \text{ año actual} - SBU \text{ año anterior} / SBU \text{ año anterior}) * 100$ a fin de obtener un porcentaje de variación y poder calcular la proyección de los sueldos y salarios, beneficios e indemnizaciones y el aporte a la seguridad social.

Gastos de Ventas y Administrativos: Para el cálculo de los gastos proyectadas se realizó mediante la fórmula Porcentaje de ventas (Rubro /Ventas totales) *100

Estado de Situación Financiera

Efectivo y equivalentes de efectivo: el saldo de la cuenta es determinado en base a las ventas pronosticadas de cada uno de los periodos por el porcentaje resultado de la cuenta dividido para las ventas del año base.

Propiedad Planta y Equipo: Su valor es registrado al costo histórico en los años proyectados.

Depreciación acumulada: se determina mediante a lo establecido por la en la Ley Orgánica de Régimen Tributario: edificio 20 años de vida útil y 5%, muebles y enseres 10 años de vida útil al 10%, maquinaria 10 años de vida útil al 10%, equipo de computación 3 años de vida útil al 33%, y vehículo 5 años de vida útil al 20% anual; el valor resultante de cada depreciación se sumará a la depreciación acumulada de cada uno de los bienes.

Obligaciones con Instituciones Financieras (Préstamo): Sus valores fueron tomados de la tabla de amortización proporcionada por el propietario.

PUNTO DE EQUILIBRIO

Tabla 88

Costos Fijos y Variables empresa Franquiciado Disensa Jiménez, año 2022

CUENTA	VALOR 2022	COSTO	
		FIJO	VARIABLES
INGRESOS POR ACTIVIDADES ORDINARIAS	734.323,74		
Costos Directos			
Costos de Ventas	610.588,13		610.588,13
Gastos de Venta			
Salario Unificado	5.921,56	5.921,56	
Fondos de Reserva	1.511,78	1.511,78	
Combustible	12.249,59		12.249,59
Publicidad	267,96	267,96	
Transporte	40.366,58		40.366,58
Otros Gastos	4.368,49		4.368,49
Gastos Administrativos			
Salario Unificado	19.790,55	19.790,55	
Aporte patronal IESS	1.860,63	1.860,63	
Beneficios sociales e indemnizaciones	2.123,67	2.123,67	
Honorarios por Servicios Profesionales	2.081,50	2.081,50	
Mantenimiento de Vehículo	6.184,22		6.184,22
Gastos de Internet	71,05	71,05	
Impuestos Municipales	48,65	48,65	
Otros Gastos	5.024,47		5.024,47
Gastos Financieros			
Intereses Bancarios	4.414,17		4.414,17
Comisiones	326,26		326,26
TOTAL	717.199,27	33.677,35	683.521,92

Nota. Estado de Resultado Proforma 2022 de la empresa FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ.

Tabla 89

Punto de equilibrio año 2022

PUNTO DE EQUILIBRIO	
DATOS 2022	
Costos Variables	683.521,92
Costos Fijos	33.677,35
Costos Totales	717.199,27
Ventas Totales	734.323,74

En Función a las Ventas

$$PE = \frac{\text{Costos fijos}}{1 - \frac{\text{Costos variables}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$PE = \frac{33.677,35}{1 - \frac{683.521,92}{734.323,74}}$$

$$PE = \frac{33.677,35}{0,930818224}$$

$$PE = \mathbf{486.795,07}$$

En Función a la Capacidad Instalada

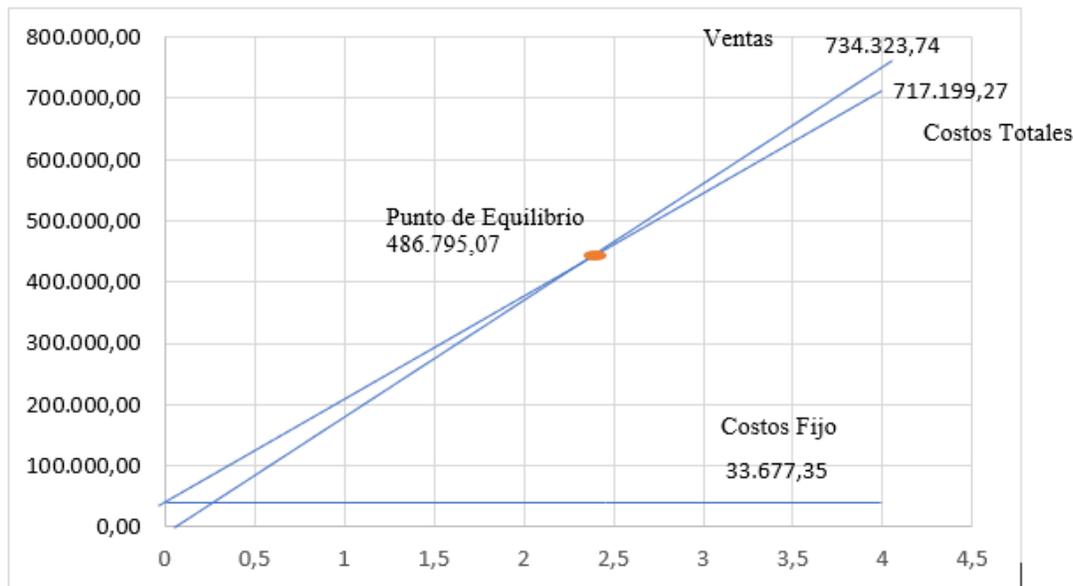
$$PE = \frac{\text{Costos fijos}}{\text{Ventas totales} - \text{Costos variables}}$$

$$PE = \frac{33.677,35}{734.323,74 - 683.521,92}$$

$$PE = 66,29\%$$

Figura 5

Punto de Equilibrio año 2022, empresa Franquiciado Disensa Jiménez



Nota. Costos fijos y variables periodo 2022 de la empresa Franquiciado Disensa Jiménez.

Interpretación:

Los costos totales del periodo 2022 son la sumatoria de costos variables y fijos el cual corresponde a \$717.199,27; mientras que las ventas totales son de \$734.323,74 los cuales son generadas por la venta de los productos.

Tabla 90*Costos Fijos y Variables empresa Franquiciado Disensa Jiménez año 2023*

CUENTA	VALOR 2023	COSTO	
		FIJO	VARIABLES
INGRESOS POR ACTIVIDADES ORDINARIAS	793.898,79		
Costos Directos			
Costos de Ventas	661.225,12		661.225,12
Gastos de Venta			
Salario Unificado	6.269,88	6.269,88	
Fondos de Reserva	1.600,71	1.600,71	
Combustible	13.243,39		13.243,39
Publicidad	289,70	289,70	
Transporte	43.641,49		43.641,49
Otros Gastos	4.722,90		4.722,90
Gastos Administrativos			
Salario Unificado	20.954,70	20.954,70	
Aporte patronal IESS	1.970,08	1.970,08	
Beneficios sociales e indemnizaciones	2.248,59	2.248,59	
Honorarios por Servicios Profesionales	2.203,94	2.203,94	
Mantenimiento de Vehículo	6.685,94		6.685,94
Gastos de Internet	76,82	76,82	
Impuestos Municipales	52,60	52,60	
Otros Gastos	5.432,10		5.432,10
Gastos Financieros			
Intereses Bancarios	2.385,50		2.385,50
Comisiones	352,73		352,73
TOTAL	773.356,19	35.667,01	737.689,17

Nota. Estado de Resultado Proforma 2023 de la empresa FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ.

Tabla 91*Punto de equilibrio año 2023*

PUNTO DE EQUILIBRIO	
DATOS 2023	
Costos Variables	737.689,17
Costos Fijos	35.667,01
Costos Totales	773.356,19
Ventas Totales	793.898,79

En Función a las Ventas

$$PE = \frac{\text{Costos fijos}}{1 - \frac{\text{Costos variables}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$PE = \frac{35.667,01}{1 - \frac{737.689,17}{793.898,79}}$$

$$PE = \frac{35.667,01}{0,929197999}$$

$$PE = \mathbf{503.757,16}$$

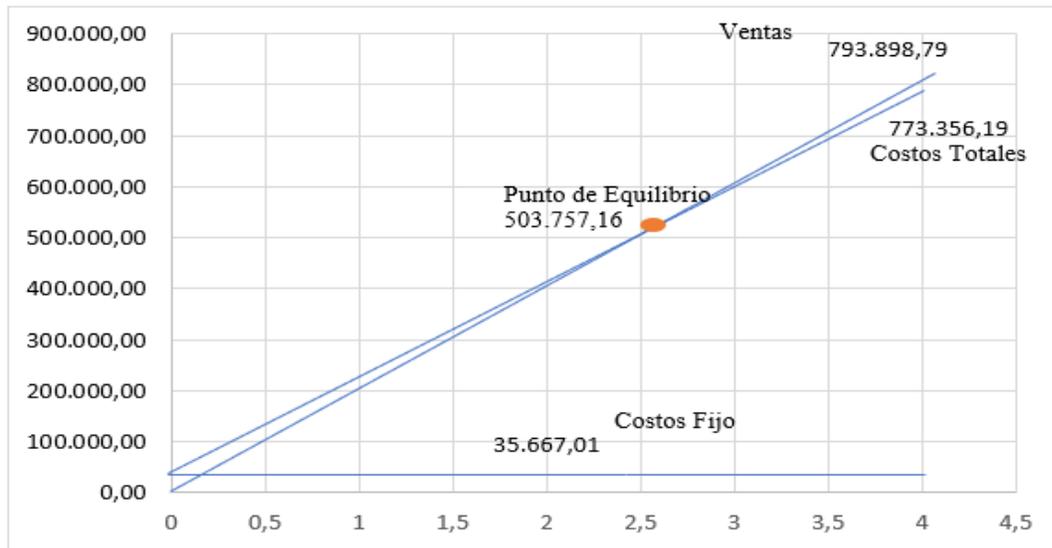
En Función a la Capacidad Instalada

$$PE = \frac{\text{Costos fijos}}{\text{Ventas totales} - \text{Costos variables}}$$

$$PE = \frac{35.667,01}{793.898,79 - 737.689,17}$$

$$PE = 63,45\%$$

Figura 6
Punto de Equilibrio año 2023, empresa Franquiciado Disensa Jiménez



Nota. Costos fijos y variables periodo 2023 de la empresa Franquiciado Disensa Jiménez.

Interpretación:

Los costos totales del periodo 2023 son la sumatoria de costos variables y fijos el cual corresponde a \$773.356,19; mientras que las ventas totales son de \$793.898,79 los cuales son generadas por la venta de los productos.

Tabla 92*Costos Fijos y Variables empresa Franquiciado Disensa Jiménez año 2024*

CUENTA	VALOR 2024	COSTO	
		FIJO	VARIABLES
INGRESOS POR ACTIVIDADES ORDINARIAS	858.307,12		
Costo Directo			
Costos de Ventas	716.061,50		716.061,50
Gastos de Venta			
Salario Unificado	6.618,21	6.618,21	
Fondos de Reserva	1.689,63	1.689,63	
Combustible	14.317,82		14.317,82
Publicidad	313,20	313,20	
transporte	47.182,09		47.182,09
Otros Gastos	5.106,06		5.106,06
Gastos Administrativos			
Salario Unificado	22.118,85	22.118,85	
Aporte patronal IESS	2.079,53	2.079,53	
Beneficios sociales e indemnizaciones	2.373,52	2.373,52	
Honorarios por Servicios Profesionales	2.326,38	2.326,38	
Mantenimiento de Vehículo	7.228,37		7.228,37
Gastos de Internet	83,05	83,05	
Impuestos Municipales	56,87	56,87	
Otros Gastos	5.872,80		5.872,80
Gastos Financieros			
Intereses Bancarios	347,69		347,69
Comisiones	381,35		381,35
TOTAL	834.156,91	37.659,23	796.497,67

Nota. Estado de Resultado Proforma 2024 de la empresa FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ.

Tabla 93*Punto de equilibrio año 2024*

PUNTO DE EQUILIBRIO	
DATOS 2024	
Costos Variables	795.768,63
Costos Fijos	57.606,10
Costos Totales	853.374,74
Ventas Totales	858.307,12

En Función a las Ventas

$$PE = \frac{\text{Costos fijos}}{1 - \frac{\text{Costos variables}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$PE = \frac{37.659,23}{1 - \frac{796.497,67}{858.307,12}}$$

$$PE = \frac{37.659,23}{0,927986796}$$

$$PE = \mathbf{522.949,01}$$

En Función a la Capacidad Instalada

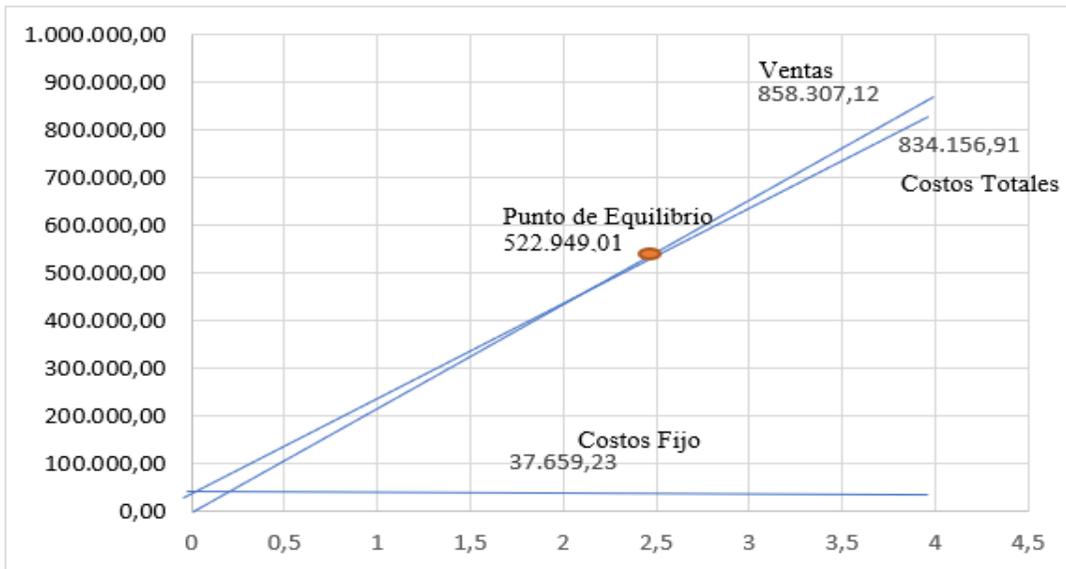
$$PE = \frac{\text{Costos fijos}}{\text{Ventas totales} - \text{Costos variables}}$$

$$PE = \frac{37.659,23}{858.307,12 - 796.497,67}$$

$$PE = 60,93\%$$

Figura 7

Punto de Equilibrio año 2024, empresa Franquiciado Disensa Jiménez



Nota. Costos fijos y variables periodo 2024 de la empresa Franquiciado Disensa Jiménez.

Interpretación:

Los costos totales del periodo 2024 son la sumatoria de costos variables y fijos el cual corresponde a \$834.156,91; mientras que las ventas totales son de \$858.307,12 los cuales son generadas por la venta de los productos.

Tabla 94*Costos Fijos y Variables empresa Franquiciado Disensa Jiménez, año 2025*

CUENTA	VALOR 2025	COSTO	
		FIJO	VARIABLES
INGRESOS POR ACTIVIDADES ORDINARIAS	927.940,83		
Costo Directo			
Costos de Ventas	775.445,54		775.445,54
Gastos de Venta			
Salario Unificado	6.966,54	6.966,54	
Fondos de Reserva	1.778,56	1.778,56	
Combustible	15.479,41		15.479,41
Publicidad	338,61	338,61	
transporte	51.009,93		51.009,93
Otros Gastos	5.520,31		5.520,31
Gastos Administrativos			
Salario Unificado	23.283,00	23.283,00	
Aporte patronal IESS	2.188,98	2.188,98	
Beneficios sociales e indemnizaciones	2.498,44	2.498,44	
Honorarios por Servicios Profesionales	2.455,63	2.455,63	
Mantenimiento de Vehículo	7.814,80		7.814,80
Gastos de Internet	89,79	89,79	
Impuestos Municipales	61,48	61,48	
Otros Gastos	6.349,26		6.349,26
Gastos Financieros			
Comisiones	412,29		412,29
TOTAL	901.692,55	39.661,01	862.031,54

Nota. Estado de Resultado Proforma 2025 de la empresa Franquiciado Disensa Jiménez.

Tabla 95*Punto de equilibrio año 2025*

PUNTO DE EQUILIBRIO	
DATOS 2025	
Costos Variables	862.031,54
Costos Fijos	39.661,01
Costos Totales	901.692,55
Ventas Totales	927.940,83

En Función a las Ventas

$$PE = \frac{\text{Costos fijos}}{1 - \frac{\text{Costos variables}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$PE = \frac{39.661,01}{1 - \frac{862.031,54}{927.940,83}}$$

$$PE = \frac{39.661,01}{0,928972522}$$

PE = 558.389,72

En Función a la Capacidad Instalada

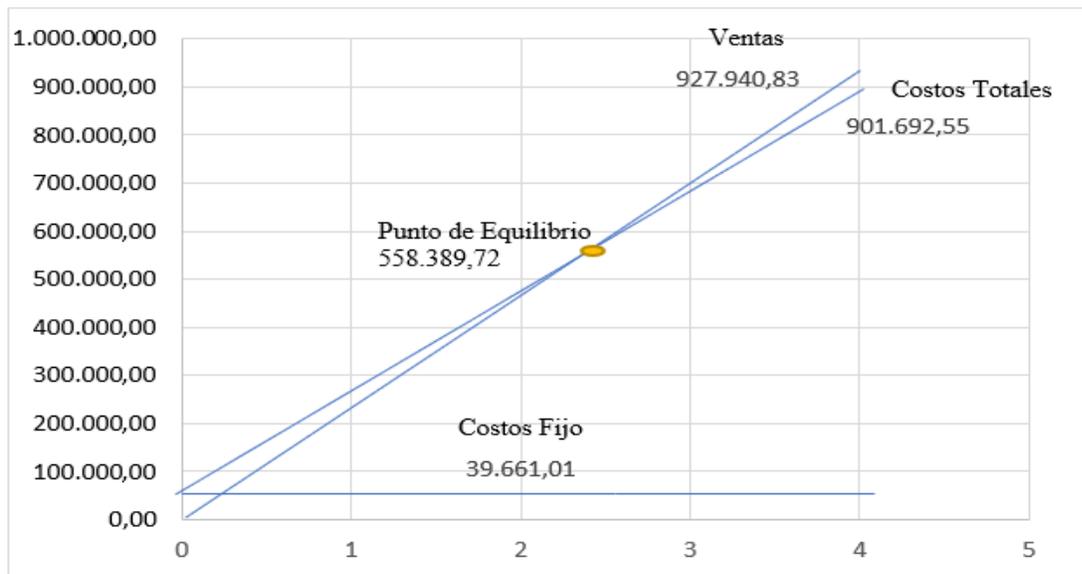
$$PE = \frac{\text{Costos fijos}}{\text{Ventas totales} - \text{Costos variables}}$$

$$PE = \frac{39.661,01}{927.940,83 - 862.031,54}$$

PE = 60,18%

Figura 8

Punto de Equilibrio año 2025, empresa Franquiciado Disensa Jiménez



Nota. Costos fijos y variables periodo 2025 de la empresa Franquiciado Disensa Jiménez.

Interpretación:

Los costos totales del periodo 2025 son la sumatoria de costos variables y fijos el cual corresponde a \$920.963,06; mientras que las ventas totales son de \$927.940,83 los cuales son generadas por la venta de los productos.

Tabla 96*Costos Fijos y Variables empresa Franquiciado Disensa Jiménez, año 2026*

CUENTA	VALOR 2026	COSTO	
		FIJO	VARIABLES
INGRESOS POR ACTIVIDADES ORDINARIAS	1.003.223,87		
Costo Directo			
Costos de Ventas	839.754,39		839.754,39
Gastos de Venta			
Salario Unificado	7.314,86	7.314,86	
Fondos de Reserva	1.867,49	1.867,49	
Combustible	16.735,24		16.735,24
Publicidad	366,08	366,08	
transporte	55.148,32		55.148,32
Otros Gastos	5.968,17		5.968,17
Gastos Administrativos			
Salario Unificado	24.447,15	24.447,15	
Aporte patronal IESS	2.298,42	2.298,42	
Beneficios sociales e indemnizaciones	2.623,36	2.623,36	
Honorarios por Servicios Profesionales	2.592,05	2.592,05	
Mantenimiento de Vehiculo	8.448,80		8.448,80
Gastos de Internet	97,07	97,07	
Impuestos Municipales	66,47	66,47	
Otros Gastos	6.864,37		6.864,37
Gastos Financieros			
Comisiones	445,74		445,74
TOTAL	975.037,99	41.672,96	933.365,03

Nota. Estado de Resultado Proforma 2026 de la empresa Franquiciado Disensa Jiménez

Tabla 97*Punto de equilibrio año 2026*

PUNTO DE EQUILIBRIO	
DATOS 2026	
Costos Variables	933.365,03
Costos Fijos	41.672,96
Costos Totales	975.037,99
Ventas Totales	1.003.223,87

$$\text{PE} = \frac{\text{Costos fijos}}{1 - \frac{\text{Costos variables}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$\text{PE} = \frac{41.672,96}{1 - \frac{933.365,03}{1.003.223,87}}$$

$$\text{PE} = \frac{41.672,96}{1 - 0,930365654}$$

$$\text{PE} = \mathbf{598.454,05}$$

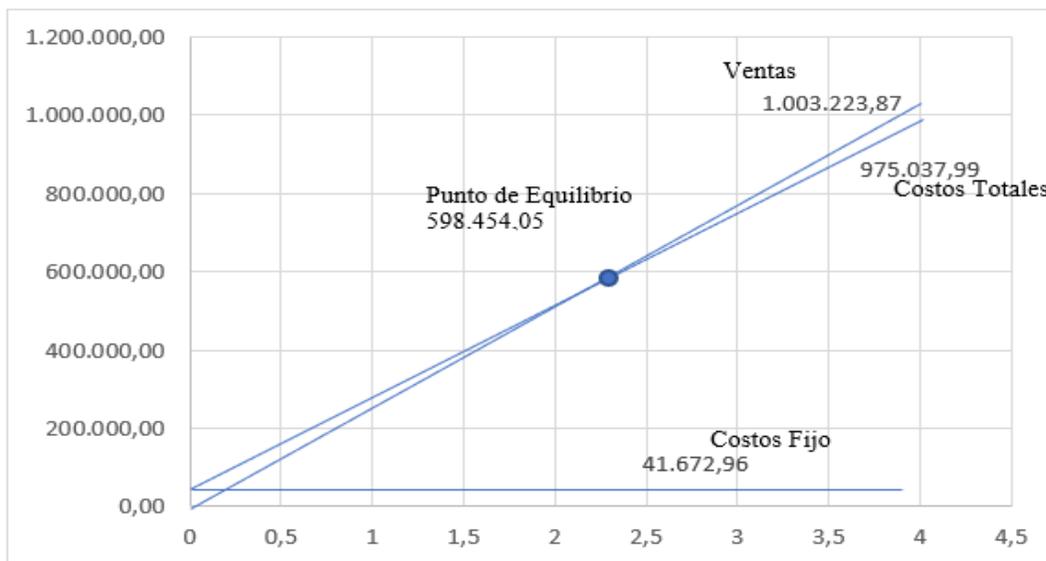
$$\text{PE} = \frac{\text{Costos fijos}}{\text{Ventas totales} - \text{Costos variables}}$$

$$\text{PE} = \frac{41.672,96}{1.003.223,87 - 933.365,03}$$

$$\text{PE} = 59,65\%$$

Figura 9

Punto de Equilibrio año 2026, empresa Franquiciado Disensa Jiménez



Nota. Costos fijos y variables periodo 2026 de la empresa Franquiciado Disensa Jiménez.

Interpretación:

Los costos totales del periodo 2026 son la sumatoria de costos variables y fijos el cual corresponde a \$975.037,99 mientras que las ventas totales son de \$1.003.223,87 los cuales son generadas por la venta de los productos.

Tabla 98*Costos Fijos y Variables empresa Franquiciado Disensa Jiménez, año 2027*

CUENTA	VALOR 2027	COSTO	
		FIJO	VARIABLES
INGRESOS POR ACTIVIDADES ORDINARIAS	1.084.614,56		
Costo Directo			
Costos de Venta	909.396,47		909.396,47
Gastos de Venta			
Salario Unificado	7.663,19	7.663,19	
Fondos de Reserva	1.956,42	1.956,42	
Combustible	18.092,96		18.092,96
Publicidad	395,78	395,78	
transporte	59.622,45		59.622,45
Otros Gastos	6.452,36		6.452,36
Gastos Administrativos			
Salario Unificado	25.611,30	25.611,30	
Aporte patronal IESS	2.407,87	2.407,87	
Beneficios sociales e indemnizaciones	2.748,28	2.748,28	
Honorarios por Servicios Profesionales	2.736,05	2.736,05	
Mantenimiento de Vehiculo	9.134,25		9.134,25
Gastos de Internet	104,95	104,95	
Impuestos Municipales	71,86	71,86	
Otros Gastos	7.421,27		7.421,27
Gastos Financieros			
Comisiones	481,90		481,90
TOTAL	1.054.297,37	43.695,70	1.010.601,66

Nota. Estado de Resultado Proforma 2027 de la empresa Franquiciado Disensa Jiménez

Tabla 99*Punto de equilibrio año 2027*

PUNTO DE EQUILIBRIO	
DATOS 2027	
Costos Variables	1.010.601,66
Costos Fijos	43.695,70
Costos Totales	1.054.297,37
Ventas Totales	1.084.614,56

En Función a las Ventas

$$PE = \frac{\text{Costos fijos}}{1 - \frac{\text{Costos variables}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$PE = \frac{43.695,70}{1 - \frac{1.010.601,66}{1.084.614,56}}$$

$$PE = \frac{43.695,70}{1 - 0,93176111}$$

$$PE = 640.334,30$$

En Función a la Capacidad Instalada

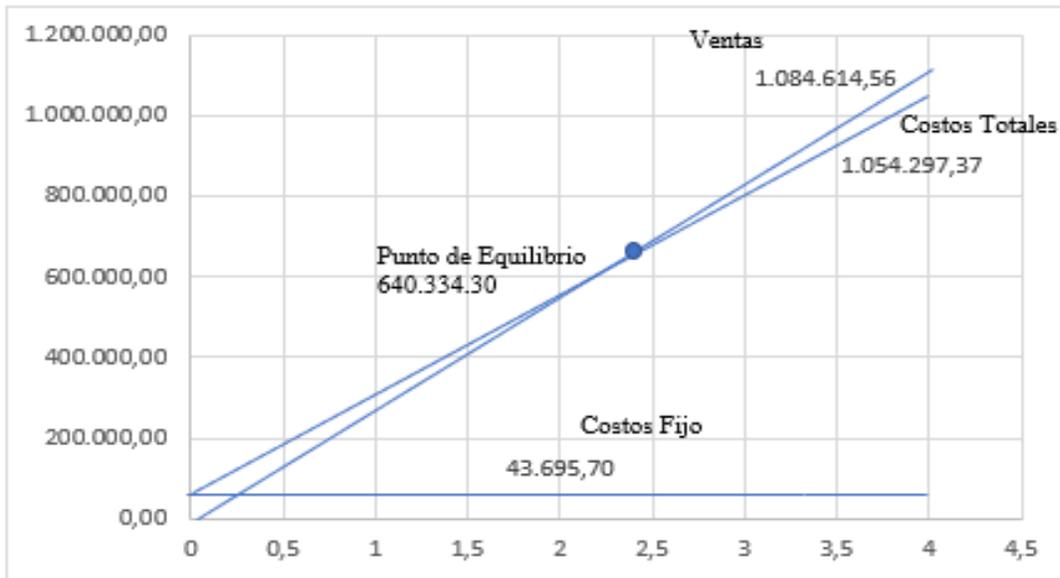
$$PE = \frac{\text{Costos fijos}}{\text{Ventas totales} - \text{Costos variables}}$$

$$PE = \frac{43.695,70}{1.084.614,56 - 1.010.601,66}$$

$$PE = 59,04\%$$

Figura 10

Punto de Equilibrio año 2027, empresa Franquiciado Disensa Jiménez



Nota. Costos fijos y variables periodo 2027 de la empresa Franquiciado Disensa Jiménez.

Interpretación:

Los costos totales del periodo 2027 son la sumatoria de costos variables y fijos el cual corresponde a \$1.054.297,37; mientras que las ventas totales son de \$1.084.614,56 los cuales son generadas por la venta de los productos.

INFORME DE PLANEACIÓN FINANCIERA

Antecedentes

El propietario viene trabajando desde el año 2007 y para desenvolverse de manera adecuada se registra en el Servicio de Rentas Internas con el número 1103681688001, perteneciente al Régimen General, en el cual se clasifica como persona natural Obligado a llevar Contabilidad y Agente de Retención, su actividad denominada venta al por mayor y menor de artículos de ferreterías y cerraduras: martillos, sierras, destornilladores, y otras herramientas de mano, accesorios y dispositivos; cajas fuertes, extintores; de la misma forma se acoge a los permiso de funcionamiento conferido por el Gobierno Autónomo Descentralizado de la ciudad de Amaluza, y se acoge a las leyes y reglamentos que la rigen.

Fuentes de información

- Estado de Situación Financiera del año 2021
- Estado de Resultados del año 2021
- Registro Único del Contribuyente – RUC
- Resumen de Ventas 2021
- Resumen de Compras 2021
- Tabla de amortización

Objetivo del informe

Analizar y presentar los resultados obtenidos de la Planeación Financiera a la empresa Franquiciado Disensa Jiménez años 2023-2027 en forma clara y concreta para el mejoramiento y la buena toma de decisiones.

Resumen de los Pronósticos

Pronóstico de Ventas

Se estima que la empresa Franquiciado Disensa Jiménez para los próximos cinco años proyectados, es decir periodos 2023-2027 obtendrá favorables resultados. Esta proyección se dio en base a las ventas del año 2021 las mismas que fueron de \$679.219,27; y las ventas incrementarían en un 8,11% de tal forma la proyección de ventas para el año 2022 asciende, a un valor de \$734.323,74, para el 2023 a \$793.898,79; para el año 2024 a un valor de \$858.307,12; para el 2025 a \$927.940,83; para el año 2026 a \$1.003.223,87 y finalmente para el año 2027 incrementarían a un valor de \$1.084.614,56. La empresa en los años proyectados tendrá

incrementos considerables que permitan cubrir con todos los gastos que se incurren dentro de ella, de la misma manera se debe considerar estrategias como descuentos y promociones para fidelizar al cliente y obtener más ventas y se pueda dar cumplimiento a las metas propuestas.

Pronóstico de Compras

Luego de realizar el pronóstico de compras empresa Franquiciado Disensa Jiménez para los próximos cinco años proyectados, periodos 2023-2027 muestra que las compras se incrementarán en un 8.29%. Estos resultados nos muestran que conforme aumentan las ventas es necesario adquirir más mercadería, lo que se representa en compras. Para el año 2022 las compras representan un valor de \$610.588,13, para el 2023 de \$661.225,12; para el año 2024 de \$716.061,50; para el 2025 de \$775.445,54; para el año 2026 de \$839.754,39 y finalmente para el año 2027 un valor de \$909.396,47.

Estos pronósticos ayudarán a prever el momento oportuno para realizar inversiones, además permite conocer los meses que se tendrá mayores ingresos por ventas, y los meses que se gastará más por concepto de compras, y si se podrá cubrir con los gastos que se incurran durante esos periodos.

Resumen del Presupuesto de Efectivo

Luego de realizar el Presupuesto de Efectivo para los años 2023-2027 a la empresa Franquiciado Disensa Jiménez se obtiene ingresos significativos sobre las ventas de productos de ferretería en general. Es decir, los valores que se muestra en el presupuesto de efectivo son positivas ya que se muestra un excedente de efectivo durante sus proyecciones. Para el año 2022 es excedente de efectivo es de \$13.972,34; para el año 2023 de \$31.049,84; para el año 2024 de \$51.454,55; para el año 2025 de \$73.654,25 para el 2026 de 97.463,95 y para el último año de \$123.050,86 lo cual indica que la empresa cuenta con suficientes recursos para las actividades que realiza.

Resumen del Estados Financieros Proforma

Resumen del Estado de Resultados Proforma

El Estado de Resultados Proforma muestra para el año 2022 ventas de \$734.323,74 gastos de 717.199,27 y una utilidad del ejercicio de \$17.124,47; para el año 2023 ventas de \$793.898,79 gastos de 773.356,19 y una utilidad del ejercicio de \$20.542,61; para el año 2024 ventas de \$858.307,12 gastos de \$834.156,91 y una utilidad del ejercicio de \$24.150,21; para las 2025 ventas

de \$ 927.940,83 gastos de \$ 901.692,55 y una utilidad del ejercicio de \$26.248,28; para el 2026 ventas de \$1.003.223,87 gastos de \$ 975.037,99 y una utilidad del ejercicio de \$28.185,88 y para el último año pronosticado ventas de \$1.084.614,56 gastos de \$1.054.297,37 y una utilidad del ejercicio de \$30.317,19.

Resumen del Estado de Situación Financiera Proforma

El Estado de Situación Financiera Proforma para los diferentes años proyectados nos muestran incrementos, es decir para el año 2022 el total del activo es de \$494.516,01 pasivo de \$196.594,57 y patrimonio neto es de \$297.921,44 para el año 2023 el total del activo es de \$508.669,82 pasivo de \$ 210.109,31 y patrimonio neto de \$298.560,51 para el año 2024 el total del activo es de \$525.431,65 pasivo de \$ 213.155,69 y patrimonio neto de \$312.275,96 para el 2025 el total del activo es de \$ 546.888,55 pasivo de \$217.524,32 y patrimonio neto de \$329.364,22 para el 2026 el total del activo es de \$569.940,94 pasivo de \$234.877,25 y patrimonio neto de \$355.063,69 y por último para el año 2027 el total del activo es de \$596.288,99 pasivo de \$253.599,61 y patrimonio neto de \$342.689,39. Este estado muestra la posición financiera esperada, es decir, activos, pasivos y capital contable al finalizar el periodo pronosticado.

Resumen del Punto de Equilibrio

Los costos totales del periodo 2022 son la sumatoria de costos variables y fijos el cual corresponde \$717.199,27; mientras que las ventas totales son de \$734.323,74 los cuales son generadas por la venta de los productos. Se estima que la empresa debe trabajar con un 66,29% y generar ingresos de 486.795,07. Para el año 2023 se necesita trabajar con un 63,45% de la capacidad instalada y generar ingresos de \$503.757,16, para el 2024 se necesita trabajar con un 60,93% de la capacidad instalada y generar ingresos de \$522.949,01 para el año 2025 se necesita trabajar con un 60,18% de la capacidad instalada y generar ingresos de \$558,389,72 para el 2026 se necesita trabajar con un 59,65% de la capacidad instalada y generar ingresos de \$598.454,05 y para el año 2027 la empresa debe trabajar un 59,04% y generar ingresos de \$640.334,30. Todos estos años nos muestran que los ingresos por la actividad que realiza la empresa superan el punto de equilibrio representando una utilidad del ejercicio.

Conclusiones

Luego de aplicar la Planeación Financiera se concluye:

- Los pronósticos aplicados tanto de ventas como de compras muestran resultados favorables para la empresa, incrementando cada año las ventas las mismas que cubren con costos y gastos generados. Para el año 2027 se estima un promedio de ventas de \$1.084.614,56 que cubriendo un valor estimado de costos y gastos \$1.054.297,37 se obtendrá una utilidad neta de \$30.317,19.
- El presupuesto de efectivo nos muestra un excedente de efectivo considerables que permite cumplir con las actividades que se dan dentro de la empresa para el año 2022 es excedente de efectivo es de \$13.972,34; para el año 2023 de \$31.049,84; para el año 2024 de \$51.454,55; para el año 2025 de \$73.654,25 para el 2026 de 97.463,95 y para el último año de \$123.050,86 lo cual indica que la empresa cuenta con suficientes recursos para invertir o cubrir gastos inesperados.
- Los Estados Proforma muestran los ingresos y costos esperados para el año siguiente, como también muestra la posición financiera esperada, es decir, activo, pasivo y capital contable al finalizar el periodo pronosticado. Para el año 2027 el total del activo es de \$596.288,99 pasivo de \$253.599,61 y patrimonio neto de \$342.689,39, de la misma manera ventas de \$1.084.614,56 compras de \$909.396,47 gastos de \$144.900,89 y una utilidad del ejercicio de \$30.317,19. Valores que permiten evaluar la estructura de financiamiento e inversión de la empresa en los periodos venideros.

Recomendaciones

- Se recomienda aplicar una Planeación Financiera para cumplir con los objetivos financieros o como un proceso continuo que ayude en la toma de decisiones razonables sobre el uso del dinero.
- Se recomienda realizar pronósticos de ventas y compras para conocer futuras entradas y salidas de dinero.
- Con el excedente de efectivo realizar nuevas inversiones para el desarrollo de la empresa.

7. Discusión

La empresa “FRANQUICIADO DISENSA” ubicada en la ciudad de Amaluza, su propietario el señor Lauro Joselito Jiménez Abad, se dedica a la venta al por mayor y menor de artículos de ferreterías y cerraduras: martillos, sierras, destornilladores, y otras herramientas de mano, accesorios, dispositivos; cajas fuertes y extintores; de los datos proporcionados por la contadora se puede concluir que no se ha realizado un plan financiero que proporcione posibles resultados futuros, entendiéndose como una dificultad que no le permite cumplir con los objetivos que se ha propuesto a mediano y a largo plazo. Además, se pudo determinar que no se realiza un análisis de los aspectos internos y externos que afecten las diferentes actividades que se realicen dentro de la misma; como también no se han aplicado indicadores financieros que permitan conocer la situación financiera de la empresa.

Por las falencias expuestas anteriormente se plantea la necesidad de elaborar una planeación financiera, para el periodo 2023–2027. Para dar cumplimiento a los objetivos propuestos se realizó un diagnóstico financiero para conocer la situación por la que atraviesa la empresa, aplicando los indicadores financieros teniendo como base los estados financieros del año 2021 a través del cual se logró indicar que cuenta con un 75,92% de inversión en el activo corriente, esto específicamente por los inventarios y cuentas por cobrar; también se realiza una evaluación a los factores internos y externos para aplicar estrategias para la empresa; se continúa con la elaboración de pronósticos ventas y compras para este proceso se utilizó el método de índice de estacionalidad, de la misma manera se desarrolló el programa de entradas y salidas de efectivo de las operaciones que se dan dentro de ella, obteniendo que los meses de enero a marzo y de septiembre a diciembre tendrán los mayores ingresos de efectivo. Posterior se desarrolla el presupuesto de efectivo que ayuda a determinar si se necesita financiamiento o no, así como si existe un excedente del efectivo en los periodos futuros, el cual será necesario para cubrir con sus obligaciones; mediante el cual se obtiene que para los años proyectados hay un total de \$390.645,79 de excedente de efectivo.

Por último, se elaboró los Estados Financieros Proforma, éstos reflejan los valores futuros que pudieran darse en los años siguientes, los mismos que ayudan a la correcta toma de decisiones, así como las posibles soluciones para el su crecimiento.

8. Conclusiones

- Con los resultados del diagnóstico financiero a través de la aplicación del análisis vertical para el año 2021 y los indicadores financieros, se determinó que la empresa Franquiciado Disensa Jiménez, cuenta con una rotación de inventarios de 6 veces por año, es decir la empresa tarde 62 días en vender su inventario y poder adquirir nuevos productos; de la misma manera existe un periodo promedio de cobro de 71 días, tiempo que demoran en hacerse en efectivo las cuentas por cobrar.
- Como resultado del pronóstico aplicado para los diferentes años, y el desarrollo de los programas de entradas y salidas de efectivo se estima que el programa de entradas es mayor a los de salida, esto genera a la empresa un buen rendimiento y pueda cubrir con todos los gastos que se dan dentro de la misma.
- Con la realización del Presupuesto de Efectivo para los años proyectados con la información de las entradas y salidas de efectivo, se puede analizar que los ingresos superan a los egresos y existe un excedente de efectivo, mismo que posee la empresa para cumplir con las actividades que se desarrollan dentro de ella.
- Así mismo con la Proyección de los Estados de Situación Financiera y del Estado de Resultados Proforma, presentan un resultado positivo para el año 2027 en activos \$596.288,99, pasivos de \$253.599,61 patrimonio de \$342.689,39 ingresos de \$1.084.614,56; costos de \$909.396,47; gastos de \$ 144.900,89 y utilidad neta de \$30.317,19 se evidencia que es necesario la realización de un Planeación Financiera, la cual permite obtener información sobre el nivel de posibles ingresos y gastos que se pudieran presentar en un futuro, para con ello tomar decisiones correctas y acertadas sobre el manejo adecuado del dinero, para el buen funcionamiento y desempeño de la empresa y dar cumplimiento a los objetivos.

9. Recomendaciones

- Se recomienda aplicar periódicamente un diagnóstico financiero que permita conocer cómo se encuentra la empresa, así también implementar estrategias para el incremento de ventas como promociones, descuentos, mejorar la publicidad para llegar a captar más clientes y por ende la empresa aumente sus ventas; de la misma manera se recomienda crear medidas como descuentos por pronto pago, para estimular al cliente a realizar los pagos, evitando así se conviertan en cuentas incobrables.
- Se recomienda realizar los diferentes pronósticos tanto de compras y ventas con la finalidad de tener un conocimiento futuro de dichos ingresos y gastos; brinda la posibilidad de planear las compras, es decir, saber el stock necesario para la venta en un tiempo determinado; así mismo saber el nivel de ventas que llegará a alcanzar la empresa.
- Se sugiere realizar controles de efectivo en base a la elaboración de entradas y salidas de efectivo con la finalidad de conocer los valores reales que se tendrá, y poder contar con el dinero suficiente para cubrir con todas las actividades que se desarrollan en la empresa.
- Se propone al propietario de FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ considerar la aplicación de la planeación financiera propuesta en el presente trabajo de Integración Curricular, las proyecciones de ventas y compras, el presupuesto de efectivo y los estados financieros proforma, tomando como base datos de años anteriores, con la finalidad de conocer los ingresos y los gastos futuros, para tomar las decisiones correctas y lograr el buen desarrollo de la empresa en el mercado local.

10. Bibliografía

- Arévalo, F., Hernández, R., Del, J., Aguayo, C., León, A., Enrique Martínez, C., & Rivera, S. G. (2019). *La Sociedad y el Ámbito Tecnológico Empresarial*.
- Ayensa Esparza, Á. M. (2017). *Operaciones Administrativas de Compraventa*. España: Ediciones Paraninfo, SA.
- Cherrez Lozada, E. D (2015). *Análisis de los Estados Financieros y su Incidencia en la toma de decisiones de las Pymes del Cantón Ambato durante el año 2013*. Obtenido de: <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/18843/1/T3335ig.pdf>
- Córdova Padilla, M. (2014). *Análisis Financiero*, 1era edición. Bogotá: Eco Ediciones
- Días, M. C., Parra, R., & López, L. M. (2012). *Presupuestos, Primera Edición*. Colombia: PEARSON EDUCACIÓN. Obtenido de Enfoque para la Planeación Financiera.
- diegonoega.co. (12 de diciembre de 2020). *Objetivos de una empresa*. Obtenido de <https://diegonoriega.co/objetivos/>
- Editorial Grudemi. (2021). Última actualización: septiembre 2022. Obtenido de Enciclopedia Económica: <https://enciclopediaeconomica.com/empresa/>
- Elizalde, L. (2019). Los estados financieros y las políticas contables. *Digital Publisher* . Obtenido de <file:///C:/Users/usuario/Downloads/Dialnet-LosEstadosFinancierosYLasPoliticasyContables-7144051.pdf>
- Flores, J. (2021). *Punto de equilibrio en una empresa: qué es y cómo se calcula*. Obtenido de <https://blog.hubspot.es/sales/punto-equilibrio-empresa>
- Fred, D. (2003). *Conceptos de administración estratégica*. México.: Pearson educación
- Gitman, L., & Zutter, C. (2012). *Principios de administración financiera*. In Pearson Educación (Vol. 12).

- Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2016). *Principios de Administración Financiera*. México: Pearson Educación
- Gómez , G. (2021). *Planeación Financiera*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/la-planificacion-financiera/>
- Huerta, D. S. (2020). Análisis foda o dafo. Bubok.
- Ley de Compañías del Ecuador (2020). Obtenido de: https://portal.compraspublicas.gob.ec/sercop/wpcontent/uploads/2018/02/ley_de_companias.pdf
- Llamas, J. (2020). *Características de los estados financieros*. Obtenido de Economipedia.com: <https://economipedia.com/definiciones/caracteristicas-de-los-estados-financieros.html>
- Loayza, K. (2021). *Planeación Financiera en la “Distribuidora Ariza” del Cantón Pasaje, Provincia del Oro, período 2021-2025*. Obtenido de: <https://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/24259/1/Karen%20Elizabeth%e2%82%8bLoayza%20Asanza.pdf>
- Manjarrez, B. (2015). *Pronóstico de compras*. Obtenido de http://manjarrezb301.blogspot.com/2015/03/pronostico-de-compra_26.html
- Moralees, F. (2020). *Informe Financiero*. Economipedia. Obtenido de: <https://economipedia.com/definiciones/informe-financiero.html>
- Münch, L. (2010). *Administración, Gestión Organizacional, Enfoques y Proceso Administrativo*. México: Pearson Educación
- Navas, R., & Marbelis, A. (2009). El diagnóstico financiero de la empresa. *Revista Venezolana de Gerencia*, 14.
- Ortiz Anaya, H. . (2011). Análisis financiero aplicado y principios de administración financiera. In *Universidad Externado de Colombia*. https://www.academia.edu/26760979/Analisis_Financiero_Aplicado_pdf

Parra, J., & La Madriz, J. (2017). *Presupuesto como Instrumento de Control Financiero en Pequeñas Empresas de Estructura Familiar*. Revista Científica Electrónica de Ciencias Gerenciales; 33-48

Perdomo, A (2002) “Elementos básicos de administración financiera 10ª edición, México, Cengage Learning Editores, S. A. de C. V.

(Reglamento de Inversiones del Código Orgánico de la Producción, 2018)

Sinisterra G., Polanco, L (2007). *Contabilidad Administrativa*. 2da edición Bogotá: Ecoe Ediciones.

Sy Corvo, H. (20 de Octubre de 2020). *Empresas comerciales: características, tipos, ejemplos*. Obtenido de Liferder: <https://www.liferder.com/empresa-comercial/>

Toro, D. B. (s.f.). *Análisis Financiero Enfoque y Proyecciones*. Obtenido de https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=1Xs5DwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=an%C3%A1lisis+financiero+de+una+empresa&ots=w6DdaJPYw0&sig=wRzbs17EwXnwRWsaxli_JOeLqes#v=onepage&q=an%C3%A1lisis%20financiero%20de%20una%20empresa&f=false

11. Anexos

Anexo 1

Estados Financieros de la empresa FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ

FRANQUICIA JIMENEZ

1103681688001

BALANCE GENERAL

ACUMULADO HASTA EL MES DE DICIEMBRE AÑO: 2021

DEL 01/01/2021 AL 31/12/2021

CÓDIGO	CUENTA CONTABLE	TOTALES
1	ACTIVO	
1.1.	ACTIVO CORRIENTE	
1.1.01	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	
1.1.01.01	CAJA	5.738,39
	TOTAL CAJA	5.738,39
1.1.01.02	BANCOS	
1.1.01.02.01	Cta. Cte. Banco Pichincha N° 3100164908	10.402,17
1.1.01.02.02	Cta. Cte. Banco del Austro N° 001193506	941,85
1.1.01.02.03	Cta. Ahorros Crediamigo N° 810301003973	5.757,61
1.1.01.02.04	Cta. Aho N°440600148417 Padre Julian	44,98
1.1.01.02.05	Cta. Aho N°404010140193	1.008,65
	TOTAL BANCOS	18.155,26
	TOTAL DE EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	23.893,65
1.1.02	ACTIVOS FINANCIEROS	
1.1.02.05	DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	
1.1.02.05.01	Cuentas por Cobrar Clientes	132.181,95
	TOTAL DE DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	132.181,95
	TOTAL ACTIVOS FINANCIEROS	132.181,95
1.1.03	INVENTARIOS	
1.1.03.06	INVENTARIOS DE PRODUC. TERMIN Y MERCAD.	
1.1.03.06.01	Mercadería en Stock	85.426,23
	TOTAL DE INVENTARIOS DE PRODUC. TERMIN Y MERCAD.	85.426,23
1.1.03.07	MERCADERÍA EN TRÁNSITO	
1.1.03.07.01	Mercaderías en tránsito compras	10.783,43
	TOTAL DE MERCADERÍA EN TRÁNSITO	10.783,43
	TOTAL DE INVENTARIOS	96.209,66
1.1.04	SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS	
1.1.04.03	ANTICIPO A PROVEEDORES	
1.1.04.03.01	Anticipo a proveedores	20.014,33
	TOTAL ANTICIPO A PROVEEDORES	20.014,33
	TOTAL SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS	20.014,33
1.1.05	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	
1.1.05.01	CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA	
1.1.05.01.01	IVA Retenido 30%	1.851,53
1.1.05.01.02	IVA Retenido 70%	-51,93
1.1.05.01.03	Retenido 100%	-355,14

FRANQUICIA JIMENEZ

1103681688001

BALANCE GENERAL

ACUMULADO HASTA EL MES DE DICIEMBRE AÑO: 2021

DEL 01/01/2021 AL 31/12/2021

CÓDIGO	CUENTA CONTABLE	TOTALES
1.1.05.01.06	Credito Tributario IVA	88.785,29
	TOTAL CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA	90.229,75
1.1.05.01	CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (I. R.)	
1.1.05.01.01	Retencion a la Renta 1%	2.654,50
1.1.05.01.05	Retencion a la Renta 1.75%	1.318,41
1.1.05.01.06	Retencion a la Fuente 2.75%	1,43
	TOTAL CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA	3.974,34
	TOTAL DE ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	94.204,09
	TOTAL ACTIVO CORRIENTE	366.503,68
1.2	ACTIVO NO CORRIENTE	
1.2.01	PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	
1.2.01.03	CONTRUCCIONES EN CURSO	
1.2.01.03.01	Construcciones en curso de Edificio	9.375,46
	TOTAL DE CONTRUCCIONES EN CURSO	9.375,46
1.2.01.06	MAQUINARIA Y EQUIPO	
1.2.01.06.2	Vehiculo	25.000,00
	TOTAL DE MAQUINARIA Y EQUIPO	25.000,00
1.2.01.07	VEHICULOS, EQUIPOS DE TRANSPORTE Y EQUIPO CAMINERO	
1.2.01.07.01	VEHÍCULO	84.812,50
	TOTAL VEHICULOS, EQUIPOS DE TRANSPORTE Y EQUIPO	84.812,50
1.2.01.08	EQUIPO DE COMPUTACIÓN	
1.2.01.08.01	Equipo de Computo	1.267,86
	TOTAL EQUIPO DE COMPUTACIÓN	1.267,86
1.2.01.12	(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA	
1.2.01.12.01	Depreciacion Vehiculo	-4.000,00
1.2.01.12.02	Depreciacion Equipo Cómputo	-185,00
	TOTAL (-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA	-4.185,00
	TOTAL PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	116.270,82
	TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	116.270,82
	TOTAL ACTIVO	482.774,50
2	PASIVO	
2.1	PASIVO CORRIENTE	
2.1.03	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	
2.1.03.01	LOCALES	
2.1.03.01.01	Cuentas por pagar proveedores	90.744,00
	Total Locales	90.744,00
	TOTAL DE CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	90.744,00
2.1.04	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	

FRANQUICIA JIMENEZ

1103681688001

BALANCE GENERAL

ACUMULADO HASTA EL MES DE DICIEMBRE AÑO: 2021
DEL 01/01/2021 AL 31/12/2021

CÓDIGO	CUENTA CONTABLE	TOTALES
2.1.04.01	LOCALES	
2.1.04.01.06	Prestamos Linea Credito Empresarial Pichincha	65.444,03
2.1.04.01.08	cheques por pagar	-19.064,36
	TOTAL LOCALES	46.379,67
	TOTAL OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS	46.379,67
2.1.07	OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	
2.1.07.01	CON LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA	
2.1.07.01.01	Retencion en la Fuente 1%	24,00
2.1.07.01.04	Retencion en la Fuente 8%	25,76
2.1.07.01.05	Retencion de Iva 100%	54,77
2.1.07.01.07	Retencion de Iva 30%	802,26
2.1.07.01.10	RETENCION A LA FUENTE 1.75%	909,31
2.1.07.01.11	Retencion en la Fuente 2.75%	0,55
2.1.07.01.13	Retencion en la Fuente 10%	45,64
	TOTAL CON LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA	1.862,29
2.1.7.03	CON EL IESS	
2.1.07.03.01	Aporte Personal IESS 9.45%	196,00
2.1.07.03.02	Aporte Patronal IESS 12.15%	14,00
	TOTAL CON EL IESS	210,00
2.1.07.04	POR BENEFICIOS DE LEY A EMPLEADOS	
2.1.07.04.01	Roles por Pagar	1.968,27
2.1.07.04.02	Decimo Tercer Sueldo	213,40
2.1.07.04.03	Decimo Cuarto Sueldo	730,84
2.1.07.04.04	Vacaciones	1.220,86
	TOTAL POR BENEFICIOS DE LEY A EMPLEADOS	4.133,37
	TOTAL OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	6.205,66
2.1.10	ANTICIPOS DE CLIENTES	
2.1.10.01	ANTICIPOS DE CLIENTES	
2.1.10.01.01	Anticipos de Clientes	44.685,66
2.1.10.01.02	Inventario por entregar	15.000,00
	TOTAL ANTICIPOS DE CLIENTES	59.685,66
	TOTAL PASIVO CORRIENTE	203.014,99
	TOTAL PASIVO	203.014,99
3	PATRIMONIO NETO	
3.1	CAPITAL	

FRANQUICIA JIMENEZ

1103681688001

BALANCE GENERAL

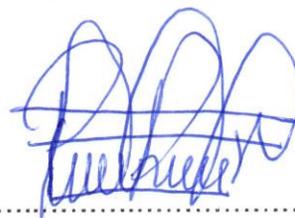
ACUMULADO HASTA EL MES DE DICIEMBRE AÑO: 2021
DEL 01/01/2021 AL 31/12/2021

CÓDIGO	CUENTA CONTABLE	TOTALES
3.1.01	CAPITAL SUSCRITO o ASIGNADO	
3.1.01.01	Suscrito y Pagado	90.500,00
	TOTAL CAPITAL SUSCRITO o ASIGNADO	90.500,00
3.6	RESULTADOS ACUMULADOS	
3.6.01	GANANCIAS ACUMULADAS	
3.6.01.01	Utilidad Acumulada	170.043,64
	TOTAL GANANCIAS ACUMULADAS	170.043,64
3.7	UTILIDAD NETA DEL PERIODO	
3.7.01	Utilidad Neta Presente Ejercicio	
3.7.01.01	Utilidad Neta Presente Ejercicio	19.215,87
	TOTAL UTILIDAD NETA DEL PERIODO	19.215,87
	TOTAL PATRIMONIO NETO	279.759,51
	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	482.774,50
	ACTIVO =	482.774,50
	PASIVO =	203.014,99
	PATRIMONIO =	279.759,51



Sr. Lauro Joselito Jimenez Abad
Representante Legal

FRANQUICIADO Lauro Joselito
disensa Jiménez Abad
R.U.C. 1103681688001
Dirección: Av. 27 de Abril s/n • Espindola
098 511 5287 • laurojimenezabad@outlook.com



Ing. Paulina Reyes
Contador

FRANQUICIA JIMENEZ

1103681688001

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIASACUMULADO HASTA EL MES DE DICIEMBRE AÑO: 2021
DEL 01/01/2021 AL 31/12/2021

CÓDIGO	CUENTA CONTABLE	TOTALES
4	INGRESOS	
4.1	INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	
4.1.01	VENTA DE BIENES	
4.1.01.01	Ventas Netas	677.211,59
4.1.01.01.01	Ventas netas 0%	2.276,40
	TOTAL DE VENTA DE BIENES	679.487,99
4.1.09	(-) DESCUENTO EN VENTAS	
4.1.09.01	(-) DESCUENTO EN VENTAS	
4.1.09.01	Descuentos en Ventas	-200,41
	TOTAL (-) DESCUENTO EN VENTAS	-200,41
4.1.10	(-) DEVOLUCIONES EN VENTAS	
4.1.10.01	Devolucion en Ventas	-68,31
	TOTAL (-) DEVOLUCIONES EN VENTAS	-68,31
	TOTAL DE INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	679.219,27
4.2	OTROS INGRESOS	
4.2.02	INTERESES FINANCIEROS	
4.2.02.01	Interes Ganado en Cuenta	138,14
	TOTAL INTERESES FINANCIEROS	138,14
	TOTAL OTROS INGRESOS	138,14
	TOTAL INGRESOS	679.357,41
5	EGRESOS Y GASTOS	
5.1	COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN	
5.1.1	MATERIALES UTILIZADOS O PRODUCTOS VENDIDOS	
5.1.1.02	(+) COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS	
5.1.01.02.01	Costos de Ventas Netas	584.934,68
5.1.01.02.04	Descuentos en Compras	-21.105,53
5.1.01.02.05	Diferencia de Precios	-0,19
	TOTAL (+) COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑIA	563.828,96
	TOTAL COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN	563.828,96
5.2	GASTOS	
5.2.1	GASTOS DE VENTA	
5.2.1.01	SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	
5.2.01.01.01	Salario Unificado	5.573,23
	TOTAL SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	5.573,23

FRANQUICIA JIMENEZ

1103681688001

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIASACUMULADO HASTA EL MES DE DICIEMBRE AÑO: 2021
DEL 01/01/2021 AL 31/12/2021

CÓDIGO	CUENTA CONTABLE	TOTALES
5.2.01.02	APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (incluido fondo de reserva)	
5.2.01.02.01	Fondos de Reserva	1.422,85
	TOTAL APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (incluido fondo de reserva)	1.422,85
5.2.01.08	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	
5.2.01.08.04	Combustible	11.330,37
	TOTAL MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	11.330,37
5.2.01.11	PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	
5.2.01.11.01	Publicidad	247,85
	TOTAL PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	247,85
5.2.01.15	TRANSPORTE	
5.2.01.15.01	transporte	37.337,43
	TOTAL TRANSPORTE	37.337,43
5.2.01.26	OTROS GASTOS	
5.2.01.26.03	Material de Limpieza	81,31
5.2.01.26.04	Fee Marketing	2.358,33
5.2.01.26.05	Fee Categoría Cementicios	1.601,03
	TOTAL OTROS GASTOS	4.040,67
	TOTAL GASTOS DE VENTA	59.952,40
5.2.02	GASTOS ADMINISTRATIVOS	
5.2.02.01	SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	
5.2.02.01.01	Salario Unificado	18.626,40
	TOTAL SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	18.626,40
5.2.02.02	APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (incluido fondo de reserva)	
5.2.02.02.01	Aporte patronal IESS	1.751,18
	TOTAL APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (incluido fondo)	1.751,18
5.2.02.03	BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	
5.2.02.03.01	Decimo Cuarto Sueldo	700,88
5.2.02.03.02	Decimo Tercer Sueldo	792,69
5.2.02.03.03	Vacaciones	505,18
	TOTAL BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	1.998,75

FRANQUICIA JIMENEZ

1103681688001

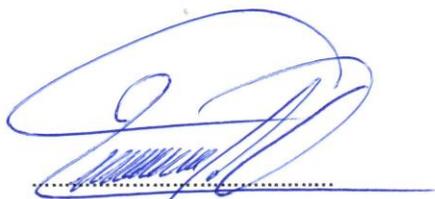
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIASACUMULADO HASTA EL MES DE DICIEMBRE AÑO: 2021
DEL 01/01/2021 AL 31/12/2021

CÓDIGO	CUENTA CONTABLE	TOTALES
5.2.02.05	HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A PERSONAS NATURALES	
5.2.02.05.01	HONORARIOS POR SERVICIOS PROFESIONALES	1.959,06
	TOTAL HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A PERSONAS NATURALES	1.959,06
5.2.02.08	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	
5.2.02.08.01	Mantenimiento de Vehiculo	5.720,15
	TOTAL MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	5.720,15
5.2.02.07	AGUA, ENERGÍA, LUZ, Y TELECOMUNICACIONES	
5.2.02.07.04	Gastos de Internet	65,72
	TOTAL AGUA, ENERGÍA, LUZ, Y TELECOMUNICACIONES	65,72
5.2.02.19	IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	
5.2.02.19.01	Impuestos Municipales	45,00
	TOTAL IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	45,00
5.2.02.26	OTROS GASTOS	
5.2.02.26.02	Utiles y Papeleria de Oficina	20,71
5.2.02.26.03	Suministros de Oficina	230,49
5.2.02.26.06	Donaciones y agasajos	214,29
5.2.02.26.08	Seguros y Reaseguros	2.802,53
5.2.02.26.12	Otros gastos	191,53
5.2.02.26.13	Gastos sistemas contables e informaticos	1.187,88
	TOTAL OTROS GASTOS	4.647,43
	TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	34.813,69
5.2.03	GASTOS FINANCIEROS	
5.2.03.01	INTERESES	
5.2.03.01.01	Intereses Bancarios	1.244,71
	TOTAL INTERESES	1.244,71
5.2.03.02	COMISIONES	
5.2.03.02.01	Comisiones	301,78
	TOTAL COMISIONES	301,78
	TOTAL GASTOS FINANCIEROS	1.546,49
	TOTAL GASTOS	96.312,58
	TOTAL EGRESOS Y GASTOS	660.141,54
	UTILIDAD DEL EJERCICIO	19.215,87

FRANQUICIA JIMENEZ
1103681688001
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

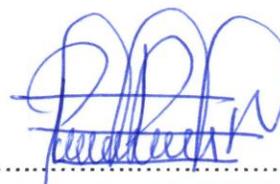
ACUMULADO HASTA EL MES DE DICIEMBRE AÑO: 2021
DEL 01/01/2021 AL 31/12/2021

CÓDIGO	CUENTA CONTABLE	TOTALES
	INGRESOS =	679.357,41
	EGRESOS =	660.141,54
	UTILIDAD NETA =	19.215,87



Sr. Lauro Joselito Jimenez Abad
Representante Legal

FRANQUICIADO **disensa** Lauro Joselito
Jiménez Abad
R.U.C. 1103681688001
Direccion: Av. 27 de Abril s/n • Espindola
no 571 5287 • laurojimenezabad@outlook.com



Ing. Paulina Reyes
Contador

Anexo 2

RUC de la empresa FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ

SRI		Certificado Registro Único de Contribuyentes	
Apellidos y nombres JIMENEZ ABAD LAURO JOSELITO		Número RUC 1103681688001	
Estado ACTIVO	Régimen REGIMEN GENERAL		
Inicio de actividades 13/07/2007	Reinicio de actividades No registra	Cese de actividades No registra	
Jurisdicción ZONA 7 / LOJA / ESPINDOLA		Obligado a llevar contabilidad SI	
Tipo PERSONAS NATURALES		Agente de retención SI	
Domicilio tributario			
Ubicación geográfica			
Provincia: LOJA Cantón: ESPINDOLA Parroquia: AMALUZA			
Dirección			
Calle: AV. 27 DE ABRIL Número: SN Referencia: FRENTE AL PARQUE EL GUABO			
Actividades económicas			
<ul style="list-style-type: none">* G47110101 - VENTA AL POR MENOR DE GRAN VARIEDAD DE PRODUCTOS EN TIENDAS, ENTRE LOS QUE PREDOMINAN, LOS PRODUCTOS ALIMENTICIOS, LAS BEBIDAS O EL TABACO, COMO PRODUCTOS DE PRIMERA NECESIDAD Y VARIOS OTROS TIPOS DE PRODUCTOS.* A01410101 - CRÍA Y REPRODUCCIÓN DE GANADO BOVINO INCLUIDO LA OBTENCIÓN DE PELO Y EXCREMENTO.* G46632101 - VENTA AL POR MAYOR DE ARTÍCULOS DE FERRETERÍAS Y CERRADURAS: MARTILLOS, SIERRAS, DESTORNILLADORES, Y OTRAS HERRAMIENTAS DE MANO, ACCESORIOS Y DISPOSITIVOS; CAJAS FUERTES, EXTINTORES.* C31000102 - FABRICACIÓN DE MUEBLES DE MADERA Y SUS PARTES: PARA OFICINAS, TALLERES, HOTELES, RESTAURANTES, IGLESIAS, ESCUELAS, MUEBLES ESPECIALES PARA LOCALES COMERCIALES, MUEBLES PARA MÁQUINAS DE COSER, TELEVISIONES, ETCÉTERA.* H49230101 - TODAS LAS ACTIVIDADES DE TRANSPORTE DE CARGA POR CARRETERA, INCLUIDO EN CAMIONETAS DE: TRONCOS, GANADO, TRANSPORTE REFRIGERADO, CARGA PESADA, CARGA A GRANEL, INCLUIDO EL TRANSPORTE EN CAMIONES CISTERNA, AUTOMÓVILES, DESPERDICIOS Y MATERIALES DE DESECHO, SIN RECOGIDA NI ELIMINACIÓN.* C25110301 - FABRICACIÓN DE PUERTAS Y VENTANAS DE METAL Y SUS MARCOS (INCLUSO ENROLLABLES), POSTIGOS(PUERTAS) Y PORTALES, BALCONES, ESCALERAS, REJAS, TABIQUES DE METAL PARA FIJAR AL SUELO, ETCÉTERA.* G46631101 - VENTA AL POR MAYOR DE MADERA NO TRABAJADA (EN BRUTO).* F41001002 - CONSTRUCCIÓN DE TODO TIPO DE EDIFICIOS RESIDENCIALES: CASAS FAMILIARES INDIVIDUALES, EDIFICIOS MULTIFAMILIARES			
Establecimientos			
Ablertos 4		Cerrados 1	

Apellidos y nombres
JIMENEZ ABAD LAURO JOSELITO

Número RUC
1103681688001

Obligaciones tributarias

- 1031 - DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE
- 2011 DECLARACION DE IVA
- ANEXO TRANSACCIONAL SIMPLIFICADO
- 1011 - DECLARACIÓN DE IMPUESTO A LA RENTA PERSONAS NATURALES

i Las obligaciones tributarias reflejadas en este documento están sujetas a cambios. Revise periódicamente sus obligaciones tributarias en www.sri.gob.ec.

Números del RUC anteriores

No registra



Código de verificación: CATRCR2021001557934
Fecha y hora de emisión: 17 de junio de 2021 16:02
Dirección IP: 10.1.2.142

Validez del certificado: El presente certificado es válido de conformidad a lo establecido en la Resolución No. NAC-DGER/CGO15-00000217, publicada en el Tercer Suplemento del Registro Oficial 402 del 19 de marzo de 2015, por lo que no requiere sello ni firma por parte de la Administración Tributaria, mismo que lo puede verificar en la página transaccional SRI en línea y/o en la aplicación SRI Móvil.

Anexo 3

Historial de Ventas y Compras

FRANQUICIA JIMENEZ
1103681688001
RESUMEN DE VENTAS

FRANQUICIA JIMENEZ	
Resumen de las Ventas Mensuales	
Diciembre 2020	
MESES	TOTAL VENTAS
Diciembre	90.634,00

FRANQUICIA JIMENEZ	
Resumen de Ventas Mensuales	
Enero -Diciembre 2021	
MESES	TOTAL VENTAS
dic-20	90.634,00
Enero	70.450,00
Febrero	70.140,00
Marzo	50.774,88
Abril	45.773,35
Mayo	21.993,40
Junio	39.597,50
Julio	31.478,23
Agosto	44.555,25
Septiembre	57.507,59
Octubre	51.768,69
Noviembre	93.690,10
Diciembre	101.490,28
TOTAL	679.219,27

FRANQUICIADO Lauro Josehto
disensa Jiménez Abad
R.U.C. 1103681688001
Dirección: Av. 27 de Abril s/n • Espinola
098 511 5287 • laurojimenezabad@outlook.com

Ing. Paulina Reyes
Contador

FRANQUICIA JIMENEZ
 1103681688001
RESUMEN DE COMPRAS

FRANQUICIA JIMENEZ	
Resumen de Compras Mensuales	
Diciembre 2020	
MESES	TOTAL VENTAS
Diciembre	62.364,57

FRANQUICIA JIMENEZ	
Resumen de Compras Mensuales	
Enero-diciembre 2021	
MESES	TOTAL COMPRAS
dic-20	62.364,57
Enero	90.180,55
Febrero	61.163,50
Marzo	55.760,50
Abril	81.589,20
Mayo	48.299,24
Junio	26.146,15
Julio	25.046,34
Agosto	46.281,51
Septiembre	40.704,65
Octubre	17.456,44
Noviembre	48.581,32
Diciembre	22.619,56
TOTAL	563.828,96



FRANQUICIADO Lauro Josefito
disensa Jiménez Abad
 R.U.C. 1103681688001
 Dirección: Av. 27 de Abril s/n • Espindola
 098 511 5287 • laurojimenezabad@outlook.com

Ing. Paulina Reyes
Contador

Anexo 4

Cálculos del Pronóstico de ventas

EMPRESA FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ PRONÓSTICO DE LAS VENTAS MENSUALES 2022

INCREMENTO DEL MES DE ENERO DEL 2022				
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD		
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$	
VP=	$\frac{679.219,27}{12}$	IE=	$\frac{70.450,00}{56.601,61}$	
VP=	56.601,61	IE=	1,2447	
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS		
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$	
VF=	56.601,61 1,081129137	VPR=	1,2447 61.193,65	
VF=	61.193,65	VPR=	76.165,55	
INCREMENTO DEL MES DE FEBRERO DEL 2022				
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD		
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$	
VP=	$\frac{679.219,27}{12}$	IE=	$\frac{70.140,00}{56.601,61}$	
VP=	56.601,61	IE=	1,2392	
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS		
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$	
VF=	56.601,61 1,081129137	VPR=	1,2392 61.193,65	
VF=	61.193,65	VPR=	75.830,40	
INCREMENTO DEL MES DE MARZO DEL 2022				
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD		
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$	
VP=	$\frac{679.219,27}{12}$	IE=	$\frac{50.774,88}{56.601,61}$	
VP=	56.601,61	IE=	0,8971	
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS		
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$	
VF=	56.601,61 1,081129137	VPR=	0,8971 61.193,65	
VF=	61.193,65	VPR=	54.894,20	

INCREMENTO DEL MES DE ABRIL DEL 2022				
VALOR PRESENTE			INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$		IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{679.219,27}{12}$		IE=	$\frac{45.773,35}{56.601,61}$
VP=	56.601,61		IE=	0,8087
VALOR FUTURO			PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	VP(1+i) ⁿ		VPR=	IE*VF
VF=	56.601,61	1,081129137	VPR=	0,8087 61.193,65
VF=	61.193,65		VPR=	49.486,90

INCREMENTO DEL MES DE MAYO DEL 2022				
VALOR PRESENTE			INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$		IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{679.219,27}{12}$		IE=	$\frac{21.993,40}{56.601,61}$
VP=	56.601,61		IE=	0,3886
VALOR FUTURO			PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	VP(1+i) ⁿ		VPR=	IE*VF
VF=	56.601,61	1,081129137	VPR=	0,3886 61.193,65
VF=	61.193,65		VPR=	23.777,71

INCREMENTO DEL MES DE JUNIO DEL 2022				
VALOR PRESENTE			INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$		IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{679.219,27}{12}$		IE=	$\frac{39.597,50}{56.601,61}$
VP=	56.601,61		IE=	0,6996
VALOR FUTURO			PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	VP(1+i) ⁿ		VPR=	IE*VF
VF=	56.601,61	1,081129137	VPR=	0,6996 61.193,65
VF=	61.193,65		VPR=	42.810,01

INCREMENTO DEL MES DE JULIO DEL 2022				
VALOR PRESENTE			INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$		IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{679.219,27}{12}$		IE=	$\frac{31.478,23}{56.601,61}$
VP=	56.601,61		IE=	0,5561
VALOR FUTURO			PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	VP(1+i) ⁿ		VPR=	IE*VF
VF=	56.601,61	1,081129137	VPR=	0,5561 61.193,65
VF=	61.193,65		VPR=	34.032,03

INCREMENTO DEL MES DE AGOSTO DEL 2022				
VALOR PRESENTE			INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$		IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{679.219,27}{12}$		IE=	$\frac{44.555,25}{56.601,61}$
VP=	56.601,61		IE=	0,7872
VALOR FUTURO			PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	VP(1+i) ⁿ		VPR=	IE*VF
VF=	56.601,61	1,081129137	VPR=	0,7872 61.193,65
VF=	61.193,65		VPR=	48.169,98

INCREMENTO DEL MES DE SEPTIEMBRE DEL 2022				
VALOR PRESENTE			INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$		IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{679.219,27}{12}$		IE=	$\frac{57.507,59}{56.601,61}$
VP=	56.601,61		IE=	1,0160
VALOR FUTURO			PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	VP(1+i) ⁿ		VPR=	IE*VF
VF=	56.601,61	1,081129137	VPR=	1,0160 61.193,65
VF=	61.193,65		VPR=	62.173,13

INCREMENTO DEL MES DE OCTUBRE DEL 2022

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{679.219,27}{12}$	IE=	$\frac{51.768,69}{56.601,61}$
VP=	56.601,61	IE=	0,9146
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	56.601,61 1,081129137	VPR=	0,9146 61.193,65
VF=	61.193,65	VPR=	55.968,64

INCREMENTO DEL MES DE NOVIEMBRE DEL 2022

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{679.219,27}{12}$	IE=	$\frac{93.690,10}{56.601,61}$
VP=	56.601,61	IE=	1,6553
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	56.601,61 1,081129137	VPR=	1,6553 61.193,65
VF=	61.193,65	VPR=	101.291,10

INCREMENTO DEL MES DE DICIEMBRE DEL 2022

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{679.219,27}{12}$	IE=	$\frac{101.490,28}{56.601,61}$
VP=	56.601,61	IE=	1,7931
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	56.601,61 1,081129137	VPR=	1,7931 61.193,65
VF=	61.193,65	VPR=	109.724,10

AÑO 2023

EMPRESA FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ PRONÓSTICO DE LAS VENTAS MENSUALES 2023

INCREMENTO DEL MES DE ENERO DEL 2023				
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD		
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$	
VP=	$\frac{734.323,74}{12}$	IE=	$\frac{76.165,55}{61.193,65}$	
VP=	61.193,65	IE=	1,2447	
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS		
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$	
VF=	61.193,65 1,081129137	VPR=	1,2447	66.158,23
VF=	66.158,23	VPR=	82.344,79	

INCREMENTO DEL MES DE FEBRERO DEL 2023				
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD		
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$	
VP=	$\frac{734.323,74}{12}$	IE=	$\frac{75.830,40}{61.193,65}$	
VP=	61.193,65	IE=	1,2392	
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS		
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$	
VF=	61.193,65 1,081129137	VPR=	1,2392	66.158,23
VF=	66.158,23	VPR=	81.982,45	

INCREMENTO DEL MES DE MARZO DEL 2023				
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD		
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$	
VP=	$\frac{734.323,74}{12}$	IE=	$\frac{54.894,20}{61.193,65}$	
VP=	61.193,65	IE=	0,8971	
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS		
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$	
VF=	61.193,65 1,081129137	VPR=	0,8971	66.158,23
VF=	66.158,23	VPR=	59.347,72	

INCREMENTO DEL MES DE ABRIL DEL 2023

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
	$\frac{734.323,74}{12}$		$\frac{49.486,90}{61.193,65}$
	61.193,65		0,8087
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
	$61.193,65 \cdot 1,081129137$		$0,8087 \cdot 66.158,23$
	66.158,23		53.501,73

INCREMENTO DEL MES DE MAYO DEL 2023

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
	$\frac{734.323,74}{12}$		$\frac{23.777,71}{61.193,65}$
	61.193,65		0,3886
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
	$61.193,65 \cdot 1,081129137$		$0,3886 \cdot 66.158,23$
	66.158,23		25.706,77

INCREMENTO DEL MES DE JUNIO DEL 2023

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
	$\frac{734.323,74}{12}$		$\frac{42.810,01}{61.193,65}$
	61.193,65		0,6996
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
	$61.193,65 \cdot 1,081129137$		$0,6996 \cdot 66.158,23$
	66.158,23		46.283,15

INCREMENTO DEL MES DE JULIO DEL 2023				
VALOR PRESENTE			INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$		IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{734.323,74}{12}$		IE=	$\frac{34.032,03}{61.193,65}$
VP=	61.193,65		IE=	0,5561
VALOR FUTURO			PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$		VPR=	$IE*VF$
VF=	61.193,65 1,081129137		VPR=	0,5561 66.158,23
VF=	66.158,23		VPR=	36.793,02

INCREMENTO DEL MES DE AGOSTO DEL 2023				
VALOR PRESENTE			INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$		IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{734.323,74}{12}$		IE=	$\frac{48.169,98}{61.193,65}$
VP=	61.193,65		IE=	0,7872
VALOR FUTURO			PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$		VPR=	$IE*VF$
VF=	61.193,65 1,081129137		VPR=	0,7872 66.158,23
VF=	66.158,23		VPR=	52.077,97

INCREMENTO DEL MES DE SEPTIEMBRE DEL 2023				
VALOR PRESENTE			INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$		IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{734.323,74}{12}$		IE=	$\frac{62.173,13}{61.193,65}$
VP=	61.193,65		IE=	1,0160
VALOR FUTURO			PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$		VPR=	$IE*VF$
VF=	61.193,65 1,081129137		VPR=	1,0160 66.158,23
VF=	66.158,23		VPR=	67.217,18

INCREMENTO DEL MES DE OCTUBRE DEL 2023

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{734.323,74}{12}$	IE=	$\frac{55.968,64}{61.193,65}$
VP=	61.193,65	IE=	0,9146
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	61.193,65 1,081129137	VPR=	0,9146 66.158,23
VF=	66.158,23	VPR=	60.509,33

INCREMENTO DEL MES DE NOVIEMBRE DEL 2023

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{734.323,74}{12}$	IE=	$\frac{101.291,10}{61.193,65}$
VP=	61.193,65	IE=	1,6553
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	61.193,65 1,081129137	VPR=	1,6553 66.158,23
VF=	66.158,23	VPR=	109.508,76

INCREMENTO DEL MES DE DICIEMBRE DEL 2023

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{734.323,74}{12}$	IE=	$\frac{109.724,10}{61.193,65}$
VP=	61.193,65	IE=	1,7931
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	61.193,65 1,081129137	VPR=	1,7931 66.158,23
VF=	66.158,23	VPR=	118.625,92

AÑO 2024

EMPRESA FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ PRONÓSTICO DE LAS VENTAS MENSUALES 2024

INCREMENTO DEL MES DE ENERO DEL 2024				
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD		
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$	
VP=	$\frac{793.898,79}{12}$	IE=	$\frac{82.344,79}{66.158,23}$	
VP=	66.158,23	IE=	1,2447	
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS		
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$	
VF=	66.158,23 1,081129137	VPR=	1,2447 71.525,59	
VF=	71.525,59	VPR=	89.025,35	
INCREMENTO DEL MES DE FEBRERO DEL 2024				
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD		
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$	
VP=	$\frac{793.898,79}{12}$	IE=	$\frac{81.982,45}{66.158,23}$	
VP=	66.158,23	IE=	1,2392	
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS		
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$	
VF=	66.158,23 1,081129137	VPR=	1,2392 71.525,59	
VF=	71.525,59	VPR=	88.633,62	
INCREMENTO DEL MES DE MARZO DEL 2024				
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD		
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$	
VP=	$\frac{793.898,79}{12}$	IE=	$\frac{59.347,72}{66.158,23}$	
VP=	66.158,23	IE=	0,8971	
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS		
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$	
VF=	66.158,23 1,081129137	VPR=	0,8971 71.525,59	
VF=	71.525,59	VPR=	64.162,55	

INCREMENTO DEL MES DE ABRIL DEL 2024				
VALOR PRESENTE			INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$		IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{793.898,79}{12}$		IE=	$\frac{53.501,73}{66.158,23}$
VP=	66.158,23		IE=	0,8087
VALOR FUTURO			PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	VP(1+i) ⁿ		VPR=	IE*VF
VF=	66.158,23	1,081129137	VPR=	0,8087 71.525,59
VF=	71.525,59		VPR=	57.842,28

INCREMENTO DEL MES DE MAYO DEL 2024				
VALOR PRESENTE			INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$		IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{793.898,79}{12}$		IE=	$\frac{25.706,77}{66.158,23}$
VP=	66.158,23		IE=	0,3886
VALOR FUTURO			PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	VP(1+i) ⁿ		VPR=	IE*VF
VF=	66.158,23	1,081129137	VPR=	0,3886 71.525,59
VF=	71.525,59		VPR=	27.792,34

INCREMENTO DEL MES DE JUNIO DEL 2024				
VALOR PRESENTE			INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$		IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{793.898,79}{12}$		IE=	$\frac{46.283,15}{66.158,23}$
VP=	66.158,23		IE=	0,6996
VALOR FUTURO			PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	VP(1+i) ⁿ		VPR=	IE*VF
VF=	66.158,23	1,081129137	VPR=	0,6996 71.525,59
VF=	71.525,59		VPR=	50.038,06

INCREMENTO DEL MES DE JULIO DEL 2024				
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD		
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$	
VP=	$\frac{793.898,79}{12}$	IE=	$\frac{36.793,02}{66.158,23}$	
VP=	66.158,23	IE=	0,5561	
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS		
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$	
VF=	66.158,23 1,081129137	VPR=	0,5561 71.525,59	
VF=	71.525,59	VPR=	39.778,01	

INCREMENTO DEL MES DE AGOSTO DEL 2024				
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD		
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$	
VP=	$\frac{793.898,79}{12}$	IE=	$\frac{52.077,97}{66.158,23}$	
VP=	66.158,23	IE=	0,7872	
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS		
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$	
VF=	66.158,23 1,081129137	VPR=	0,7872 71.525,59	
VF=	71.525,59	VPR=	56.303,01	

INCREMENTO DEL MES DE SEPTIEMBRE DEL 2024				
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD		
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$	
VP=	$\frac{793.898,79}{12}$	IE=	$\frac{67.217,18}{66.158,23}$	
VP=	66.158,23	IE=	1,0160	
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS		
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$	
VF=	66.158,23 1,081129137	VPR=	1,0160 71.525,59	
VF=	71.525,59	VPR=	72.670,46	

INCREMENTO DEL MES DE OCTUBRE DEL 2024

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{793.898,79}{12}$	IE=	$\frac{60.509,33}{66.158,23}$
VP=	66.158,23	IE=	0,9146
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	66.158,23 1,081129137	VPR=	0,9146 71.525,59
VF=	71.525,59	VPR=	65.418,40

INCREMENTO DEL MES DE NOVIEMBRE DEL 2024

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{793.898,79}{12}$	IE=	$\frac{109.508,76}{66.158,23}$
VP=	66.158,23	IE=	1,6553
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	66.158,23 1,081129137	VPR=	1,6553 71.525,59
VF=	71.525,59	VPR=	118.393,11

INCREMENTO DEL MES DE DICIEMBRE DEL 2024

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{793.898,79}{12}$	IE=	$\frac{118.625,92}{66.158,23}$
VP=	66.158,23	IE=	1,7931
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	66.158,23 1,081129137	VPR=	1,7931 71.525,59
VF=	71.525,59	VPR=	128.249,94

AÑO 2025

EMPRESA FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ PRONÓSTICO DE LAS VENTAS MENSUALES 2025

INCREMENTO DEL MES DE ENERO DEL 2025			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{858.307,12}{12}$	IE=	$\frac{89.025,35}{71.525,59}$
VP=	71.525,59	IE=	1,2447
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	71.525,59 1,081129137	VPR=	1,2447 77.328,40
VF=	77.328,40	VPR=	96.247,90

INCREMENTO DEL MES DE FEBRERO DEL 2025			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{858.307,12}{12}$	IE=	$\frac{88.633,62}{71.525,59}$
VP=	71.525,59	IE=	1,2392
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	71.525,59 1,081129137	VPR=	1,2392 77.328,40
VF=	77.328,40	VPR=	95.824,39

INCREMENTO DEL MES DE MARZO DEL 2025			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{858.307,12}{12}$	IE=	$\frac{64.162,55}{71.525,59}$
VP=	71.525,59	IE=	0,8971
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	71.525,59 1,081129137	VPR=	0,8971 77.328,40
VF=	77.328,40	VPR=	69.368,00

INCREMENTO DEL MES DE ABRIL DEL 2025

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{858.307,12}{12}$	IE=	$\frac{57.842,28}{71.525,59}$
VP=	71.525,59	IE=	0,8087
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	71.525,59 1,081129137	VPR=	0,8087 77.328,40
VF=	77.328,40	VPR=	62.534,98

INCREMENTO DEL MES DE MAYO DEL 2025

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{858.307,12}{12}$	IE=	$\frac{27.792,34}{71.525,59}$
VP=	71.525,59	IE=	0,3886
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	71.525,59 1,081129137	VPR=	0,3886 77.328,40
VF=	77.328,40	VPR=	30.047,11

INCREMENTO DEL MES DE JUNIO DEL 2025

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{858.307,12}{12}$	IE=	$\frac{50.038,06}{71.525,59}$
VP=	71.525,59	IE=	0,6996
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	71.525,59 1,081129137	VPR=	0,6996 77.328,40
VF=	77.328,40	VPR=	54.097,61

INCREMENTO DEL MES DE JULIO DEL 2025

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{858.307,12}{12}$	IE=	$\frac{39.778,01}{71.525,59}$
VP=	71.525,59	IE=	0,5561
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	71.525,59 1,081129137	VPR=	0,5561 77.328,40
VF=	77.328,40	VPR=	43.005,16

INCREMENTO DEL MES DE AGOSTO DEL 2025

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{858.307,12}{12}$	IE=	$\frac{56.303,01}{71.525,59}$
VP=	71.525,59	IE=	0,7872
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	71.525,59 1,081129137	VPR=	0,7872 77.328,40
VF=	77.328,40	VPR=	60.870,82

INCREMENTO DEL MES DE SEPTIEMBRE DEL 2025

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{858.307,12}{12}$	IE=	$\frac{72.670,46}{71.525,59}$
VP=	71.525,59	IE=	1,0160
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	71.525,59 1,081129137	VPR=	1,0160 77.328,40
VF=	77.328,40	VPR=	78.566,15

INCREMENTO DEL MES DE OCTUBRE DEL 2025

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{858.307,12}{12}$	IE=	$\frac{65.418,40}{71.525,59}$
VP=	71.525,59	IE=	0,9146
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	71.525,59 1,081129137	VPR=	0,9146 77.328,40
VF=	77.328,40	VPR=	70.725,73

INCREMENTO DEL MES DE NOVIEMBRE DEL 2025

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{858.307,12}{12}$	IE=	$\frac{118.393,11}{71.525,59}$
VP=	71.525,59	IE=	1,6553
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	71.525,59 1,081129137	VPR=	1,6553 77.328,40
VF=	77.328,40	VPR=	127.998,24

INCREMENTO DEL MES DE DICIEMBRE DEL 2025

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{858.307,12}{12}$	IE=	$\frac{128.249,94}{71.525,59}$
VP=	71.525,59	IE=	1,7931
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	71.525,59 1,081129137	VPR=	1,7931 77.328,40
VF=	77.328,40	VPR=	138.654,75

AÑO 2026

EMPRESA FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ PRONÓSTICO DE LAS VENTAS MENSUALES 2026

INCREMENTO DEL MES DE ENERO DEL 2026			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{927.940,83}{12}$	IE=	$\frac{96.247,90}{77.328,40}$
VP=	77.328,40	IE=	1,2447
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	77.328,40 1,081129137	VPR=	1,2447 83.601,99
VF=	83.601,99	VPR=	104.056,41

INCREMENTO DEL MES DE FEBRERO DEL 2026			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{927.940,83}{12}$	IE=	$\frac{95.824,39}{77.328,40}$
VP=	77.328,40	IE=	1,2392
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	77.328,40 1,081129137	VPR=	1,2392 83.601,99
VF=	83.601,99	VPR=	103.598,54

INCREMENTO DEL MES DE MARZO DEL 2026			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{927.940,83}{12}$	IE=	$\frac{69.368,00}{77.328,40}$
VP=	77.328,40	IE=	0,8971
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	77.328,40 1,081129137	VPR=	0,8971 83.601,99
VF=	83.601,99	VPR=	74.995,77

INCREMENTO DEL MES DE ABRIL DEL 2026

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{927.940,83}{12}$	IE=	$\frac{62.534,98}{77.328,40}$
VP=	77.328,40	IE=	0,8087
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	77.328,40 1,081129137	VPR=	0,8087 83.601,99
VF=	83.601,99	VPR=	67.608,38

INCREMENTO DEL MES DE MAYO DEL 2026

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{927.940,83}{12}$	IE=	$\frac{30.047,11}{77.328,40}$
VP=	77.328,40	IE=	0,3886
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	77.328,40 1,081129137	VPR=	0,3886 83.601,99
VF=	83.601,99	VPR=	32.484,80

INCREMENTO DEL MES DE JUNIO DEL 2026

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{927.940,83}{12}$	IE=	$\frac{54.097,61}{77.328,40}$
VP=	77.328,40	IE=	0,6996
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	77.328,40 1,081129137	VPR=	0,6996 83.601,99
VF=	83.601,99	VPR=	58.486,50

INCREMENTO DEL MES DE JULIO DEL 2026			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{927.940,83}{12}$	IE=	$\frac{43.005,16}{77.328,40}$
VP=	77.328,40	IE=	0,5561
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	77.328,40 1,081129137	VPR=	0,5561 83.601,99
VF=	83.601,99	VPR=	46.494,13

INCREMENTO DEL MES DE AGOSTO DEL 2026			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{927.940,83}{12}$	IE=	$\frac{60.870,82}{77.328,40}$
VP=	77.328,40	IE=	0,7872
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	77.328,40 1,081129137	VPR=	0,7872 83.601,99
VF=	83.601,99	VPR=	65.809,22

INCREMENTO DEL MES DE SEPTIEMBRE DEL 2026			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{927.940,83}{12}$	IE=	$\frac{78.566,15}{77.328,40}$
VP=	77.328,40	IE=	1,0160
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	77.328,40 1,081129137	VPR=	1,0160 83.601,99
VF=	83.601,99	VPR=	84.940,15

INCREMENTO DEL MES DE OCTUBRE DEL 2026

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{927.940,83}{12}$	IE=	$\frac{70.725,73}{77.328,40}$
VP=	77.328,40	IE=	0,9146
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	77.328,40 1,081129137	VPR=	0,9146 83.601,99
VF=	83.601,99	VPR=	76.463,65

INCREMENTO DEL MES DE NOVIEMBRE DEL 2026

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{927.940,83}{12}$	IE=	$\frac{127.998,24}{77.328,40}$
VP=	77.328,40	IE=	1,6553
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	77.328,40 1,081129137	VPR=	1,6553 83.601,99
VF=	83.601,99	VPR=	138.382,62

INCREMENTO DEL MES DE DICIEMBRE DEL 2026

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{927.940,83}{12}$	IE=	$\frac{138.654,75}{77.328,40}$
VP=	77.328,40	IE=	1,7931
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	77.328,40 1,081129137	VPR=	1,7931 83.601,99
VF=	83.601,99	VPR=	149.903,69

AÑO 2027

EMPRESA FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ PRONÓSTICO DE LAS VENTAS MENSUALES 2027

INCREMENTO DEL MES DE ENERO DEL 2027			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.003.223,87}{12}$	IE=	$\frac{104.056,41}{83.601,99}$
VP=	83.601,99	IE=	1,2447
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	83.601,99 1,081129137	VPR=	1,2447 90.384,55
VF=	90.384,55	VPR=	112.498,42

INCREMENTO DEL MES DE FEBRERO DEL 2027			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.003.223,87}{12}$	IE=	$\frac{103.598,54}{83.601,99}$
VP=	83.601,99	IE=	1,2392
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	83.601,99 1,081129137	VPR=	1,2392 90.384,55
VF=	90.384,55	VPR=	112.003,40

INCREMENTO DEL MES DE MARZO DEL 2027			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.003.223,87}{12}$	IE=	$\frac{74.995,77}{83.601,99}$
VP=	83.601,99	IE=	0,8971
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	83.601,99 1,081129137	VPR=	0,8971 90.384,55
VF=	90.384,55	VPR=	81.080,11

INCREMENTO DEL MES DE ABRIL DEL 2027

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.003.223,87}{12}$	IE=	$\frac{67.608,38}{83.601,99}$
VP=	83.601,99	IE=	0,8087
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	83.601,99 1,081129137	VPR=	0,8087 90.384,55
VF=	90.384,55	VPR=	73.093,39

INCREMENTO DEL MES DE MAYO DEL 2027

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.003.223,87}{12}$	IE=	$\frac{32.484,80}{83.601,99}$
VP=	83.601,99	IE=	0,3886
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	83.601,99 1,081129137	VPR=	0,3886 90.384,55
VF=	90.384,55	VPR=	35.120,27

INCREMENTO DEL MES DE JUNIO DEL 2027

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.003.223,87}{12}$	IE=	$\frac{58.486,50}{83.601,99}$
VP=	83.601,99	IE=	0,6996
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	83.601,99 1,081129137	VPR=	0,6996 90.384,55
VF=	90.384,55	VPR=	63.231,46

INCREMENTO DEL MES DE JULIO DEL 2027

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.003.223,87}{12}$	IE=	$\frac{46.494,13}{83.601,99}$
VP=	83.601,99	IE=	0,5561
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	83.601,99 1,081129137	VPR=	0,5561 90.384,55
VF=	90.384,55	VPR=	50.266,16

INCREMENTO DEL MES DE AGOSTO DEL 2027

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.003.223,87}{12}$	IE=	$\frac{65.809,22}{83.601,99}$
VP=	83.601,99	IE=	0,7872
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	83.601,99 1,081129137	VPR=	0,7872 90.384,55
VF=	90.384,55	VPR=	71.148,27

INCREMENTO DEL MES DE SEPTIEMBRE DEL 2027

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.003.223,87}{12}$	IE=	$\frac{84.940,15}{83.601,99}$
VP=	83.601,99	IE=	1,0160
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	83.601,99 1,081129137	VPR=	1,0160 90.384,55
VF=	90.384,55	VPR=	91.831,27

INCREMENTO DEL MES DE OCTUBRE DEL 2027

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.003.223,87}{12}$	IE=	$\frac{76.463,65}{83.601,99}$
VP=	83.601,99	IE=	0,9146
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	83.601,99 1,081129137	VPR=	0,9146 90.384,55
VF=	90.384,55	VPR=	82.667,08

INCREMENTO DEL MES DE NOVIEMBRE DEL 2027

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.003.223,87}{12}$	IE=	$\frac{138.382,62}{83.601,99}$
VP=	83.601,99	IE=	1,6553
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	83.601,99 1,081129137	VPR=	1,6553 90.384,55
VF=	90.384,55	VPR=	149.609,49

INCREMENTO DEL MES DE DICIEMBRE DEL 2027

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{1.003.223,87}{12}$	IE=	$\frac{149.903,69}{83.601,99}$
VP=	83.601,99	IE=	1,7931
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	83.601,99 1,081129137	VPR=	1,7931 90.384,55
VF=	90.384,55	VPR=	162.065,24

Anexo 5

Cálculos del Pronóstico de compras

EMPRESA FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ

PRONÓSTICO DE LAS COMPRAS MENSUALES 2022

INCREMENTO DEL MES DE ENERO DEL 2022			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{563.828,96}{12}$	IE=	$\frac{90.180,55}{46.985,75}$
VP=	46.985,75	IE=	1,9193
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	46.985,75 1,082931486	VPR=	1,9193 50.882,34
VF=	50.882,34	VPR=	97.659,36
INCREMENTO DEL MES DE FEBRERO DEL 2022			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{563.828,96}{12}$	IE=	$\frac{61.163,50}{46.985,75}$
VP=	46.985,75	IE=	1,3017
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	46.985,75 1,082931486	VPR=	1,3017 50.882,34
VF=	50.882,34	VPR=	66.235,88
INCREMENTO DEL MES DE MARZO DEL 2022			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{563.828,96}{12}$	IE=	$\frac{55.760,50}{46.985,75}$
VP=	46.985,75	IE=	1,1868
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	46.985,75 1,082931486	VPR=	1,1868 50.882,34
VF=	50.882,34	VPR=	60.384,80

INCREMENTO DEL MES DE ABRIL DEL 2022

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{563.828,96}{12}$	IE=	$\frac{81.589,20}{46.985,75}$
VP=	46.985,75	IE=	1,7365
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	46.985,75 1,082931486	VPR=	1,7365 50.882,34
VF=	50.882,34	VPR=	88.355,51

INCREMENTO DEL MES DE MAYO DEL 2022

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{563.828,96}{12}$	IE=	$\frac{48.299,24}{46.985,75}$
VP=	46.985,75	IE=	1,0280
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	46.985,75 1,082931486	VPR=	1,0280 50.882,34
VF=	50.882,34	VPR=	52.304,77

INCREMENTO DEL MES DE JUNIO DEL 2022

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{563.828,96}{12}$	IE=	$\frac{26.146,15}{46.985,75}$
VP=	46.985,75	IE=	0,5565
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	46.985,75 1,082931486	VPR=	0,5565 50.882,34
VF=	50.882,34	VPR=	28.314,49

INCREMENTO DEL MES DE JULIO DEL 2022

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{563.828,96}{12}$	IE=	$\frac{25.046,34}{46.985,75}$
VP=	46.985,75	IE=	0,5331
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	46.985,75 1,082931486	VPR=	0,5331 50.882,34
VF=	50.882,34	VPR=	27.123,47

INCREMENTO DEL MES DE AGOSTO DEL 2022

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{563.828,96}{12}$	IE=	$\frac{46.281,51}{46.985,75}$
VP=	46.985,75	IE=	0,9850
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	46.985,75 1,082931486	VPR=	0,9850 50.882,34
VF=	50.882,34	VPR=	50.119,70

INCREMENTO DEL MES DE SEPTIEMBRE DEL 2022

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{563.828,96}{12}$	IE=	$\frac{40.704,65}{46.985,75}$
VP=	46.985,75	IE=	0,8663
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	46.985,75 1,082931486	VPR=	0,8663 50.882,34
VF=	50.882,34	VPR=	44.080,35

INCREMENTO DEL MES DE OCTUBRE DEL 2022

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{563.828,96}{12}$	IE=	$\frac{17.456,44}{46.985,75}$
VP=	46.985,75	IE=	0,3715
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	46.985,75 1,082931486	VPR=	0,3715 50.882,34
VF=	50.882,34	VPR=	18.904,13

INCREMENTO DEL MES DE NOVIEMBRE DEL 2022

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{563.828,96}{12}$	IE=	$\frac{48.581,32}{46.985,75}$
VP=	46.985,75	IE=	1,0340
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	46.985,75 1,082931486	VPR=	1,0340 50.882,34
VF=	50.882,34	VPR=	52.610,24

INCREMENTO DEL MES DE DICIEMBRE DEL 2022

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{563.828,96}{12}$	IE=	$\frac{22.619,56}{46.985,75}$
VP=	46.985,75	IE=	0,4814
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	46.985,75 1,082931486	VPR=	0,4814 50.882,34
VF=	50.882,34	VPR=	24.495,43

AÑO 2023

EMPRESA FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ PRONÓSTICO DE LAS COMPRAS MENSUALES 2023

INCREMENTO DEL MES DE ENERO DEL 2023					
VALOR PRESENTE			INDICE DE ESTACIONALIDAD		
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$		IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$	
VP=	$\frac{610.588,13}{12}$		IE=	$\frac{97.659,36}{50.882,34}$	
VP=	50.882,34		IE=	1,9193	
VALOR FUTURO			PRONÓSTICO DE COMPRAS		
VF=	$VP(1+i)^n$		VPR=	$IE*VF$	
VF=	50.882,34 1,082931486		VPR=	1,9193 55.102,09	
VF=	55.102,09		VPR=	105.758,39	

INCREMENTO DEL MES DE FEBRERO DEL 2023					
VALOR PRESENTE			INDICE DE ESTACIONALIDAD		
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$		IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$	
VP=	$\frac{610.588,13}{12}$		IE=	$\frac{66.235,88}{50.882,34}$	
VP=	50.882,34		IE=	1,3017	
VALOR FUTURO			PRONÓSTICO DE COMPRAS		
VF=	$VP(1+i)^n$		VPR=	$IE*VF$	
VF=	50.882,34 1,082931486		VPR=	1,3017 55.102,09	
VF=	55.102,09		VPR=	71.728,92	

INCREMENTO DEL MES DE MARZO DEL 2023					
VALOR PRESENTE			INDICE DE ESTACIONALIDAD		
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$		IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$	
VP=	$\frac{610.588,13}{12}$		IE=	$\frac{60.384,80}{50.882,34}$	
VP=	50.882,34		IE=	1,1868	
VALOR FUTURO			PRONÓSTICO DE COMPRAS		
VF=	$VP(1+i)^n$		VPR=	$IE*VF$	
VF=	50.882,34 1,082931486		VPR=	1,1868 55.102,09	
VF=	55.102,09		VPR=	65.392,60	

INCREMENTO DEL MES DE ABRIL DEL 2023

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{610.588,13}{12}$	IE=	$\frac{88.355,51}{50.882,34}$
VP=	50.882,34	IE=	1,7365
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	50.882,34 1,082931486	VPR=	1,7365 55.102,09
VF=	55.102,09	VPR=	95.682,97

INCREMENTO DEL MES DE MAYO DEL 2023

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{610.588,13}{12}$	IE=	$\frac{52.304,77}{50.882,34}$
VP=	50.882,34	IE=	1,0280
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	50.882,34 1,082931486	VPR=	1,0280 55.102,09
VF=	55.102,09	VPR=	56.642,48

INCREMENTO DEL MES DE JUNIO DEL 2023

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{610.588,13}{12}$	IE=	$\frac{28.314,49}{50.882,34}$
VP=	50.882,34	IE=	0,5565
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	50.882,34 1,082931486	VPR=	0,5565 55.102,09
VF=	55.102,09	VPR=	30.662,65

INCREMENTO DEL MES DE JULIO DEL 2023

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{610.588,13}{12}$	IE=	$\frac{27.123,47}{50.882,34}$
VP=	50.882,34	IE=	0,5331
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	50.882,34 1,082931486	VPR=	0,5331 55.102,09
VF=	55.102,09	VPR=	29.372,86

INCREMENTO DEL MES DE AGOSTO DEL 2023

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{610.588,13}{12}$	IE=	$\frac{50.119,70}{50.882,34}$
VP=	50.882,34	IE=	0,9850
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	50.882,34 1,082931486	VPR=	0,9850 55.102,09
VF=	55.102,09	VPR=	54.276,21

INCREMENTO DEL MES DE SEPTIEMBRE DEL 2023

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{610.588,13}{12}$	IE=	$\frac{44.080,35}{50.882,34}$
VP=	50.882,34	IE=	0,8663
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	50.882,34 1,082931486	VPR=	0,8663 55.102,09
VF=	55.102,09	VPR=	47.736,00

INCREMENTO DEL MES DE OCTUBRE DEL 2023

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{610.588,13}{12}$	IE=	$\frac{18.904,13}{50.882,34}$
VP=	50.882,34	IE=	0,3715
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	50.882,34 1,082931486	VPR=	0,3715 55.102,09
VF=	55.102,09	VPR=	20.471,88

INCREMENTO DEL MES DE NOVIEMBRE DEL 2023

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{610.588,13}{12}$	IE=	$\frac{52.610,24}{50.882,34}$
VP=	50.882,34	IE=	1,0340
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	50.882,34 1,082931486	VPR=	1,0340 55.102,09
VF=	55.102,09	VPR=	56.973,29

INCREMENTO DEL MES DE DICIEMBRE DEL 2023

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{610.588,13}{12}$	IE=	$\frac{24.495,43}{50.882,34}$
VP=	50.882,34	IE=	0,4814
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	50.882,34 1,082931486	VPR=	0,4814 55.102,09
VF=	55.102,09	VPR=	26.526,88

AÑO 2024

EMPRESA FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ PRONÓSTICO DE LAS COMPRAS MENSUALES 2024

INCREMENTO DEL MES DE ENERO DEL 2024				
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD		
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$	
VP=	$\frac{661.225,12}{12}$	IE=	$\frac{105.758,39}{55.102,09}$	
VP=	55.102,09	IE=	1,9193	
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS		
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$	
VF=	55.102,09 1,082931486	VPR=	1,9193 59.671,79	
VF=	59.671,79	VPR=	114.529,09	
INCREMENTO DEL MES DE FEBRERO DEL 2024				
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD		
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$	
VP=	$\frac{661.225,12}{12}$	IE=	$\frac{71.728,92}{55.102,09}$	
VP=	55.102,09	IE=	1,3017	
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS		
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$	
VF=	55.102,09 1,082931486	VPR=	1,3017 59.671,79	
VF=	59.671,79	VPR=	77.677,51	
INCREMENTO DEL MES DE MARZO DEL 2024				
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD		
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$	
VP=	$\frac{661.225,12}{12}$	IE=	$\frac{65.392,60}{55.102,09}$	
VP=	55.102,09	IE=	1,1868	
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS		
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$	
VF=	55.102,09 1,082931486	VPR=	1,1868 59.671,79	
VF=	59.671,79	VPR=	70.815,71	

INCREMENTO DEL MES DE ABRIL DEL 2024

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{661.225,12}{12}$	IE=	$\frac{95.682,97}{55.102,09}$
VP=	55.102,09	IE=	1,7365
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	55.102,09 1,082931486	VPR=	1,7365 59.671,79
VF=	59.671,79	VPR=	103.618,10

INCREMENTO DEL MES DE MAYO DEL 2024

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{661.225,12}{12}$	IE=	$\frac{56.642,48}{55.102,09}$
VP=	55.102,09	IE=	1,0280
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	55.102,09 1,082931486	VPR=	1,0280 59.671,79
VF=	59.671,79	VPR=	61.339,92

INCREMENTO DEL MES DE JUNIO DEL 2024

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{661.225,12}{12}$	IE=	$\frac{30.662,65}{55.102,09}$
VP=	55.102,09	IE=	0,5565
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	55.102,09 1,082931486	VPR=	0,5565 59.671,79
VF=	59.671,79	VPR=	33.205,55

INCREMENTO DEL MES DE JULIO DEL 2024

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{661.225,12}{12}$	IE=	$\frac{29.372,86}{55.102,09}$
VP=	55.102,09	IE=	0,5331
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	55.102,09 1,082931486	VPR=	0,5331 59.671,79
VF=	59.671,79	VPR=	31.808,79

INCREMENTO DEL MES DE AGOSTO DEL 2024

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{661.225,12}{12}$	IE=	$\frac{54.276,21}{55.102,09}$
VP=	55.102,09	IE=	0,9850
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	55.102,09 1,082931486	VPR=	0,9850 59.671,79
VF=	59.671,79	VPR=	58.777,41

INCREMENTO DEL MES DE SEPTIEMBRE DEL 2024

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{661.225,12}{12}$	IE=	$\frac{47.736,00}{55.102,09}$
VP=	55.102,09	IE=	0,8663
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	55.102,09 1,082931486	VPR=	0,8663 59.671,79
VF=	59.671,79	VPR=	51.694,81

INCREMENTO DEL MES DE OCTUBRE DEL 2024

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{661.225,12}{12}$	IE=	$\frac{20.471,88}{55.102,09}$
VP=	55.102,09	IE=	0,3715
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	55.102,09 1,082931486	VPR=	0,3715 59.671,79
VF=	59.671,79	VPR=	22.169,64

INCREMENTO DEL MES DE NOVIEMBRE DEL 2024

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{661.225,12}{12}$	IE=	$\frac{56.973,29}{55.102,09}$
VP=	55.102,09	IE=	1,0340
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	55.102,09 1,082931486	VPR=	1,0340 59.671,79
VF=	59.671,79	VPR=	61.698,17

INCREMENTO DEL MES DE DICIEMBRE DEL 2024

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{661.225,12}{12}$	IE=	$\frac{26.526,88}{55.102,09}$
VP=	55.102,09	IE=	0,4814
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	55.102,09 1,082931486	VPR=	0,4814 59.671,79
VF=	59.671,79	VPR=	28.726,79

AÑO 2025

EMPRESA FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ PRONÓSTICO DE LAS COMPRAS MENSUALES 2025

INCREMENTO DEL MES DE ENERO DEL 2025				
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD		
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$	
VP=	$\frac{716.061,50}{12}$	IE=	$\frac{114.529,09}{59.671,79}$	
VP=	59.671,79	IE=	1,9193	
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS		
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$	
VF=	59.671,79 1,082931486	VPR=	1,9193 64.620,46	
VF=	64.620,46	VPR=	124.027,16	

INCREMENTO DEL MES DE FEBRERO DEL 2025				
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD		
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$	
VP=	$\frac{716.061,50}{12}$	IE=	$\frac{77.677,51}{59.671,79}$	
VP=	59.671,79	IE=	1,3017	
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS		
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$	
VF=	59.671,79 1,082931486	VPR=	1,3017 64.620,46	
VF=	64.620,461733	VPR=	84.119,42	

INCREMENTO DEL MES DE MARZO DEL 2025				
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD		
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$	
VP=	$\frac{716.061,50}{12}$	IE=	$\frac{70.815,71}{59.671,79}$	
VP=	59.671,79	IE=	1,1868	
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS		
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$	
VF=	59.671,79 1,082931486	VPR=	1,1868 64.620,46	
VF=	64.620,46	VPR=	76.688,56	

INCREMENTO DEL MES DE ABRIL DEL 2025

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{716.061,50}{12}$	IE=	$\frac{103.618,10}{59.671,79}$
VP=	59.671,79	IE=	1,7365
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	59.671,79 1,082931486	VPR=	1,7365 64.620,46
VF=	64.620,46	VPR=	112.211,30

INCREMENTO DEL MES DE MAYO DEL 2025

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{716.061,50}{12}$	IE=	$\frac{61.339,92}{59.671,79}$
VP=	59.671,79	IE=	1,0280
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	59.671,79 1,082931486	VPR=	1,0280 64.620,46
VF=	64.620,46	VPR=	66.426,94

INCREMENTO DEL MES DE JUNIO DEL 2025

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{716.061,50}{12}$	IE=	$\frac{33.205,55}{59.671,79}$
VP=	59.671,79	IE=	0,5565
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	59.671,79 1,082931486	VPR=	0,5565 64.620,46
VF=	64.620,46	VPR=	35.959,34

INCREMENTO DEL MES DE JULIO DEL 2025

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{716.061,50}{12}$	IE=	$\frac{31.808,79}{59.671,79}$
VP=	59.671,79	IE=	0,5331
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	59.671,79 1,082931486	VPR=	0,5331 64.620,46
VF=	64.620,46	VPR=	34.446,75

INCREMENTO DEL MES DE AGOSTO DEL 2025

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{716.061,50}{12}$	IE=	$\frac{58.777,41}{59.671,79}$
VP=	59.671,79	IE=	0,9850
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	59.671,79 1,082931486	VPR=	0,9850 64.620,46
VF=	64.620,46	VPR=	63.651,91

INCREMENTO DEL MES DE SEPTIEMBRE DEL 2025

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{716.061,50}{12}$	IE=	$\frac{51.694,81}{59.671,79}$
VP=	59.671,79	IE=	0,8663
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	59.671,79 1,082931486	VPR=	0,8663 64.620,46
VF=	64.620,46	VPR=	55.981,94

INCREMENTO DEL MES DE OCTUBRE DEL 2025

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{716.061,50}{12}$	IE=	$\frac{22.169,64}{59.671,79}$
VP=	59.671,79	IE=	0,3715
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	59.671,79 1,082931486	VPR=	0,3715 64.620,46
VF=	64.620,46	VPR=	24.008,20

INCREMENTO DEL MES DE NOVIEMBRE DEL 2025

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{716.061,50}{12}$	IE=	$\frac{61.698,17}{59.671,79}$
VP=	59.671,79	IE=	1,0340
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	59.671,79 1,082931486	VPR=	1,0340 64.620,46
VF=	64.620,46	VPR=	66.814,89

INCREMENTO DEL MES DE DICIEMBRE DEL 2025

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{716.061,50}{12}$	IE=	$\frac{28.726,79}{59.671,79}$
VP=	59.671,79	IE=	0,4814
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	59.671,79 1,082931486	VPR=	0,4814 64.620,46
VF=	64.620,46	VPR=	31.109,15

AÑO 2026

EMPRESA FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ PRONÓSTICO DE LAS COMPRAS MENSUALES 2026

INCREMENTO DEL MES DE ENERO DEL 2026				
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD		
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$	
VP=	$\frac{775.445,54}{12}$	IE=	$\frac{124.027,16}{64.620,46}$	
VP=	64.620,46	IE=	1,9193	
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS		
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$	
VF=	64.620,46 1,082931486	VPR=	1,9193 69.979,53	
VF=	69.979,53	VPR=	134.312,92	
INCREMENTO DEL MES DE FEBRERO DEL 2026				
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD		
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$	
VP=	$\frac{775.445,54}{12}$	IE=	$\frac{84.119,42}{64.620,46}$	
VP=	64.620,46	IE=	1,3017	
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS		
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$	
VF=	64.620,46 1,082931486	VPR=	1,3017 69.979,53	
VF=	69.979,53	VPR=	91.095,57	
INCREMENTO DEL MES DE MARZO DEL 2026				
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD		
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$	
VP=	$\frac{775.445,54}{12}$	IE=	$\frac{76.688,56}{64.620,46}$	
VP=	64.620,46	IE=	1,1868	
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS		
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$	
VF=	64.620,46 1,082931486	VPR=	1,1868 69.979,53	
VF=	69.979,53	VPR=	83.048,46	

INCREMENTO DEL MES DE ABRIL DEL 2026				
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD		
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$	
VP=	$\frac{775.445,54}{12}$	IE=	$\frac{112.211,30}{64.620,46}$	
VP=	64.620,46	IE=	1,7365	
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS		
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$	
VF=	64.620,46 1,082931486	VPR=	1,7365 69.979,53	
VF=	69.979,53	VPR=	121.517,15	

INCREMENTO DEL MES DE MAYO DEL 2026				
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD		
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$	
VP=	$\frac{775.445,54}{12}$	IE=	$\frac{66.426,94}{64.620,46}$	
VP=	64.620,46	IE=	1,0280	
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS		
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$	
VF=	64.620,46 1,082931486	VPR=	1,0280 69.979,53	
VF=	69.979,53	VPR=	71.935,82	

INCREMENTO DEL MES DE JUNIO DEL 2026				
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD		
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$	
VP=	$\frac{775.445,54}{12}$	IE=	$\frac{35.959,34}{64.620,46}$	
VP=	64.620,46	IE=	0,5565	
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS		
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$	
VF=	64.620,46 1,082931486	VPR=	0,5565 69.979,53	
VF=	69.979,53	VPR=	38.941,50	

INCREMENTO DEL MES DE JULIO DEL 2026				
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD		
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$	
VP=	$\frac{775.445,54}{12}$	IE=	$\frac{34.446,75}{64.620,46}$	
VP=	64.620,46	IE=	0,5331	
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS		
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$	
VF=	64.620,46 1,082931486	VPR=	0,5331 69.979,53	
VF=	69.979,53	VPR=	37.303,47	

INCREMENTO DEL MES DE AGOSTO DEL 2026				
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD		
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$	
VP=	$\frac{775.445,54}{12}$	IE=	$\frac{63.651,91}{64.620,46}$	
VP=	64.620,46	IE=	0,9850	
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS		
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$	
VF=	64.620,46 1,082931486	VPR=	0,9850 69.979,53	
VF=	69.979,53	VPR=	68.930,66	

INCREMENTO DEL MES DE SEPTIEMBRE DEL 2026				
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD		
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$	
VP=	$\frac{775.445,54}{12}$	IE=	$\frac{55.981,94}{64.620,46}$	
VP=	64.620,46	IE=	0,8663	
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS		
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$	
VF=	64.620,46 1,082931486	VPR=	0,8663 69.979,53	
VF=	69.979,53	VPR=	60.624,61	

INCREMENTO DEL MES DE OCTUBRE DEL 2026

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{775.445,54}{12}$	IE=	$\frac{24.008,20}{64.620,46}$
VP=	64.620,46	IE=	0,3715
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	64.620,46 1,082931486	VPR=	0,3715 69.979,53
VF=	69.979,53	VPR=	25.999,24

INCREMENTO DEL MES DE NOVIEMBRE DEL 2026

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{775.445,54}{12}$	IE=	$\frac{66.814,89}{64.620,46}$
VP=	64.620,46	IE=	1,0340
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	64.620,46 1,082931486	VPR=	1,0340 69.979,53
VF=	69.979,53	VPR=	72.355,94

INCREMENTO DEL MES DE DICIEMBRE DEL 2026

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{775.445,54}{12}$	IE=	$\frac{31.109,15}{64.620,46}$
VP=	64.620,46	IE=	0,4814
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	64.620,46 1,082931486	VPR=	0,4814 69.979,53
VF=	69.979,53	VPR=	33.689,07

AÑO 2027

EMPRESA FRANQUICIADO DISENSA JIMENEZ PRONÓSTICO DE LAS COMPRAS MENSUALES 2027

INCREMENTO DEL MES DE ENERO DEL 2027				
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD		
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$	
VP=	$\frac{839.754,39}{12}$	IE=	$\frac{134.312,92}{69.979,53}$	
VP=	69.979,53	IE=	1,9193	
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS		
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$	
VF=	69.979,53 1,082931486	VPR=	1,9193 75.783,04	
VF=	75.783,04	VPR=	145.451,69	

INCREMENTO DEL MES DE FEBRERO DEL 2027				
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD		
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$	
VP=	$\frac{839.754,39}{12}$	IE=	$\frac{91.095,57}{69.979,53}$	
VP=	69.979,53	IE=	1,3017	
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS		
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$	
VF=	69.979,53 1,082931486	VPR=	1,3017 75.783,04	
VF=	75.783,04	VPR=	98.650,26	

INCREMENTO DEL MES DE MARZO DEL 2027				
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD		
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$	
VP=	$\frac{839.754,39}{12}$	IE=	$\frac{83.048,46}{69.979,53}$	
VP=	69.979,53	IE=	1,1868	
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS		
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$	
VF=	69.979,53 1,082931486	VPR=	1,1868 75.783,04	
VF=	75.783,04	VPR=	89.935,79	

INCREMENTO DEL MES DE ABRIL DEL 2027

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{839.754,39}{12}$	IE=	$\frac{121.517,15}{69.979,53}$
VP=	69.979,53	IE=	1,7365
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	69.979,53 1,082931486	VPR=	1,7365 75.783,04
VF=	75.783,04	VPR=	131.594,75

INCREMENTO DEL MES DE MAYO DEL 2027

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{839.754,39}{12}$	IE=	$\frac{71.935,82}{69.979,53}$
VP=	69.979,53	IE=	1,0280
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	69.979,53 1,082931486	VPR=	1,0280 75.783,04
VF=	75.783,04	VPR=	77.901,57

INCREMENTO DEL MES DE JUNIO DEL 2027

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{839.754,39}{12}$	IE=	$\frac{38.941,50}{69.979,53}$
VP=	69.979,53	IE=	0,5565
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	69.979,53 1,082931486	VPR=	0,5565 75.783,04
VF=	75.783,04	VPR=	42.170,97

INCREMENTO DEL MES DE JULIO DEL 2027

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{839.754,39}{12}$	IE=	$\frac{37.303,47}{69.979,53}$
VP=	69.979,53	IE=	0,5331
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	69.979,53 1,082931486	VPR=	0,5331 75.783,04
VF=	75.783,04	VPR=	40.397,10

INCREMENTO DEL MES DE AGOSTO DEL 2027

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{839.754,39}{12}$	IE=	$\frac{68.930,66}{69.979,53}$
VP=	69.979,53	IE=	0,9850
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	69.979,53 1,082931486	VPR=	0,9850 75.783,04
VF=	75.783,04	VPR=	74.647,18

INCREMENTO DEL MES DE SEPTIEMBRE DEL 2027

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{839.754,39}{12}$	IE=	$\frac{60.624,61}{69.979,53}$
VP=	69.979,53	IE=	0,8663
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	69.979,53 1,082931486	VPR=	0,8663 75.783,04
VF=	75.783,04	VPR=	65.652,29

INCREMENTO DEL MES DE OCTUBRE DEL 2027

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{839.754,39}{12}$	IE=	$\frac{25.999,24}{69.979,53}$
VP=	69.979,53	IE=	0,3715
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	69.979,53 1,082931486	VPR=	0,3715 75.783,04
VF=	75.783,04	VPR=	28.155,39

INCREMENTO DEL MES DE NOVIEMBRE DEL 2027

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{839.754,39}{12}$	IE=	$\frac{72.355,94}{69.979,53}$
VP=	69.979,53	IE=	1,0340
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	69.979,53 1,082931486	VPR=	1,0340 75.783,04
VF=	75.783,04	VPR=	78.356,53

INCREMENTO DEL MES DE DICIEMBRE DEL 2027

VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
VP=	$\frac{\text{Total de compras año anterior}}{\text{Número de meses}}$	IE=	$\frac{\text{Compras por mes}}{\text{Valor presente}}$
VP=	$\frac{839.754,39}{12}$	IE=	$\frac{33.689,07}{69.979,53}$
VP=	69.979,53	IE=	0,4814
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	69.979,53 1,082931486	VPR=	0,4814 75.783,04
VF=	75.783,04	VPR=	36.482,96

Anexo 6.

Cálculo del porcentaje de incremento salarial

Porcentaje de incremento año 2022

Historial de Salario Básico Unificado	
Salario Básico Unificado año 2020	400
Salario Básico Unificado año 2021	400
Salario Básico Unificado año 2022	425

$$\%SBU = \frac{SBU \text{ año 2022} - SBU \text{ año 2021}}{SBU \text{ año 2021}} * 100$$

$$\%SBU = \frac{425 - 400}{400} * 100$$

$$\%SBU = 6,25\%$$

Porcentaje de incremento año 2023

DENOMINACIÓN	VALOR	VARIACIÓN
Salario Básico Unificado del año 2021	400	
Salario Básico Unificado del año 2022	425	25
Salario Básico Unificado del año 2023	450	25
TOTAL		50
PROMEDIO		25

$$\%SBU = \frac{SBU \text{ año 2023} - SBU \text{ año 2022}}{SBU \text{ año 2022}} * 100$$

$$\%SBU = \frac{450 - 425}{425} * 100$$

$$\%SBU = 5,88\%$$

Porcentaje de incremento año 2024

DENOMINACIÓN	VALOR	VARIACIÓN
Salario Básico Unificado del año 2021	400	
Salario Básico Unificado del año 2022	425	25
Salario Básico Unificado del año 2023	450	25
TOTAL		50
PROMEDIO		25

$$\%SBU = \frac{SBU \text{ año 2024} - SBU \text{ año 2023}}{SBU \text{ año 2023}} * 100$$

$$\%SBU = \frac{475 - 450}{450} * 100$$

$$\%SBU = 5,56\%$$

Porcentaje de incremento año 2025

DENOMINACIÓN	VALOR	VARIACIÓN
Salario Básico Unificado del año 2021	400	
Salario Básico Unificado del año 2022	425	25
Salario Básico Unificado del año 2023	450	25
Salario Básico Unificado del año 2024	475	25
TOTAL		75
PROMEDIO		25

$$\%SBU = \frac{SBU \text{ año 2025} - SBU \text{ año 2024}}{SBU \text{ año 2024}} * 100$$

$$\%SBU = \frac{500 - 475}{475} * 100$$

$$\%SBU = 5,26\%$$

Porcentaje de incremento año 2026

DENOMINACIÓN	VALOR	VARIACIÓN
Salario Básico Unificado del año 2021	400	
Salario Básico Unificado del año 2022	425	25
Salario Básico Unificado del año 2023	450	25
Salario Básico Unificado del año 2024	475	25
Salario Básico Unificado del año 2025	500	25
TOTAL		100
PROMEDIO		25

$$\%SBU = \frac{SBU \text{ año 2026} - SBU \text{ año 2025}}{SBU \text{ año 2025}} * 100$$

$$\%SBU = \frac{525 - 500}{500} * 100$$

$$\%SBU = 5,00\%$$

Porcentaje de incremento año 2027

DENOMINACIÓN	VALOR	VARIACIÓN
Salario Básico Unificado del año 2021	400	
Salario Básico Unificado del año 2022	425	25
Salario Básico Unificado del año 2023	450	25
Salario Básico Unificado del año 2024	475	25
Salario Básico Unificado del año 2025	500	25
Salario Básico Unificado del año 2026	525	25
TOTAL		125
PROMEDIO		25

$$\%SBU = \frac{SBU \text{ año } 2027 - SBU \text{ año } 2026}{SBU \text{ año } 2026} * 100$$

$$\%SBU = \frac{550 - 525}{525} * 100$$

$$\%SBU = 4,76\%$$

Anexo 7

Cálculo de depreciaciones de activos fijos

Propiedad, Planta y Equipo	% Depreciación	Años de vida útil
Inmuebles (excepto terrenos), naves, aeronaves, barcasas y similares	5% anual	20
Vehículos, equipos de transporte y equipo caminero móvil	20% anual	5
Equipos de cómputo y software	33% anual	3

• Depreciación Equipo de Computación y Software

1.267,86

Depreciación anual =

Valor actual - Valor residual

Años de vida útil

Depreciación anual =

1.267,86 (1267,86*33%)

3

Depreciación anual =

1.267,86 — 418,39

3

Depreciación anual =

849,47

3

Depreciación anual =

283,16

• Depreciación de Vehículo

	<u>25.000,00</u>	<u>84.812,50</u>
Depreciación anual =	$\frac{\text{Valor actual} - \text{Valor residual}}{\text{Años de vida útil}}$	
Depreciación anual =	$\frac{109.812,50 - (109.812,50 * 20\%)}{5}$	
Depreciación anual =	$\frac{109.812,50 - \text{---} 21.962,50}{5}$	
Depreciación anual =	$\frac{87.850,00}{5}$	
Depreciación anual =	17.570,00	

2022			
Propiedad, planta y equipo	Depreciación anual	Depre. Acumulada	Valor en libros
Equipo de Computación	422,62	-607,62	660,24
Vehículos, equipos de transporte	17.570,00	-21.570,00	88.242,50
TOTAL	17.992,62	-22.177,62	88.902,74

2023			
Propiedad, planta y equipo	Depreciación anual	Depre. Acumulada	Valor en libros
Equipo de Computación	422,62	-1.030,24	237,62
Vehículos, equipos de transporte	17.570,00	-39.140,00	70.672,50
TOTAL	17.992,62	-40.170,24	70.910,12

2024			
Propiedad, planta y equipo	Depreciación anual	Depre. Acumulada	Valor en libros
Equipo de Computación	422,62	-1.452,86	-185,00
Vehículos, equipos de transporte	17.570,00	-56.710,00	53.102,50
TOTAL	17.992,62	-58.162,86	52.917,50

2025

Propiedad, planta y equipo	Depreciación anual	Depre. Acumulada	Valor en libros
Equipo de Computación			
Vehículos, equipos de transporte	17.570,00	-74.280,00	35.532,50
TOTAL	17.570,00	-74.280,00	35.532,50

2026

Propiedad, planta y equipo	Depreciación anual	Depre. Acumulada	Valor en libros
Equipo de Computación			
Vehículos, equipos de transporte	17.570,00	-91.850,00	17.962,50
TOTAL	17.570,00	-91.850,00	17.962,50

2027

Propiedad, planta y equipo	Depreciación anual	Depre. Acumulada	Valor en libros
Equipo de Computación			
Vehículos, equipos de transporte	17.570,00	-109.420,00	392,50
TOTAL	17.570,00	-109.420,00	392,50

Anexo 8
Cálculo del Punto de Equilibrio

AÑO 2022

En Función a las Ventas

$$PE = \frac{\text{Costos fijos}}{1 - \frac{\text{Costos variables}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$PE = \frac{53.341,92}{1 - \frac{678.781,49}{734.323,74}}$$

$$PE = \frac{53.341,92}{1 - 0,924362716}$$

PE = 705.233,18

En Función a la Capacidad Instalada

$$PE = \frac{\text{Costos fijos}}{\text{Ventas totales} - \text{Costos variables}}$$

$$PE = \frac{53.341,92}{734.323,74 - 678.781,49}$$

PE = 96,04%

AÑO 2023

En Función a las Ventas

$$PE = \frac{\text{Costos fijos}}{1 - \frac{\text{Costos variables}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$PE = \frac{55.467,23}{1 - \frac{734.950,94}{793.898,79}}$$

$$PE = \frac{55.467,23}{1 - 0,925748904}$$

PE = 747.022,43

En Función a la Capacidad Instalada

$$PE = \frac{\text{Costos fijos}}{\text{Ventas totales} - \text{Costos variables}}$$

$$PE = \frac{55.467,23}{793.898,79 - 734.950,94}$$

PE = 94,10%

AÑO 2024

En Función a las Ventas

$$\text{PE} = \frac{\text{Costos fijos}}{\text{Costos variables}} \cdot \frac{1-}{\text{Ventas totales}}$$

$$\text{PE} = \frac{57.606,10}{795.768,63} \cdot \frac{1-}{858.307,12}$$

$$\text{PE} = \frac{57.606,10}{0,927137403}$$

$$\text{PE} = \mathbf{790.612,81}$$

En Función a la Capacidad Instalada

$$\text{PE} = \frac{\text{Costos fijos}}{\text{Ventas totales} - \text{Costos variables}}$$

$$\text{PE} = \frac{57.606,10}{858.307,12 - 795.768,63}$$

$$\text{PE} = 92,11\%$$

AÑO 2025

En Función a las Ventas

$$\text{PE} = \frac{\text{Costos fijos}}{\text{Costos variables}} \cdot \frac{1-}{\text{Ventas totales}}$$

$$\text{PE} = \frac{59.343,81}{861.619,25} \cdot \frac{1-}{927.940,83}$$

$$\text{PE} = \frac{59.343,81}{0,928528218}$$

$$\text{PE} = \mathbf{830.311,02}$$

En Función a la Capacidad Instalada

$$\text{PE} = \frac{\text{Costos fijos}}{\text{Ventas totales} - \text{Costos variables}}$$

$$\text{PE} = \frac{59.343,81}{927.940,83 - 861.619,25}$$

$$\text{PE} = 89,48\%$$

AÑO 2026

En Función a las Ventas

$$PE = \frac{\text{Costos fijos}}{\frac{\text{Costos variables}}{1 - \text{Ventas totales}}}$$

$$PE = \frac{61.527,16}{1 - \frac{932.919,30}{1.003.223,87}}$$

$$PE = \frac{61.527,16}{1 - 0,92992135}$$

$$PE = \mathbf{877.972,97}$$

En Función a la Capacidad Instalada

$$PE = \frac{\text{Costos fijos}}{\text{Ventas totales} - \text{Costos variables}}$$

$$PE = \frac{61.527,16}{1.003.223,87 - 932.919,30}$$

$$PE = 87,52\%$$

AÑO 2027

En Función a las Ventas

$$PE = \frac{\text{Costos fijos}}{\frac{\text{Costos variables}}{1 - \text{Ventas totales}}}$$

$$PE = \frac{63.735,22}{1 - \frac{1.010.119,77}{1.084.614,56}}$$

$$PE = \frac{63.735,22}{1 - 0,931316805}$$

$$PE = \mathbf{927.959,49}$$

En Función a la Capacidad Instalada

$$PE = \frac{\text{Costos fijos}}{\text{Ventas totales} - \text{Costos variables}}$$

$$PE = \frac{63.735,22}{1.084.614,56 - 1.010.119,77}$$

$$PE = 85,56\%$$

Anexo 9
Tabla de Amortización

Grupo Mavesa

PAGARE A LA ORDEN

POR US NOVENTA Y SEIS MIL CIENTO NOVENTA Y CINCO 52/100 DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA (US\$ 96.195 52) Debo(emos) y pagaré(emos) solidaria e incondicionalmente, en esta ciudad o en el lugar donde me me (nos) reconvenga a la orden de MAQUINARIAS Y VEHICULOS S.A MAVESA a 48 meses plazo la cantidad de NOVENTA Y SEIS MIL CIENTO NOVENTA Y CINCO 52/100 DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA, valor que he (hemos) recibido a mi (nuestra) entera satisfacción. Reconozco (emos) el interés del 12.00% anual. La cantidad antes mencionada me(nos) obligo(amos) a pagar de acuerdo a los montos, plazos y vencimientos señalados en la tabla de amortización descrita a continuación:

Sec.	Fecha Vencimiento	Amortización	Interés	Dividendo	Seguro	Dispositivo Satelital	Gracia	Capital Reducida	Cuota
1	2020/07/25	1.072,26	639,25	1.711,51	338,26	29,87	0,00	63.917,74	2.079,64
2	2020/08/25	1.061,85	649,66	1.711,51	338,26	29,87	0,00	62.855,89	2.079,64
3	2020/09/25	1.072,65	638,86	1.711,51	338,26	29,87	0,00	61.783,24	2.079,64
4	2020/10/26	1.083,55	627,96	1.711,51	338,26	29,87	0,00	60.699,69	2.079,64
5	2020/11/25	1.114,46	597,05	1.711,51	338,26	29,87	0,00	59.585,23	2.079,64
6	2020/12/26	1.105,89	605,62	1.711,51	338,26	29,87	0,00	58.479,34	2.079,64
7	2021/01/25	1.135,04	576,47	1.711,51	338,26	29,87	0,00	57.344,30	2.079,64
8	2021/02/25	1.127,07	584,44	1.711,51	338,26	29,87	0,00	56.217,23	2.079,64
9	2021/03/25	1.194,00	517,51	1.711,51	338,26	29,87	0,00	55.023,23	2.079,64
10	2021/04/26	1.132,64	578,87	1.711,51	338,26	29,87	0,00	53.890,59	2.079,64
11	2021/05/25	1.197,70	513,81	1.711,51	338,26	29,87	0,00	52.692,89	2.079,64
12	2021/06/25	1.174,48	537,03	1.711,51	338,26	29,87	0,00	51.518,41	2.079,64
13	2021/07/26	1.186,45	525,06	1.711,51	277,40	16,80	0,00	50.331,96	2.005,71
14	2021/08/25	1.215,09	496,42	1.711,51	277,40	16,80	0,00	49.116,87	2.005,71
15	2021/09/25	1.210,92	500,59	1.711,51	277,40	16,80	0,00	47.905,95	2.005,71
16	2021/10/25	1.239,01	472,50	1.711,51	277,40	16,80	0,00	46.666,94	2.005,71
17	2021/11/25	1.235,89	475,62	1.711,51	277,40	16,80	0,00	45.431,05	2.005,71
18	2021/12/27	1.233,55	477,96	1.711,51	277,40	16,80	0,00	44.197,50	2.005,71
19	2022/01/25	1.290,12	421,39	1.711,51	277,40	16,80	0,00	42.907,38	2.005,71
20	2022/02/25	1.274,21	437,30	1.711,51	277,40	16,80	0,00	41.633,17	2.005,71
21	2022/03/25	1.328,26	383,25	1.711,51	277,40	16,80	0,00	40.304,91	2.005,71
22	2022/04/25	1.300,73	410,78	1.711,51	277,40	16,80	0,00	39.004,18	2.005,71
23	2022/05/25	1.326,81	384,70	1.711,51	277,40	16,80	0,00	37.677,37	2.005,71
24	2022/06/25	1.327,51	384,00	1.711,51	277,40	16,80	0,00	36.349,86	2.005,71
25	2022/07/26	1.341,04	370,47	1.711,51	249,66	16,80	0,00	35.008,82	1.977,97
26	2022/08/25	1.366,22	345,29	1.711,51	249,66	16,80	0,00	33.642,60	1.977,97
27	2022/09/26	1.357,57	353,94	1.711,51	249,66	16,80	0,00	32.285,03	1.977,97
28	2022/10/25	1.403,70	307,81	1.711,51	249,66	16,80	0,00	30.881,33	1.977,97
29	2022/11/25	1.396,77	314,74	1.711,51	249,66	16,80	0,00	29.484,56	1.977,97
30	2022/12/26	1.411,01	300,50	1.711,51	249,66	16,80	0,00	28.073,55	1.977,97
31	2023/01/25	1.434,62	276,89	1.711,51	249,66	16,80	0,00	26.638,93	1.977,97
32	2023/02/25	1.440,01	271,50	1.711,51	249,66	16,80	0,00	25.198,92	1.977,97
33	2023/03/25	1.479,54	231,97	1.711,51	249,66	16,80	0,00	23.719,38	1.977,97
34	2023/04/25	1.469,77	241,74	1.711,51	249,66	16,80	0,00	22.249,61	1.977,97
35	2023/05/25	1.492,06	219,45	1.711,51	249,66	16,80	0,00	20.757,55	1.977,97
36	2023/06/26	1.493,13	218,38	1.711,51	249,66	16,80	0,00	19.264,42	1.977,97
37	2023/07/26	1.521,50	190,01	1.711,51	224,70	16,80	0,00	17.742,92	1.953,01
38	2023/08/25	1.536,51	175,00	1.711,51	224,70	16,80	0,00	16.206,41	1.953,01
39	2023/09/25	1.546,34	165,17	1.711,51	224,70	16,80	0,00	14.660,07	1.953,01
40	2023/10/25	1.566,92	144,59	1.711,51	224,70	16,80	0,00	13.093,15	1.953,01
41	2023/11/25	1.578,07	133,44	1.711,51	224,70	16,80	0,00	11.515,08	1.953,01
42	2023/12/26	1.594,15	117,36	1.711,51	224,70	16,80	0,00	9.920,93	1.953,01
43	2024/01/25	1.613,87	97,64	1.711,51	224,70	16,80	0,00	8.307,06	1.953,01
44	2024/02/26	1.624,35	87,16	1.711,51	224,70	16,80	0,00	6.682,71	1.953,01
45	2024/03/25	1.650,16	61,35	1.711,51	224,70	16,80	0,00	5.032,55	1.953,01
46	2024/04/25	1.660,36	51,15	1.711,51	224,70	16,80	0,00	3.372,19	1.953,01

www.grupomavesa.com.ec

MIRO GUAYAQUIL: Av. Juan Tencha Marango Km. 3,5 Telfs: 042279978 - 042289909 - 042272980 / Los Rios 2009 y Heliocóvida Telf: 042451447 QUITO NORTE: Av. Macaracuasi Norte Km. 6,1 y Telf: 022479763 - 022479764 QUITO SUR: Av. Pío IX y Montecristo 124, 154 y Cumbamba, Sector Guapulo Telf: 022061715 MOTOREC: Av. El Rey y Fátima Ecu. Telfs: 022211111 - 022211112 - 022211113 - 022211114 - 022211115 - 022211116 - 022211117 - 022211118 - 022211119 - 022211120 - 022211121 - 022211122 - 022211123 - 022211124 - 022211125 - 022211126 - 022211127 - 022211128 - 022211129 - 022211130 - 022211131 - 022211132 - 022211133 - 022211134 - 022211135 - 022211136 - 022211137 - 022211138 - 022211139 - 022211140 - 022211141 - 022211142 - 022211143 - 022211144 - 022211145 - 022211146 - 022211147 - 022211148 - 022211149 - 022211150 QUITO SUR: Cumbamba, Sector Guapulo Telfs: 022061715 MOTOREC: Km. 1,5 Catigota y Av. Independencia Telfs: 022211197 - 022211198

47	2024/05/25	1.678,34	33,17	1.711,51	224,70	16,80	0,00	1.693,85	1.953,01
48	2024/06/25	1.693,85	17,22	1.711,07	224,70	16,80	0,00	0,00	1.952,57
		64.990,00	17.162,04	82.152,04	13.080,24	963,24	0,00		96.195,52

Queda establecido que, todo pago relativo a este pagaré únicamente lo podré(mos) realizar en dólares de los Estados Unidos de América. Al tenor de lo dispuesto en el Art. 11 de la nueva Codificación del Código Civil, renuncio(amos) expresamente al derecho de formular cualquier reclamo respecto de esta estipulación.

A partir del vencimiento de cada una de las cuotas antes indicadas y hasta el pago total de la obligación pagaré(mos), sobre el valor del capital vencido y no cancelado de cada cuota, la tasa de interés de mora de conformidad con lo dispuesto por el Organismo competente, vigente al momento en que se haga exigible la obligación de pago. En caso de mora en el pago del total o de parte de una o más de las cuotas antes indicadas, reconozco(cemos) el derecho del acreedor para la aceleración o anticipación de los vencimientos de las cuotas por vencer, por lo cual el acreedor podrá declarar de plazo vencido anticipadamente la totalidad de la obligación, y demandar judicialmente el pago de todo lo debido, más los correspondientes intereses de mora. La sola afirmación del acreedor será prueba suficiente para la mora y la declaratoria de vencimiento anticipado del plazo. Al efecto renuncio(amos) al derecho del plazo que el acreedor me (nos) ha concedido. Así mismo reconozco (cemos) el derecho del acreedor a cobrar los montos correspondientes a gastos de cobranza en caso de mora.

Además me(nos) comprometo(emos) al pago de todos los gastos judiciales, extrajudiciales y honorarios profesionales, impuestos y tasas que cause y ocasione el cobro de este pagaré, para lo cual será prueba suficiente la sola afirmación del acreedor.

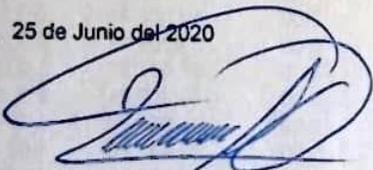
Para el caso de juicio renuncio (amos) domicilio y me (nos) someto (emos) a los jueces competentes de esta ciudad o a los que elija el acreedor, y al trámite especial, ejecutivo o verbal sumario a elección del acreedor.

Sin protesto. Exímese de presentación para los pagos así como de avisos por falta de pago.

Todas las palabras y expresiones hechas en singular, en este documento, serán entendidas en plural, cuando por ser varios los deudores, su sentido así lo requiera; de igual manera, si el deudor es una persona jurídica, las declaraciones se entienden hechas por su representante legal, a nombre de ella.

EN TESTIMONIO DE LO CUAL se acepta este PAGARE bajo los términos y condiciones estipulados en este documento.

Loja, 25 de Junio del 2020



JIMENEZ ABAD LAURO JOSELITO
 C.C. 1103681688
 AMALUZA, AV. 27 DE ABRIL SN, VIA
 A ZUMBA, FRENTE AL PARQUE EL
 GUABO, CASA DE DOS PISOS, COLOR
 NARANJA
 ESPINDOLA

PACCHA TILLAGUANGO MIRIAN
 C.C. 1104150329

VISTO BUENO

Para fines de ley expreso(amos) nuestro visto bueno.- Sin protesto.

Anexo 10

Objetivos de la investigación

Objetivo General

Realizar una Planeación Financiera en la EMPRESA “FRANQUICIADO DISENSA” DEL SEÑOR LAURO JOSELITO JIMENEZ ABAD, DE LA CIUDAD DE AMALUZA, PERIODOS 2023-2027, para la correcta administración de los recursos financieros y toma de decisiones.

Objetivos específicos

- Realizar un diagnóstico en la EMPRESA “FRANQUICIADO DISENSA” DEL SEÑOR LAURO JOSELITO JIMENEZ ABAD, DE LA CIUDAD DE AMALUZA, a través de la aplicación de indicadores financieros y el uso de la matriz foda que sirva como base para la planeación financiera.
- Desarrollar un pronóstico de compras y ventas con el fin de conocer resultados económicos futuros que permitan aprovechar al máximo las oportunidades.
- Realizar un presupuesto de efectivo para pronosticar futuras entradas y salidas de dinero y prevenir situaciones inesperadas.
- Elaborar estados financieros proforma que permita presentar el comportamiento que la empresa a futuro en los años proyectados 2023-2027.

Anexo 11

Documentos del Proyecto y Trabajo de Integración Curricular

**Dra. Dunia Maritza Yaguache Maza Mg.Sc.
DIRECTORA DE LA CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

CERTIFICA:

Que revisados los archivos que reposan en Secretaría de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, se encuentra que el tema de Tesis: **PLANEACIÓN FINANCIERA EN LA EMPRESA "FRANQUICIADO DISENSA" DEL SEÑOR LAURO JOSELITO JIMENEZ ABAD, DE LA CIUDAD DE AMALUZA, PERIODOS 2023-2027.** Presentado por la señorita: Mariuxi Elizabeth Loarte Lalangui, estudiante del Séptimo Ciclo Paralelo "B", período Académico Abril-Septiembre del 2022 de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, previo a obtener el Título de Licenciada, en Contabilidad y Auditoría, **NO SE ENCUENTRA EJECUTADO NI EN EJECUCIÓN** y además se encuentra dentro de las Líneas de Investigación. Se emite a su favor la siguiente certificación. - Loja, 20 julio de 2022, a las 10h00am.



firmado electrónicamente por:
**DUNIA MARITZA
YAGUACHE MAZA**

**Dra. Dunia Maritza Yaguache Maza Mg.Sc.
DIRECTORA DE LA CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

Conf. Por: Ab. Freddy P. Ochoa
C.c. Archivo



UNL

Universidad
Nacional
de Loja

Carrera de Contabilidad y Auditoría
FACULTAD JURIDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

Of. No. 489-GA-CCA-FJSA-UNL
Loja 15 de agosto del 2022

Sr. Lauro Joselito Jimenez Abad
REPRESENTANTE LEGAL DE LA EMPRESA "FRANQUICIADO DISENSA" LAURO JOSELITO
JIMENEZ ABAD

Ciudad.-

De mis consideraciones:

En mi calidad de Directora de la Carrera de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Nacional de Loja, me es grato en saludarlo deseándole, el mejor de los éxitos en sus actividades personales y laborales al frente de tan importante empresa comercial.

Como es de su conocimiento la Universidad Nacional de Loja, es una institución de Educación Superior que tiene como misión la formación académica y profesional de estudiantes, con sólidas bases científicas y técnicas con pertinencia social y valores dentro de su oferta académica se encuentra la Carrera de Contabilidad y Auditoría la cual tiene como finalidad la formación de profesionales en Contabilidad y Auditoría, para contribuir al fortalecimiento de la matriz productiva de la región 7 de Loja.

La Carrera de Contabilidad y Auditoría de la UNL, contempla como requisito indispensable para su graduación y posterior obtención de Título de Pregrado, la realización de un trabajo de Titulación o de Tesis de Grado, previo la aprobación del respectivo Proyecto de Titulación en el penúltimo ciclo, de formación profesional el cual busca determinar e implementar alternativas de solución viables, innovadoras en el campo de la Contabilidad, la Auditoría y las Finanzas.

Por lo expuesto y conocedores de su alto espíritu de colaboración y apoyo con la formación de profesionales idóneos para la sociedad, le solicito a usted muy encarecidamente se permita y facilite la información pertinente a la señorita: **Mariuxi Elizabeth Loarte Lalangui**, estudiante del **Ciclo VII Paralelo "B"** portadora del número de cédula de ciudadanía N° 1150065363 para que realice su proyecto de Integración curricular en el presente periodo académico, **Abril - Septiembre 2022**, así como nos colabore con la información en el próximo periodo académico **Octubre 2022 a Marzo del 2023**; sobre el tema del Proyecto de Titulación denominado: **PLANEACIÓN FINANCIERA EN LA EMPRESA "FRANQUICIADO DISENSA" DEL SEÑOR LAURO JOSELITO JIMENEZ ABAD, DE LA CIUDAD DE AMALUZA, PERIODOS 2023-2027.**

Por la Favorable atención que le brinde a la presente desde ya le antelo mi agradecimiento y testimonio de consideración y estima.



Identificación por:
DUNIA MARITZA
YAGUACHE MAZA

Dra. Dunia Maritza Yaguache Maza Mg. Sc.
DIRECTORA DE LA CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

Amaluza, 15 de agosto del 20

Mgtr. Dunia Yaguache Maza

**DIRECTORA DE LA CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DE
LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA.**

Ciudad. -

De mi consideración:

En calidad de Propietario de la Empresa Comercial "FRANQUICIADO DISENSA" LAURO JOSELITO JIMENEZ ABAD de la Ciudad de Amaluza, y en contestación a su Of. No. 489-GA-CCA- FJSA-UNL con fecha 15 de agosto del 2022, me dirijo a usted deseándole éxitos en sus funciones. Con la finalidad de comunicar que se autoriza a la Srta. MARIUXI ELIZABETH LOARTE LALANGUI, portadora de la cédula de ciudadanía N°1150065363 a realizar su Proyecto y Trabajo de Integración Curricular a la Empresa Comercial "FRANQUICIADO DISENSA" de la Ciudad de Amaluza a la que representa con el tema denominado: PLANEACIÓN FINANCIERA EN LA EMPRESA "FRANQUICIADO DISENSA" DEL SEÑOR LAURO JOSELITO JIMENEZ ABAD, DE LA CIUDAD DE AMALUZA, PERIODOS 2023-2027, Trabajo de Titulación que le habilitará para la obtención del Título de Licenciada en Contabilidad y Auditoría

Sin otro particular me suscribo de usted; autorizando a la peticionaria dar uso del presente para los fines relacionados con su titulación.

Atentamente,

FRANQUICIADO
dicensa Lauro Josélim
Jiménez Abad
R.U.C. 1103681688001
Dirección: P. O. de Abril s/n • Espléndide
098 511 5177 • lauro.joselitoabad@redfreek.com

Sr. Lauro Josélim Jimenez Abad
PROPIETARIO DE LA EMPRESA COMERCIAL "FRANQUICIADO DISENSA" LAURO
JOSELITO JIMENEZ ABAD DE LA CIUDAD DE AMALUZA
CI: 1103681688



Universidad
Nacional
de Loja

Carrera de Contabilidad y Auditoría
FACULTAD JURIDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

Presentada el día de hoy veinte y cuatro de agosto del 2022, a las 17h00 pm, certifica Secretaria Abogada de la Facultad Jurídica Social y Administrativa de la UNL.

ENA REGINA
PELAEZ
SORIA

Firmado digitalmente
por ENA REGINA
PELAEZ SORIA
Fecha: 2022.08.24
08:17:23 -05'00'

Dra. Ena Regina Peláez Soria Mg. Sc.
SECRETARIA ABOGADA DE LA
FACULTAD JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

Loja, veinte y cuatro de agosto del 2022, a las 17 horas. Atendiendo la petición que antecede, se designa al Licenciada. Gladys Ludeña Eras Mg. Sc. Docente de la Carrera de la carrera de Contabilidad y Auditoría de la Facultad Jurídica Social y Administrativa, para que emita el informe de Estructura, Coherencia y Pertinencia del proyecto titulado: **PLANEACIÓN FINANCIERA EN LA EMPRESA "FRANQUICIADO DISENSA" DEL SEÑOR LAURO JOSELITO JIMENEZ ABAD, DE LA CIUDAD DE AMALUZA, PERIODOS 2023-2027.** De autoría de la Srta: Mariuxi Elizabeth Loarte Lalangui, estudiante del Cido VII, paralelo "B", designación efectuada conforme lo establecido en el Art. 225 del Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja vigente, que textualmente en su parte pertinente dice: "Presentación del proyecto de investigación.- La Directora de carrera o programa, quien designará un docente con conocimiento y/o experiencia sobre el tema, para que emita el informe de estructura, coherencia y pertinencia del proyecto. El informe será remitido al Director de carrera o programa dentro de los ocho días laborables, contados a partir de la recepción del proyecto..."; NOTIFIQUESE para que surta efecto legal.



Firmado digitalmente por:
DUNIA MARITZA
YAGUACHE MAZA

Dra. Dunia Maritza Yaguache Maza Mg. Sc.
DIRECTORA DE LA CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

Loja, veinte y cinco de agosto del 2022, a las 10 horas Notifiqué con el decreto que antecede a la Licenciada. Gladys Ludeña Eras Mg. Sc. para constancia suscriben:



Firmado digitalmente por:
GLADYS LUDEÑA ERAS

Lic. Gladys Ludeña Eras Mg. Sc.
ASESORA DEL PROYECTO

ENA REGINA
PELAEZ
SORIA

Firmado digitalmente
por ENA REGINA
PELAEZ SORIA
Fecha: 2022.08.25
08:17:23 -05'00'

Dra. Ena Regina Peláez Soria
SECRETARIA ABOGADA



Firmado digitalmente por:
FREDDY PATRICIO
OCHOA RUILOVA

Elaborado por: Freddy P. Ochoa R.

C.C. Archivo Señ. Mariuxi Elizabeth Loarte Lalangui



Loja, 9 de septiembre de 2022

Dra. Dunia Maritza Yaguache Maza Mg. Sc.
DIRECTORA DE LA CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DE LA
UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA.
En su despacho. -

De mi consideración:

De conformidad a la comunicación recibida y de acuerdo al artículo 225 del Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja, relacionada con la presentación del informe de pertinencia del proyecto de trabajo de integración curricular titulado: **PLANEACION FINANCIERA EN LA EMPRESA "FRANQUICIADO DISENSA" DEL SEÑOR LAURO JOSELITO JIMENEZ ABAD, DE LA CIUDAD DE AMALUZA, PERIODOS 2023-2027.** de autoñía de la Srta. Mariuxi Elizabeth Loarte Lalangui, previo a optar el Grado de Licenciada en Contabilidad y Auditoría, al respecto y luego de realizar un análisis al proyecto presentado se concluye lo siguiente:

1. **TITULO:** Se encuentra dentro de las líneas de investigación
2. **EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN:** Describe cada uno de los problemas existentes según el tema objeto de estudio.
3. **OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN:** Los objetivos están acuerdo al tema objeto de estudio y son factibles de realizar.
4. **MARCO TEORICO:** Los contenidos planteados sustentan el trabajo de integración curricular.
5. **METODOLOGIA:** Constan los métodos y técnicas que se van a utilizar en el desarrollo del trabajo de integración curricular
6. **CRONOGRAMA:** Consta el periodo de ejecución del trabajo de integración curricular.
7. **PRESUPUESTO Y FINANCIAMIENTO:** Consta a detalle el monto, origen y destino.
8. **BIBLIOGRAFIA:** Contiene las diferentes fuentes bibliográficas en función del tema objeto de estudio.
9. **ANEXOS:** Adjunta la documentación soporte, que sustenta la ejecución del proyecto.

Por lo expuesto y en virtud que el proyecto propuesto cumple con las líneas de investigación de la carrera, con las normas legales vigentes para el desarrollo del trabajo de titulación, el proyecto es factible su ejecución por lo que **ES PERTINENTE**, salvando su mas ilustrado criterio.

Es todo cuanto puedo informar para los fines legales pertinentes.

Atentamente:



**UNIVERSIDAD
NACIONAL DE LOJA**

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
Facultad Jurídica, Social y Administrativa



Escanea este código QR
GLADYS LUDEÑA ERAS

Dra. Gladys Ludeña Eras Mg.Sc.
DOCENTE DE LA CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA.

Loja, 01 de agosto del 2023

Lic. Christian Alonso Reyes Castillo

Docente de la Unidad Educativa Dr. Hugo Guillermo González

CERTIFICO:

Que he realizado la traducción de español a inglés del resumen del Trabajo de Integración Curricular denominado: **Planeación Financiera en la empresa “Franquiciado Disensa”** del señor **Lauro Joselito Jiménez Abad**, de la ciudad de Amaluza, periodos **2023-2027** de autoria de la Srta. Mariuxi Elizabeth Loarte Lalangui, con cédula N°.1150065363, estudiante de la carrera de Contabilidad y Auditoria de la Facultad Juridica Social y Administrativa de la Universidad Nacional de Loja.

Es todo cuanto puedo certificar en honor a la verdad, facultando al interesado hacer uso del presente en lo que considere conveniente.



Lic. Christian Alonso Reyes Castillo

C.I: 1104909120

Registro Senescyt: 1008-14-1267578

Celular:0982829758