



1859



Universidad  
Nacional  
de Loja

**Universidad Nacional de Loja**

**Facultad Jurídica, Social y Administrativa**

**Carrera de Contabilidad y Auditoría**

**“Diagnóstico y planeación financiera a la compañía  
OFFICEGOLDEN S.A. de la ciudad Guayaquil en el periodo  
2022 - 2025”**

**Trabajo de Titulación previo a la  
obtención del Título de Ingeniera  
en Contabilidad y Auditoría,  
Contador Público Auditor.**

**AUTORA:**

Roxana del Cisne Vélez García

**DIRECTOR:**

Ing. Edison Fabián Miranda Raza Mg. Sc.

**Loja-Ecuador**

**2022**

Loja, 21 de noviembre del 2022

Ing. Edison Fabian Miranda Raza Mg. Sc.  
**DIRECTOR DE TRABAJO DE TITULACION**

**CERTIFICO:**

Que he revisado y orientado todo el proceso de elaboración del Trabajo de Titulación denominado: **“DIAGNOSTICO Y PLANEACION FINANCIERA A LA COMPAÑÍA OFFICEGOLDEN S.A DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL EN EL PERIODO 2022-2025”**, previo a la obtención del título de **Ingeniera en Contabilidad y Auditoría Contador Público-Auditor**, de la autoría de la estudiante **Roxana del Cisne Vélez García**, con **cédula de identidad**, Nro. **0706951787** , una vez que el trabajo cumple con todos los requisitos exigidos por la Universidad Nacional de Loja, para el efecto, autorizo la presentación del mismo para su respectiva sustentación y defensa.



Firmado electrónicamente por.  
**EDISON FABIAN  
MIRANDA RAZA**

Ing. Edison Fabian Miranda Raza Mg. Sc.

**DIRECTOR DE TRABAJO DE TITULACION**

## Autoría

Yo, **Roxana del Cisne Vélez García**, declaro ser autora del presente Trabajo de Titulación 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 mí Trabajo de Titulación, en el Repositorio Digital Institucional – Biblioteca Virtual.

Firma:



Firmado electrónicamente por:  
**ROXANA DEL  
CISNE VELEZ  
GARCIA**

**Cédula de identidad:** 0706951787

**Fecha:** Loja, 08 de diciembre del 2022

**Correo electrónico:** roxana.velez@unl.edu.ec

**Teléfono o Celular:** 0991208404

**Carta de autorización por parte de la autora para la consulta, reproducción parcial o total y/o publicación electrónica del texto completo, del Trabajo de Titulación**

Yo, **Roxana del Cisne Vélez García**, declaro ser la autora del Trabajo de Titulación denominado: **“Diagnóstico y planeación financiera a la compañía OFFICEGOLDEN S.A de la ciudad de Guayaquil en el periodo 2022-2025”**, como requisito para optar el grado de **Ingeniera en Contabilidad y Auditoría CPA** 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 Titulación que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los ocho días del mes de diciembre del dos mil veintidós.

**Firma:**  Firmado electrónicamente por:  
**ROXANA DEL  
CISNE VELEZ  
GARCIA**

**Autora:** Roxana del Cisne Vélez García

**Cédula:** 0706951787

**Dirección:** Loja, Av. Condamine y Teodoro Wolf

**Correo electrónico:** roxana.velez@unl.edu.ec

**Celular:** 0991208404

**DATOS COMPLEMENTARIOS**

**Director de Trabajo de Titulación:**

Ing. Edison Fabian Miranda Raza Mg. Sc.

### **Dedicatoria.**

Luego de terminar esta etapa académica formativa muy importante para mi vida profesional, me llena de mucha felicidad y gratitud dedicar el presente trabajo a todas y cada una de las personas que han estado a mi lado apoyándome y viviendo conmigo cada uno de mis esfuerzos.

Me llena de mucho orgullo y me es grato para mí dedicar el presente Trabajo de Titulación en primer lugar a Dios, quien me ha prestado vida y salud para culminar esta hermosa etapa profesional. A mis padres, que son mi mayor fuente de inspiración para salir adelante y siempre me han apoyado en cada etapa para cumplir este objetivo importante. A mis hermanos, a mi familia y amigos que siempre tuvieron una palabra de motivación para mí en esta bonita etapa de mi vida.

**Roxana del Cisne Vélez García**

## **Agradecimiento**

Es oportuno expresar mi más grato agradecimiento 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 quienes guiaron mi formación profesional con dedicación y responsabilidad.

Al Ing. Edison Fabián Miranda Raza Mg. Sc. en calidad de director de trabajo de titulación, quien me ha brindado un correcto asesoramiento brindando la mejor predisposición y siendo guía para el desarrollo del presente trabajo.

Finalmente, agradezco a la Ing. Angela del Rocío Morales Paredes, Gerente de OFFICEGOLDEN S.A. y a todo el personal que integra la compañía, por estar siempre prestos a ayudarme y brindarme toda la información necesaria para desarrollar y culminar el presente trabajo.

**Roxana del Cisne Vélez García**

## Índice de contenidos

Portada.....	i
Certificación.....	ii
Autoría.....	iii
Carta de autorización.....	iv
Dedicatoria.....	v
Agradecimiento.....	vi
Índice de contenidos.....	vii
Índice de tablas.....	x
Índice de figuras.....	xii
Índice de Anexos.....	xiii
1. Título.....	1
2. Resumen.....	2
2.1. Abstract.....	3
3. Introducción.....	4
4. Marco Teórico.....	6
Empresa.....	6
Definición.....	6
Objetivo.....	6
Importancia.....	6
Elementos.....	6
Clasificación de las empresas.....	6
Tipos de compañías en el Ecuador.....	8
Compañía anónima.....	9
Características.....	9
Planeación.....	10
Importancia.....	10
Principios de la planeación.....	10
Elementos de planeación.....	10

Tipos de planeación.....	11
Planeación financiera .....	12
Objetivo.....	12
Clasificación de la planeación financiera.....	12
Planificación financiera a largo plazo .....	12
Planeación financiera a corto plazo.....	13
Proceso de planeación financiera .....	14
<b>Etapas I: Diagnóstico Financiero .....</b>	<b>15</b>
Importancia.....	15
Etapas del diagnóstico financiero.....	15
Estados Financieros.....	16
Análisis Financiero.....	18
Método de análisis Horizontal.....	19
Elaboración.....	19
Indicadores Financieros.....	20
Clasificación.....	20
Sistema Dupont .....	23
Fórmula Dupont modificada .....	24
Matriz FODA .....	25
Importancia.....	25
Componentes.....	25
Estrategias .....	25
Formato .....	26
Evaluación FODA .....	26
Informe de Diagnostico Financiero.....	28
<b>Fase II: Desarrollo de la planeación financiera.....</b>	<b>28</b>



Objetivos .....	28
Estrategia .....	29
Políticas .....	29
Recursos .....	29
Fuentes de financiamiento.....	30
Proyecciones y escenarios financieros .....	30
Independencia y libertad financiera .....	31
Fase III: Elaboración de presupuestos.....	31
Presupuesto financiero .....	31
Presupuesto maestro .....	31
Pronóstico.....	32
Métodos .....	32
Método de incremento porcentual.....	32
Método de mínimos cuadrados o regresión lineal.....	32
Método de porcentajes de ventas.....	32
Pronóstico de ventas.....	33
Pronóstico de compras .....	34
Programa de entradas y salidas de efectivo.....	35
Programa de salida de efectivo.....	35
Presupuesto de efectivo .....	35
Importancia.....	35
Objetivos .....	36
Estados financieros proforma.....	36
Importancia.....	37
Clasificación.....	37
Punto de Equilibrio.....	37

Punto de equilibrio operativo .....	38
5. Metodología.....	40
6. Resultados.....	42
7. Discusión .....	172
8. Conclusiones.....	174
9. Recomendaciones .....	175
10. Bibliografía.....	176
11. Anexos.....	179

### **Índice de tablas**

Tabla 1 Análisis Vertical al Estado de Situación Financiera año 2020.....	48
Tabla 2 Estructura financiera del Estado de Situación Financiera 2020.....	49
Tabla 3 Análisis Vertical al Estado de Resultados OFFICEGOLDEN S.A. Año 2020 .....	51
Tabla 4 Estructura económica al Estado Financiero OFFICEGOLDEN S.A. Año 2020 .....	53
Tabla 5 Análisis Vertical al Estado de Situación Financiera año 2021.....	54
Tabla 6 Estructura Financiera del Estado de Situación Financiera 2021 .....	56
Tabla 7 Análisis Vertical al Estado de Resultados OFFICEGOLDEN S.A. Año 2021.....	59
Tabla 8 Estructura Económica al Estado de Resultados OFFICEGOLDEN S.A. Año 2021	60
Tabla 9 Análisis Horizontal al Estado de Situación Financiera. Años 2020 - 2021 .....	62
Tabla 10 Análisis Horizontal al Estado de Resultados. Años 2020-2021.....	66
Tabla 11 Indicador de capital de trabajo. Años 2020-2021 .....	69
Tabla 12 Indicador de razón corriente. Años 2020-2021 .....	70
Tabla 13 Indicador de prueba ácida. Años 2020-2021.....	70
Tabla 14 Indicador rotación de inventarios. Años 2020-2021 .....	71
Tabla 15 Indicador promedio reposición de inventarios. Años 2020-2021 .....	72
Tabla 16 Rotación de cuentas por cobrar. Años 2020-2021 .....	72
Tabla 17 Indicador periodo promedio de cobro. Años 2020-2021 .....	73
Tabla 18 Indicador rotación de cuentas por pagar. Años 2020-2021.....	73
Tabla 19 Indicador periodo promedio de pago. Años 2020-2021.....	74
Tabla 20 Indicador rotación de activo. Años 2020-2021 .....	74
Tabla 21 Indicador endeudamiento total. Años 2020-2021 .....	75
Tabla 22 Indicador Leverage total. Años 2020-2021.....	76
Tabla 23 Indicador margen neto. Años 2020-2021 .....	76
Tabla 24 Indicador margen bruto de utilidad sobre ventas. Años 2020-2021 .....	77

Tabla 25 Rendimiento sobre los activos. Años 2020-2021 .....	77
Tabla 26 Indicador sobre el rendimiento del patrimonio. Años 2020-2021 .....	78
Tabla 27 Resumen de indicadores financieros aplicados en OFFICEGOLDEN S.A.....	85
Tabla 28 Matriz de evaluación de factores internos de OFFICEGOLDEN S.A.....	89
Tabla 29 Matriz de evaluación de factores externos de OFFICEGOLDEN S.A .....	90
Tabla 30 Pronóstico de ventas 2022 de la compañía OFFICEGOLDEN S.A. ....	95
Tabla 31 Pronóstico de ventas 2023 de la compañía OFFICEGOLDEN S.A. ....	96
Tabla 32 Pronóstico de ventas 2024 de la compañía OFFICEGOLDEN S.A. ....	97
Tabla 33 Pronóstico de ventas 2025 de la compañía OFFICEGOLDEN S.A. ....	98
Tabla 34 Resumen del pronóstico de ventas de los años 2022-2025 .....	99
Tabla 35 <i>Pronóstico de compras de la compañía OFFICEGOLDEN S.A. Año 2022</i> .....	101
Tabla 36 Pronóstico de compras de la compañía OFFICEGOLDEN S.A.Año 2023 .....	102
Tabla 37 Pronóstico de compras de la compañía OFFICEGOLDEN S.A. Año 2024 .....	103
Tabla 38 Pronóstico de compras de la compañía OFFICEGOLDEN S.A.Año 2025 .....	104
Tabla 39 Resumen de pronóstico de compras años 2022-2025 .....	105
Tabla 40 Programa de entradas de efectivo, compañía OFFICEGOLDEN S.A. Año 2022	107
Tabla 41 Programa de entradas de efectivo, compañía OFFICEGOLDEN S.A. Año 2023	108
Tabla 42 Programa de entradas de efectivo, compañía OFFICEGOLDEN S.A. Año 2024	109
Tabla 43 Programa de entradas, compañía OFFICEGOLDEN S.A. Año 2025 .....	110
Tabla 44 Programa de salidas de efectivo, compañía OFFICEGOLDEN S.A. Año 2022 ..	111
Tabla 45 Programa de salidas, compañía OFFICEGOLDEN S.A. Año 2023 .....	112
Tabla 46 Programa de salidas, compañía OFFICEGOLDEN S.A. Año 2024 .....	113
Tabla 47 Programa de salidas, compañía OFFICEGOLDEN S.A. Año 2025 .....	114
Tabla 48 Porcentaje de gastos en relación a las ventas .....	115
Tabla 49 Programa de salidas de efectivo en relación a las ventas. Año 2022 .....	116
Tabla 50 Pronóstico de salidas de efectivo en relación a las ventas. Año 2022 .....	117
Tabla 51 Pronóstico de salidas de efectivo en relación a las ventas. Año 2022 .....	118
Tabla 52 Pronóstico de salidas de efectivo en relación a las ventas. Año 2022 .....	119
Tabla 53 Pronóstico de salidas de efectivo en relación a las ventas. Año 2022 .....	120
Tabla 54 Programa de salidas de efectivo en función de las ventas. Año 2023.....	121
Tabla 55 Programa de salidas de efectivo en función de las ventas. Año 2023.....	122
Tabla 56 Programa de salidas de efectivo en función de las ventas. Año 2023.....	123
Tabla 57 Programa de salidas de efectivo en función de las ventas. Año 2023.....	124
Tabla 58 Programa de salidas de efectivo en función de las ventas. Año 2023.....	125

Tabla 59 Programa de salidas de efectivo en función de las ventas. Año 2024.....	126
Tabla 60 Programa de salidas de efectivo en función de las ventas. Año 2024.....	127
Tabla 61 Programa de salidas de efectivo en función de las ventas. Año 2024.....	128
Tabla 62 Programa de salidas de efectivo en función de las ventas. Año 2024.....	129
Tabla 63 Programa de salidas de efectivo en función de las ventas. Año 2024.....	130
Tabla 64 Programa de salidas de efectivo en función de las ventas. Año 2025.....	131
Tabla 65 Programa de salidas de efectivo en función de las ventas. Año 2025.....	132
Tabla 66 Programa de salidas de efectivo en función de las ventas. Año 2025.....	133
Tabla 67 Programa de salidas de efectivo en función de las ventas. Año 2025.....	134
Tabla 68 Programa de salidas de efectivo en función de las ventas. Año 2025.....	135
Tabla 69 Programa de salidas de efectivo compras + gastos. Años 2022-2025 .....	136
Tabla 70 Programa de salidas de efectivo compras + gastos. Años 2022-2025 .....	137
Tabla 71 Presupuesto de efectivo, compañía OFFICEGOLDEN S.A. Años 2022-2025 ....	138
Tabla 72 Estado de resultados proyectado. Años 2022-2025 .....	140
Tabla 73 Resumen de Estado de Situación Financiera. Años 2022-2025.....	143
Tabla 74 Costos fijos y variables, compañía OFFICEGOLDEN S.A. Año 2022.....	163
Tabla 75 Costos fijos y variables, compañía OFFICEGOLDEN S.A. Año 2023.....	165
Tabla 76 Costos fijos y variables, compañía OFFICEGOLDEN S.A. Año 2024.....	167
Tabla 77 Costos fijos y variables, compañía OFFICEGOLDEN S.A. Año 2025.....	169
Tabla 78 Historial de ventas de la compañía OFFICEGOLDEN S.A. ....	185
Tabla 79 Historial de compras de las compañías OFFICEGOLDEN S.A. ....	185
Tabla 80 Porcentaje de incremento año 2023 .....	204
Tabla 81 Porcentaje de incremento año 2024 .....	204
Tabla 82 Porcentaje de incremento año 2025 .....	205
Tabla 83 Depreciación activos fijos anual año 2022.....	206
Tabla 84 Depreciación activos fijos anual año 2023.....	206
Tabla 85 Depreciación activos fijos anual año 2024.....	206
Tabla 86 Depreciación activos fijos anual año 2025.....	207

### **Índice de figuras**

Figura 1 Proceso de Planeación Financiera.....	14
Figura 2 Representación gráfica del Sistema Dupont .....	24
Figura 3 Formato matriz FODA.....	26
Figura 4 Formato matriz de evaluación de Factores Internos .....	27

Figura 5	Formato matriz de evaluación de Factores Externos .....	27
Figura 6	Punto de equilibrio método gráfico .....	39
Figura 7	Organigrama estructural de la compañía OFFICEGOLDEN S.A. ....	44
Figura 8	Proceso de la planeación financiera compañía OFFICEGOLDEN S.A. ....	46
Figura 9	Estructura Financiera Balance General año 2020.....	51
Figura 10	Estructura económica del estado de resultados año 2020.....	54
Figura 11	Estructura Financiera del Estado de Situación Financiera Año 2021 .....	58
Figura 12	Estructura Económica del Estado de Resultados. Año 2021 .....	61
Figura 13	Estructura Financiera del Análisis Horizontal. Años 2020-2021 .....	65
Figura 14	Estructura Económica del Análisis Horizontal. Años 2020-2021 .....	69
Figura 15	Sistema de análisis Dupont. Año 2020 .....	79
Figura 16	Sistema de análisis Dupont compañía OFFICEGOLDEN S.A. Año 2021 .....	80
Figura 17	Matriz de estrategias FODA de la compañía OFFICEGOLDEN S.A.....	92
Figura 18	Pronóstico de ventas años 2022-2025.....	100
Figura 19	Resumen de pronóstico de compras compañía OFFICEGOLDEN S.A.....	106
Figura 20	Punto de equilibrio año 2022 OFFICEGOLDEN S.A.....	164
Figura 21	Punto de equilibrio año 2023 OFFICEGOLDEN S.A.....	166
Figura 22	Punto de equilibrio año 2024 OFFICEGOLDEN S.A.....	168
Figura 23	Punto de equilibrio año 2025 OFFICEGOLDEN S.A.....	170

### **Índice de Anexos**

Anexo 1.	Estados Financieros compañía OFFICEGOLDEN S.A. ....	179
Anexo 2.	Registro Único del Contribuyente OFFICEGOLDEN S.A.....	183
Anexo 3.	Historial de compras y ventas OFFICEGOLDEN S.A. 2020-2021 .....	185
Anexo 4.	Estructura del conversatorio con la Gerente de OFFICEGOLDEN S.A.....	186
Anexo 5.	Cálculo de pronóstico de ventas .....	187
Anexo 6.	Cálculo de pronóstico de ventas mediante índice de estacionalidad .....	188
Anexo 7.	Cálculo de pronóstico de compras mediante índice de estacionalidad.....	196
Anexo 8.	Cálculo de porcentaje de incremento salarial .....	204
Anexo 9.	Cálculo de Depreciaciones activos fijos .....	205
Anexo 10:	Certificado de traducción de Resumen (Abstract).....	208

## **1. Título**

**“Diagnóstico y planeación financiera a la compañía OFFICEGOLDEN S.A de la ciudad de Guayaquil en el periodo 2022-2025”**

## 2. Resumen

El trabajo de titulación denominado: **“DIAGNÓSTICO Y PLANEACIÓN FINANCIERA A LA COMPAÑÍA OFFICEGOLDEN S.A DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL EN EL PERIODO 2022-2025”** se desarrolló con la finalidad de dar cumplimiento al objetivo general planteado el cual es realizar el diagnóstico y planeación financiera en la compañía OFFICEGOLDEN S.A. en el periodo 2022-2025, para conocer su situación económica-financiera.

La metodología aplicada para dar cumplimiento a los objetivos específicos consistió en recopilar información a través de un conversatorio con la gerente y la contadora de la organización, para realizar el diagnóstico financiero, a través de la aplicación de herramientas financieras como el análisis vertical y horizontal para determinar el grado de participación y el comportamiento de las cuentas de los estados financieros; así también se aplicaron los indicadores de liquidez, actividad, endeudamiento y rentabilidad; mismos que permitieron determinar que la empresa cuenta con la liquidez adecuada para desarrollar sus actividades y puntos débiles como la baja rotación de sus inventarios. Posterior a realizar el diagnóstico financiero se emitió un informe de la situación real de la compañía.

Se desarrolló la planeación financiera a través de la elaboración del pronóstico de ventas y compras con un incremento del 9,59% en cada año proyectado tomando en cuenta que las compras también incrementaron en el mismo porcentaje. Se realizó el presupuesto de efectivo con el objeto de prever la futura disponibilidad de efectivo, una vez calculadas las proyecciones se procedió a la elaboración de los estados financieros proforma, donde se visualizan el posible escenario para los años posteriores.

Finalmente, se realizó la proyección del punto de equilibrio mediante la clasificación de los costos fijos y variables obtenidos de los estados de resultados proyectados, el cual demostró como resultado cuanto debería vender OFFICEGOLDEN S.A. para recuperar la inversión realizada sin obtener beneficios.

**Palabras clave:** Pronóstico, herramientas financieras, planeación financiera, diagnóstico.

## **2.1. Abstract**

The following research work entitled "**DIAGNOSIS AND FINANCIAL PLANNING OF THE OFFICEGOLDEN S.A. COMPANY IN THE CITY OF GUAYAQUIL THROUGH THE PERIOD 2022-2025**" aims to fulfill the general objective which is to perform the diagnosis and financial planning in the company OFFICEGOLDEN S.A. during 2022-2025, in order to know its economic-financial situation.

To accomplish the specific objectives, information was gathered through discussions with the manager and accountant of the organization. Additionally, to perform the financial diagnosis, through the application of financial tools such as vertical and horizontal analysis to determine the degree of participation and the behavior of the accounts of the financial statements; also applied the indicators of liquidity, activity, indebtedness and profitability, which allowed to determine that the company has adequate liquidity to develop its activities and weaknesses such as low turnover of its inventories. After carrying out the financial diagnosis, a report on the company's actual situation was issued.

An increase of 9.59% in sales and purchases was projected for each projected year, taking into consideration that purchases also increased by the same percentage. The cash budget was prepared in order to forecast the future availability of cash. Once the projections were calculated, the pro forma financial statements were prepared, where the possible scenario for the following years is visualized.

Based on the projected income statements, it was calculated the break-even point by separating fixed and variable costs, which showed how much OFFICEGOLDEN SA should sell in order to recover the investment made without making a profit

**Key words:** Forecasting, financial tools, financial planning, diagnosis.



### 3. Introducción

El diagnóstico y la planeación financiera son herramientas financieras muy importantes para conocer la situación actual de la empresa y en base a ello proyectarse a futuro para que una empresa goce de alcanzar los objetivos financieros determinados con anterioridad, mediante la aplicación de un análisis financiero se permitirá una toma de decisiones acertada y acorde a la realidad de la compañía, optimizando y evitando un mal manejo de los recursos de la misma.

Con el desarrollo del diagnóstico y planeación financiera a la compañía OFFICEGOLDEN S.A. de la ciudad de Guayaquil, se pretende direccionar y brindar un aporte significativo en el desarrollo empresarial, lo que permitirá proyectarse a futuro para conocer el comportamiento y dinámica que tendrán las cuentas y a su vez determinar la utilidad que obtendrá, para lograr a través de ello, minimizar los riesgos financieros que puedan surgir en el desarrollo de sus actividades económicas.

La estructura del trabajo de titulación se ha desarrollado en base a las disposiciones legales que constan en el artículo 151 del Reglamento de Régimen Académico 2009 de la Universidad Nacional de Loja, el mismo que contiene: **Título**, de acuerdo a la denominación del trabajo de titulación; **Resumen**, donde se detalla de manera sintetizada los contenidos y desarrollo del trabajo de titulación el cual está realizado en idioma español y se encuentra traducido al inglés; **Introducción**, donde se brinda relevancia a la importancia del tema, la contribución a la empresa y la estructura del trabajo de titulación; **Revisión de literatura**, donde se colocan los referentes teóricos, los cuales guardan relación con el diagnóstico y planeación financiera; **Materiales y métodos** que se emplearon en el desarrollo del presente trabajo; **Resultados** donde se evidencia la situación económica y financiera de OFFICEGOLDEN S.A. donde consta la reseña histórica, misión, visión, base legal, organigrama estructural, el diagnóstico financiera a través del análisis a los estados financieros, mediante la aplicación del análisis vertical, análisis horizontal y la aplicación de indicadores financieros, además se estructuró una matriz FODA que permitió conocer los factores internos y externos con los que goza la empresa, posteriormente se desarrolló la planeación financiera donde se elaboraron los pronósticos de ventas y compras, programas de entradas y salidas del efectivo, presupuesto de efectivo y estados financieros proyectados y finalmente el punto de equilibrio; la **Discusión** donde se fundamenta los resultados, dando cumplimiento a los objetivos específicos planteados; las **Conclusiones** que han sido sintetizadas a través del desarrollo del trabajo; las **Recomendaciones**, dirigidas a la gerente

que constituyen una alternativa de solución ante las problemáticas existentes en la compañía; **Bibliografía**, donde se enlistan las fuentes de consulta como libros, artículos, páginas web y demás que fueron utilizados en el proceso de desarrollo de la investigación; **Anexos**, que contienen toda la información y documentación otorgada por la empresa objeto de estudio así como el Registro Único de Contribuyentes (RUC) y Estados financieros, además de incluir algunos cálculos pertinentes y necesarios para la elaboración del presente trabajo de titulación.

## 4. Marco Teórico

### Empresa

#### Definición

Se define la empresa como una unidad económica, creada por una o más personas con un mismo objetivo, el autor (Zapata, 2017) expresa que la empresa “es un ente económico con responsabilidad social, creado por uno o varios propietarios para realizar actividades de comercialización o producción de bienes o para prestar servicios, y requiere la ayuda de recursos humanos, financieros y tecnológicos.” (pág. 24)

Es así que, se denomina empresa a toda entidad que se encuentra ubicada dentro de una determinada zona geográfica, cuyo fin es satisfacer las necesidades de la sociedad obteniendo un beneficio de ello a cambio de ofrecer bienes o servicios.

#### Objetivo

El principal objetivo de toda entidad o empresa es obtener rentabilidad a través de la actividad que desarrolla, esto lo realizan mediante la venta de bienes o la prestación de servicios que requiera la sociedad en donde se encuentra ubicada la empresa, de manera que haya un crecimiento económico dentro del ente.

#### Importancia

Las empresas dentro de la sociedad juegan un papel muy importante ya que son las destinadas a satisfacer las necesidades de la sociedad, porque proveen de bienes y servicios a cambio de un beneficio, permitiendo de esa manera el progreso humano y a su vez aporta al crecimiento económico del país.

#### Elementos

Para que una empresa pueda existir es necesario que cuente con elementos importantes, entre ellos los más relevantes son: **personas, tierra, trabajo y capital.**

#### Clasificación de las empresas

Según la autora (Espejo, 2008) las empresas se clasifican por diversos criterios: por la actividad, por el sector al que pertenecen, por el tamaño, por la función económica, por la constitución del capital.

#### *Por la actividad:*

De acuerdo a la actividad que desarrollan las empresas pueden clasificarse en:

**Industriales:** La actividad principal de este tipo de negocio es la producción de bienes mediante el procesamiento de materias primas.

**Comerciales:** Se define así, a las empresas que se dedican a la adquisición de bienes o productos, con el fin de comercializarlos y obtener una ganancia.

**Servicios:** La actividad económica de este tipo de empresas incluye la venta de servicios o conocimientos, es decir, productos inmateriales.

### ***Por el sector al que pertenecen***

De acuerdo con el sector al que pertenecen las empresas se pueden clasificar en:

**Públicas:** Estas son empresas estatales que se especializan en brindar servicios a la comunidad.

**Privadas:** Son empresas cuyo capital pertenece a personas naturales o jurídicas que pertenecen al sector privado las cuales esperan obtener una utilidad a través de su inversión.

**Mixtas:** Las empresas de economía mixta son aquellas que su capital está integrado por aportes del sector público y del sector privado.

### ***Por el tamaño***

Para clasificar las empresas según su tamaño se tienen en cuenta varios criterios, tales como: capital de inversión, campo de actuación, trabajo de los empleados, instalaciones, etc. La clasificación general de las empresas según su tamaño es la siguiente:

**Microempresa:** Este es el tipo de negocio más pequeño en la clasificación de tamaño y generalmente es un negocio familiar o corporativo. Están integradas por un número de 1 a 9 colaboradores y son constituidas por una utilidad bruta en ventas igual o menor a \$100.000,00 dólares americanos.

**PYMES:** Este término recoge a las pequeñas y medianas empresas. Generalmente, las PYMES operan a nivel nacional, son organizaciones que apuestan por la innovación y es poco común que su actividad se desarrolle a nivel industrial.

**Pequeñas empresas:** Están integradas por un número de 10 a 49 colaboradores y son constituidas por una utilidad bruta en ventas de \$100.001,00 a 1'000.000,00 dólares americanos.

**Medianas empresas:** Están integradas por un número de 50 a 99 colaboradores y son constituidas por una utilidad bruta en ventas de 1'000.001,00 a 5'000.000,00 dólares americanos.

**Gran empresa:** Se refiere a las corporaciones o negocios que tienen un gran poder comercial en el mercado y muchas veces operan a nivel internacional. Están integradas por un número de más de 100 colaboradores y son constituidas por una utilidad bruta en ventas superior a 5'000.000,00 dólares americanos.

### ***Por la función económica***

De acuerdo con la función económica las empresas se clasifican de la siguiente manera:

**Primarias:** Las empresas de este sector se denominan así por su función extractiva, es decir, obtienen sus recursos directamente de la naturaleza, es decir, empresas dedicadas a la minería, agricultura y pesca.

**Secundarias:** Son las empresas dedicadas a la transformación de materias primas en productos terminados. En este sector se encuentran las industrias.

**Terciarias:** Son las empresas dedicadas a la prestación de servicios como, por ejemplo: salud, educación, transporte, etc.

### ***Por la constitución del capital***

Bajo este tipo de empresas se encuentran:

**Negocios personales o individuales:** Están constituidas por el aporte de una sola persona, el propietario.

**Sociedades o compañías:** Este tipo de empresas es creada a través del aporte de capital de varias personas naturales o jurídicas.

### **Tipos de compañías en el Ecuador**

Según el art. 2 de la (Ley de Compañías, 2020) manifiesta que “Hay cinco especies de compañías de comercio” este tipo de compañías son:

- Compañía en nombre colectivo
- Compañía en comandita simple o por acciones
- Compañía de responsabilidad limitada
- Compañía anónima 0

- Compañía de economía mixta

La Ley reconoce, además, la compañía accidental o cuentas en participación.

### **Compañía anónima**

De acuerdo al art 143 de la (Ley de Compañías, 2020) se define como compañía anónima a “una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formada por la aportación de los accionistas, que responden únicamente por el monto de sus acciones”

Las compañías o sociedades anónimas son aquellas personas jurídicas que su capital está conformado por el aporte de accionistas, los cuales son responsables solamente por el monto aportado en la compañía.

### **Objetivo**

La finalidad de una compañía o sociedad anónima será la obtención de dinero a través de los inversores, es por ello que es una organización que se divide su capital mediante acciones, las cuales están detalladas de acuerdo al aporte del socio y quien posea más acciones tendrá mayor peso en la compañía. (Ley de Compañías, 2020)

### **Características**

De acuerdo a lo estipulado en la (Ley de Compañías, 2020) las compañías o sociedades anónimas cumplen con las siguientes características:

- La responsabilidad de cada accionista es limitada al monto que aportó dentro de la compañía.
- Las compañías o sociedades anónimas se encuentran reguladas bajo la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.
- Podrán formarse únicamente si el capital ha sido suscrito en su totalidad y no puede subsistir con menos de dos accionistas (salvo si el capital pertenece en su totalidad a una entidad del sector público).
- La fundación o constitución se realizará mediante una escritura pública que se encontrará inscrita en el Registro Mercantil del cantón donde se domicilie la compañía.
- Dentro de su denominación deberá existir la indicación “sociedad anónima” o “compañía anónima”, o en su defecto sus siglas.
- De acuerdo al tipo de empresa al que pertenezca (comercial, de servicios, agrícola, constructora, etc) deberán ir acompañadas de la expresión S.A.

## Planeación

Para el autor (Luna A. , 2014) la planeación “representa el inicio y la base del proceso administrativo ya que, sin ésta, lo que se realice en la etapa de organización y control no tiene razón de ser, dado que funcionaria sin haber determinado los objetivo que persigue la empresa.” (pág. 58) Es decir, es el pilar fundamental para realizar el proceso administrativo ya que sin él no se podría llevar a cabo las demás etapas (organización y control) dado que en la planeación se establecen las metas y objetivos de una entidad u organización.

## Importancia

La planeación es importante para una administración financiera eficaz, ya que permite alcanzar los objetivos y misiones de la organización o empresa. Ya que para que exista una buena administración es necesario orientar diversos procesos para que procedan de acuerdo con los siguientes criterios: planificación, organización, dirección, control.

Para el autor (Luna A. , 2014) “la planeación es importante porque es la base para que todo proceso administrativo tenga un sentido adecuado en la consecución del mismo” (pág. 59) de esta manera se prepara a la empresa ante los futuros riesgos que se puedan presentar.

## Principios de la planeación

Para el autor (Luna A. , 2014) dentro de la planeación existen los siguientes principios:

- **Objetividad y cuantificación:** Al realizar la planeación es necesario tener información real, razonamientos precisos y concretos.
- **Factibilidad:** Deben elaborarse planes que sean ejecutables y alcanzables ya que no es correcto elaborarlos con datos u objetivos exagerados y apartados de la realidad de la empresa.
- **Flexibilidad:** Al finalizar la planeación es necesario dejar márgenes de holgura con la finalidad de que pueda ser sujeto a los cambios y ajustes que se necesiten.
- **Unidad:** Los planes deben girar en torno a los objetivos generales de la empresa.
- **Del cambio de estrategias:** Es importante que en los planes a largo plazo haya una actualización de lo que se va a realizar de manera que vaya ajustándose a las necesidades de la empresa.

## Elementos de planeación

- **Investigación:** Al tratar la planeación implica la fijación de objetivos que persigue una empresa; pero antes de determinar sus objetivos es necesario conocer el medio

ambiente en donde opera la empresa, así como la influencia o trayectoria que este medio pudiera seguir

- **Los Objetivos:** Es la meta hacia donde se dirigen las operaciones o actividades que realizan los individuos en una organización, son denominados planes ya que tienen que ver con actividades que realizarán a futuro.
- **Los pronósticos:** Estas son proyecciones futuras en algún momento en el futuro basadas en ciertas suposiciones (llamadas expectativas) hechas por el pronosticador.
- **Las estrategias:** Estas son las normas básicas u objetivos de la empresa a mediano y largo plazo, es decir, son la dirección de los recursos necesarios para lograr esos objetivos.
- **Las políticas:** Estos son los conceptos que guían el pensamiento y las acciones de los gerentes en el proceso de toma de decisiones para alcanzar las metas.
- **Los procedimientos:** Estas son las formas en que la cronología dicta que el trabajo debe proceder en sus diferentes etapas (inicio, desarrollo y final)
- **Los presupuestos:** Estos son planes escritos válidos, es decir, resultados esperados expresados en números.

### **Tipos de planeación**

Según el autor (Luna A. C., 2015) “la planeación financiera se clasifica en: planeación estratégica, táctica y operativa”

**Planeación estratégica:** Este tipo de planeación representa un apoyo efectivo para enfrentarse a futuros problemas que se pueden presentar, permitiendo corregir errores y ayudando a la correcta toma de decisiones, basándose en las acciones adecuadas que se deban efectuar.

**Planeación táctica:** La planeación táctica se lleva a cabo de manera segmentada y se toma como base la planeación estratégica para poder ejecutarla, realizándose por lo general a corto y mediano plazo teniendo como objetivo la administración de los recursos.

**Planeación operativa:** Es generalmente ejecutada a corto plazo y dirigida por los jefes de menor rango ya que es dirigida a la asignación de tareas específicas de cada unidad o departamento operativo.



## **Planeación financiera**

La planificación financiera es una técnica que combina varios métodos, herramientas y objetivos para establecer las previsiones y metas económicas y financieras a alcanzar por una empresa, teniendo en cuenta los recursos disponibles y todos los recursos necesarios.

Para los autores (Morales & Morales, 2014) “La planificación financiera influye en las operaciones de la empresa debido a que facilita rutas que guían, coordinan y controlan las acciones para lograr sus objetivos organizacionales. Dos aspectos claves del proceso de la planificación financiera son la planificación de efectivo y la planificación de utilidades” (pág. 7)

### **Objetivo**

La planificación financiera tiene como objetivo mantener el equilibrio económico en todos los niveles de la empresa y existe tanto en las áreas operativas como estratégicas. La estructura operativa se construye a partir de su participación en la estrategia. También se puede mencionar que la planificación financiera es fundamental para crear estrategias comerciales, seleccionar estrategias operativas y financieras, pronosticar resultados para monitorear y evaluar el desempeño operativo, así como crear planes de contingencia circunstancias imprevistas.

### **Clasificación de la planeación financiera**

Hay dos tipos de planes financieros: a corto plazo y a largo plazo. La planificación financiera a corto plazo rara vez supera un año. La empresa trata de proporcionar suficiente dinero para pagar las facturas. Y los términos del préstamo y los préstamos a corto plazo están a su favor. El proceso de planificación a largo plazo tiene en cuenta sólo la inversión total de la empresa. Se ha agregado una gran cantidad de pequeños proyectos de inversión que en realidad se consolidan en un solo proyecto. (Puente, Viñán, & Aguilar, 2017)

### **Planificación financiera a largo plazo**

Los planes a largo plazo de una empresa se cuantifican como un conjunto de pronósticos consistentes sobre el uso y la utilización de los recursos a largo plazo. Estas proyecciones suelen expresarse en forma de: inversiones y planes financieros. (Morales & Morales, 2014)

Los planes a largo plazo tendrán como objetivo calcular y obtener recursos de manera permanente para el uso de la empresa de manera que pueda solventar y llevar a cabo sus operaciones, para lo cual necesitará un presupuesto de operación el cual es un instrumento de

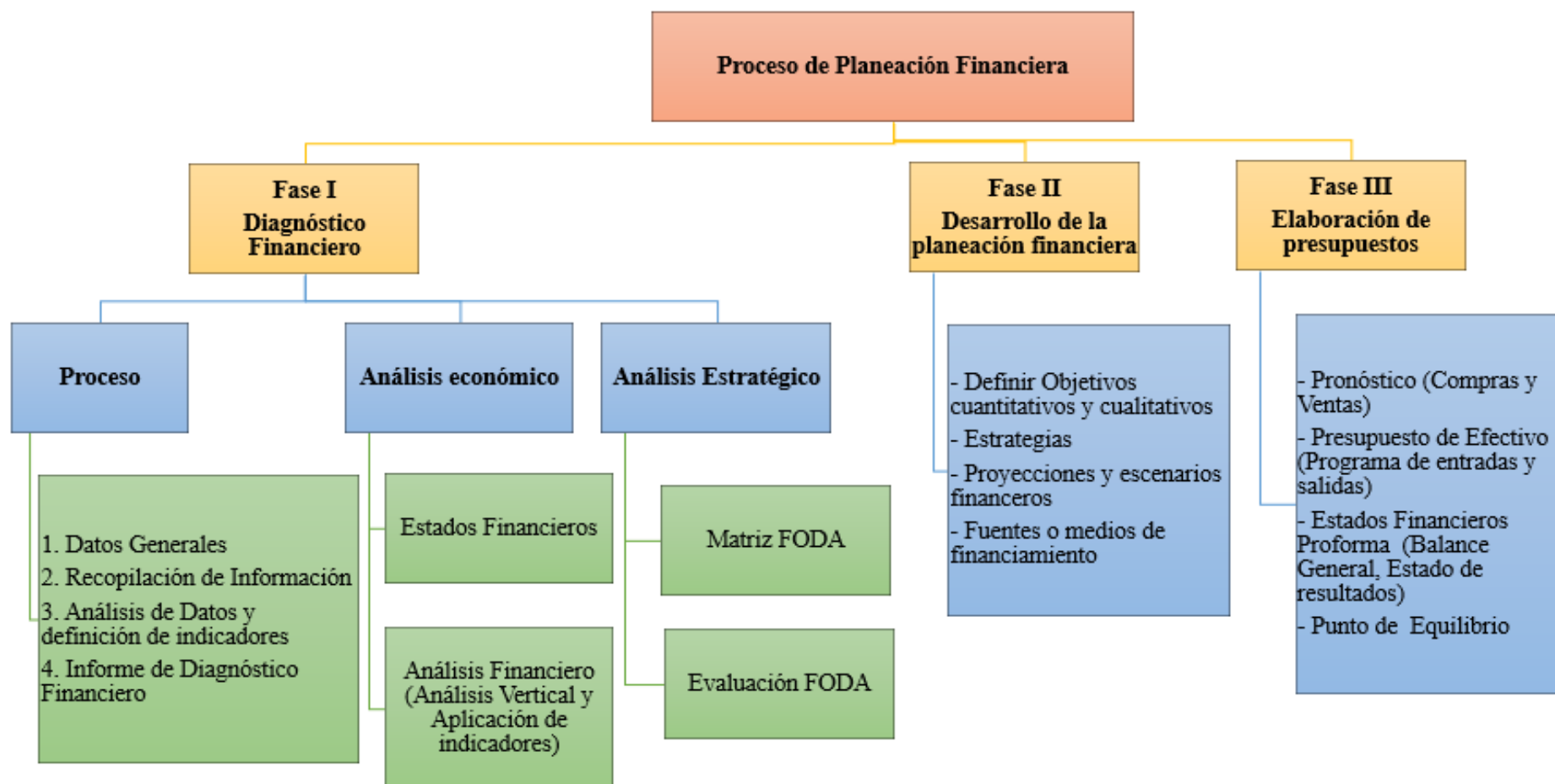
gestión necesario para extraer información sobre las operaciones y funcionamiento de la empresa.

### **Planeación financiera a corto plazo**

Para los autores (Puente, Viñán, & Aguilar, 2017) “La planeación financiera a corto plazo se encarga directamente de los activos y pasivos menores a un año. Tanto activos como pasivos a corto plazo representan el fondo de maniobra” (pág. 2) En otras palabras, la planeación financiera a corto plazo es aquella que se lleva a ejecución en plazos no mayores de 1 año

## Proceso de planeación financiera

**Figura 1**  
*Proceso de Planeación Financiera*



*Nota.* Datos tomados de, Análisis Financiero Aplicado y Principios de Administración Financiera Ortiz, Héctor, 2011

## **Etapas I: Diagnóstico Financiero**

Según el autor (Ortiz, 2011) el diagnóstico financiero es aplicado en las instituciones para determinar la situación financiera tomando los datos reales de los estados financieros para conocer su estructura y que acciones se podrían llevar a cabo para optimizar sus actividades económicas. Es decir, es un análisis que incluye el seguimiento de la situación real de la empresa en un determinado periodo de tiempo, que permite señalar dificultades, diseñar soluciones, desarrollar estrategias para la maximización de beneficios y muchos más aspectos positivos.

### **Importancia**

El diagnóstico financiero cumple un rol muy importante para lograr determinar cuál es la realidad financiera y económica en una empresa, es decir, mediante el análisis y evaluación de los estados financieros de la entidad será posible conocer su situación económica real y de esta manera se podrá establecer una opinión que dirija a una correcta toma de decisiones para mejorar la condición económica en torno a sus objetivos.

### **Etapas del diagnóstico financiero**

De acuerdo a (García, 2019) las fases o etapas para realizar un diagnóstico financiero:

#### **Fase I: Datos Generales**

Uno de los pasos fundamentales para la elaboración de un diagnóstico financiero es conocer la información más importante de la empresa objeto de análisis, por cuanto es necesario conocer: nombre de la empresa o institución, a que sector y actividad está dirigida, estructuración, etc.

#### **Fase II: Recolección de Información**

Toda la información recabada que se utilizará para realizar el diagnóstico financiero toma origen en los estados financieros, específicamente en el Balance General y Estado de Resultados. Usualmente se solicita la información al último cierre anual o del mes en curso, y adicional a ello de los dos años anteriores al actual para realizar un correcto análisis.

#### **Fase III: Analizar datos y definir indicadores**

En esta etapa es importante realizar un análisis de la información general y financiera obtenida en las fases anteriores para decidir que indicadores son importantes aplicar de acuerdo a

las necesidades de la empresa. Compilando así la información en cuadros estadísticos, gráficos e índices.

#### **Fase IV: Emisión del Diagnóstico**

En base al análisis de la información más significativa, se realizará un informe en el cual se encontrarán las conclusiones pertinentes en base a los datos obtenidos anteriormente. Este informe podrá contener las recomendaciones necesarias para mitigar y mejorar los problemas que ameriten atención.

#### **Estados Financieros**

Para el autor (Zapata, 2017) se denomina estados financieros a los reportes o informes que se realizan al finalizar un periodo contable, los mismos que permiten conocer la situación económica y financiera de la empresa, a través de la cual se puede medir y evaluar el potencial económico de la misma.

Los estados financieros permitirán conocer información de algunos elementos importantes dentro de la empresa como: activos, pasivos, patrimonio neto, gastos e ingresos, además de permitir conocer las pérdidas y ganancias, cambios en el patrimonio y el flujo de efectivo, información que permitirá conocer el rendimiento financiero.

#### **Objetivo**

La finalidad principal o más importante que cumplen los estados financieros es otorgar información financiera relacionada estrechamente con la situación económica, el rendimiento financiero y flujos de efectivo, los cuales permitirán una mejor toma de decisiones de materia económica en la empresa.

#### **Importancia**

Los estados financieros son importantes ya que constituyen la base primordial de la empresa ya que permiten obtener una visión clara del estado en el que se encuentran las finanzas en la empresa, para de esa manera llevar un mejor control y una mejor toma de decisiones.

#### **Usuarios**

El autor (Zapata, 2017) menciona que las personas interesadas en los estados financieros, y en la información esencial que ellos presentan, son:

**Accionistas y propietarios:** Ya que son los principales interesados en conocer la situación económica y financiera de la empresa porque les permite conocer la rentabilidad o la utilidad obtenida de su inversión.

**Administradores:** Debido a que son ellos quienes tienen la responsabilidad de administrar los recursos empresariales y también custodian los resultados obtenidos de la inversión.

**Acreeedores:** Con la finalidad de conocer la capacidad que tiene la empresa de cumplir con las obligaciones adquiridas.

**Acreeedores potenciales:** Para evaluar el riesgo que puede existir si se otorga algún crédito propuesto.

**Inversionistas potenciales:** El interés que pueden tener en la información emitida por los estados financieros está estrechamente ligada con la utilidad que podrían obtener al realizar una futura inversión.

## **Clasificación**

Dentro de la clasificación de los estados financieros destacan: balance General (Estado de Situación Financiera), estado de resultados, estado de cambios en el patrimonio, estado de flujo de efectivo

### **Balance General**

El balance general o de situación financiera es el informe que permite conocer en una fecha determinada la situación de la empresa, debido a que está compuesto por las columnas que contienen la información de los activos, pasivos y el patrimonio con el que cuenta la empresa, basándose en estándares internacionales y normas de información financiera que permitan una comprensión de los mismos.

### **Estado de resultados**

Estado de resultados es también conocido como estado de pérdidas y ganancias, permite conocer el movimiento que las cuentas han tenido en base a los ingresos y gastos, resumiendo las operaciones de la empresa y permitiendo determinar si el resultado alcanzado ha generado

perdidas o ganancias, midiendo así la rentabilidad y la capacidad de la empresa para generar utilidades al finalizar un periodo. (Mendoza & Olson, 2016)

### **Estado de cambios en el patrimonio**

El estado de cambios en el patrimonio refleja de manera detallada los aportes realizados por parte de los socios en un periodo determinado, así como la distribución de las utilidades obtenidas y las ganancias retenidas de periodos anteriores. (Mendoza & Olson, 2016)

### **Estado de flujos de efectivo**

Como su nombre lo indica el estado de flujos de efectivo permite conocer el movimiento que el efectivo (dinero) ha tenido en un determinado periodo de tiempo, permitiendo a los usuarios conocer la capacidad para generar efectivo que tiene la empresa y cómo surge. La información obtenida en este permite tomar decisiones en la empresa basándose en la liquidez que posee la misma. (Mendoza & Olson, 2016)

### **Análisis Financiero**

Para el autor (Ortiz, 2011) “Se puede definir como un proceso que comprende la recopilación, interpretación, comparación y estudio de los estados financieros y los datos operacionales de un negocio.” (pág. 15) Es así, que el análisis financiero representa un conjunto de procedimientos que permiten emitir un criterio y evaluar el desempeño operacional y financiero que existe dentro de la empresa para permitir a los usuarios pertinentes una correcta toma de decisiones.

El análisis financiero son todas las acciones que se realizan mediante la observación y lectura crítica de los estados financieros para aplicar determinados indicadores los cuales arrojen resultados que se puedan interpretar de manera correcta y coherente para determinar la situación de la empresa y permitir corregir los errores que pudieran existir. (Zapata, 2017)

### **Objetivo**

La finalidad del análisis de los estados financiero radica básicamente en evaluar la situación económica y financiera para poder conocer el nivel de relación que existe entre los objetivos establecidos y la coherencia con la realidad contable de la empresa, para de esta manera identificar los posibles problemas y establecer estrategias para mitigarlos o corregirlos.

## **Método del análisis financiero vertical**

Según (Córdoba, 2012) mediante este método es posible analizar los estados financieros (Balance General y Estado de Resultados) comparando las cifras de un solo periodo de manera vertical, determinando el porcentaje que representa una cuenta en referencia al total.

### **Elaboración**

El análisis vertical consiste en tomar el balance general o estado de pérdidas y ganancias y relacionar cada una de las cuentas con un total determinado. Si se elige el balance general como base se analizará todos los componentes (activos, pasivos y patrimonios). En el caso de los activos se puede tomar cualquier cuenta para calcular el porcentaje que representa ante el total del activo, pero también podría tomarse en cuenta a cada una de las cuentas para conocer el porcentaje que representan sobre el subtotal del grupo al que pertenecen. En referencia al estado de resultados, se toma como base el valor de las ventas para encontrar de esa manera el porcentaje que representan los demás rubros. De la misma manera también podría tomarse de base el subtotal de gastos personales o costo de ventas y sobre ellos hallar el porcentaje que representan de acuerdo al grupo que estas pertenecen. (Ortiz, 2011)

## **Método de análisis Horizontal**

De acuerdo al autor (Córdoba, 2012) El análisis horizontal es una comparación de los comportamientos de las cuentas en dos periodos determinados, permite analizar el incremento o decremento que han sufrido dichas cuentas. Y de esa manera se conoce los cambios en las actividades y así se conoce si los resultados han sido positivos o negativos y de esa manera se define cuáles merecen mayor atención por ser significativos para la toma de decisiones.

### **Elaboración**

Para realizar el análisis horizontal es necesario determinar dos variaciones:

- **Variación absoluta:** La variación absoluta es el incremento o decremento en números que han sufrido las cuentas, y su fórmula es la resta del año 2 menos el año 1.  $A_2 - A_1$
- **Variación relativa:** La variación relativa es la variación porcentual que se determina al dividir el año 2 para el año 1 menos 1 por cien por ciento.  $(A_2/A_1 - 1) * 100\%$



## Indicadores Financieros

Los indicadores o razones financieras son herramientas analíticas que permiten determinar el comportamiento de una variable específica de la empresa, a través de cálculos que combinan dos o más grupos de cuentas de los estados financieros, la cual proporciona información y resultados técnicos que serán interpretados y analizados para conocer la realidad económico-financiera de una empresa.

### Clasificación

Con el fin de tener una interpretación más clara y concreta los indicadores se clasifican en cuatro grupos, tales como: razones de liquidez, razones de actividad, razones de endeudamiento, razones de rentabilidad.

#### *Razones de liquidez*

Las razones de liquidez permiten evaluar la capacidad que tiene una empresa para cumplir con las obligaciones a corto plazo, es decir, mide la solvencia de efectivo que posee la empresa y la habilidad de convertir activos en efectivo para enfrentar situaciones adversas que se presenten a corto plazo. (Córdoba, 2012). Dentro de las razones de liquidez se encuentran:

**Capital de trabajo neto:** Representa la liquidez o cantidad de dinero que la empresa dispone para invertir en activos a corto plazo. Calculándose mediante la siguiente fórmula:

$$\text{Capital de trabajo} = \text{Activo corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

**Razón circulante:** Verifica la capacidad de la empresa para pagar sus obligaciones a corto plazo. Mientras mayor sea el resultado de esta razón mayor será la capacidad de la empresa de pagar sus deudas. (Córdoba, 2012) Se calcula con la siguiente fórmula:

$$\text{Razón circulante} = \text{Activo Circulante} / \text{Pasivo Circulante}$$

**Prueba ácida:** Esta razón mide la capacidad de la empresa para pagar sus obligaciones a corto plazo, pero sin depender de la venta de sus existencias. Se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Prueba ácida} = (\text{Activo Circulante} - \text{Inventario}) / \text{Pasivo Circulante}$$

### ***Razones de actividad***

Estos indicadores miden la eficiencia que tiene la empresa para utilizar sus activos y representan el rendimiento operativo general que tiene la misma, tomando en cuenta la rapidez de recuperación, es decir la velocidad con la que algunas cuentas pueden convertirse en ventas o en efectivo. (Córdoba, 2012) Dentro de las razones de actividad se encuentran:

**Rotación de inventarios:** Permite medir la capacidad o cantidad de veces en un determinado periodo de tiempo que un inventario se puede convertir en efectivo. Se calcula mediante la siguiente fórmula:

$$\text{Rotación de Inventarios} = \text{Costo de ventas} / \text{Inventario}$$

**Promedio de reposición de inventarios:** Permite conocer el número de días en el que la empresa repone los inventarios, es decir, permite evaluar la eficiencia de la gestión comercial y de cartera. Se calcula a través de la siguiente fórmula:

$$\text{Promedio de reposición de inventarios} = 360 \text{ días} / \text{Rotación de Inventarios}$$

**Rotación de cuentas por cobrar:** Permite cuantificar la eficacia de la empresa ante el cobro de las cuentas por cobrar, es decir, cuantas veces en un determinado periodo las cuentas por cobrar se convirtieron en efectivo. Se calcula a través de la siguiente fórmula:

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \text{Ventas netas} / \text{Promedio Cuentas por Cobrar}$$

**Periodo promedio de cobro:** Mide la cantidad de días promedio en el que tarda una empresa en cobrar a sus clientes. Se calcula a través de la siguiente fórmula:

$$\text{Periodo promedio de cobro} = 360 \text{ días} / \text{Rotación de Cuentas por Cobrar}$$

**Rotación de cuentas por pagar:** Indica la cantidad de veces que una empresa cumple en el pago de sus obligaciones con los proveedores en un determinado periodo de tiempo. Se mide o calcula a través de la siguiente fórmula:

$$\text{Rotación de cuentas por pagar} = \text{Compras a proveedores} / \text{Promedio cuentas por pagar}$$

**Periodo promedio de pago:** Representa la cantidad de tiempo que necesita la empresa para liquidar las cuentas por pagar. Se utiliza la siguiente fórmula:

$$\begin{aligned} \text{Periodo promedio de pago} &= \text{Cuentas por pagar} / \text{Compras promedio por día} \\ &= \text{Cuentas por pagar} / (\text{Compras anuales} / 360) \end{aligned}$$

**Rotación de activos:** Indica el número de veces que un activo ha sido utilizado para la generación de ingresos. Su fórmula es la siguiente:

$$\text{Rotación de activos} = \text{Ventas} / \text{Activos totales}$$

### ***Razones de endeudamiento***

Los indicadores o razones de endeudamiento como su nombre lo indica permiten medir el porcentaje de los activos que se encuentra financiado por terceros, es decir, el monto de dinero que la empresa debe a terceros y es utilizado para generar utilidades.

**Nivel de endeudamiento:** Permite medir la proporción que han aportado los acreedores al total de activo. Su fórmula es la siguiente:

$$\text{Nivel de endeudamiento} = \text{Pasivo total} / \text{Activo total}$$

**Endeudamiento total:** Esta razón o indicador permite conocer la cantidad del patrimonio neto de la empresa que corresponde a fuentes de financiamiento externas, mide el rendimiento que se obtuvo en un periodo determinado en proporción a los aportes de capital. Su fórmula se determina de la siguiente manera:

$$\text{Apalancamiento total} = \text{Pasivo total} / \text{Patrimonio neto} \times 100\%$$

### ***Razones de rentabilidad***

Permiten medir la eficiencia administrativa dentro de la empresa, viendo los resultados reflejados en las utilidades obtenidas en la empresa en un determinado periodo. Representan una evaluación muy importante para determinar si la gestión realizada por la administración es oportuna, es decir, si se optimizan de manera adecuada los recursos económicos dentro de la empresa.

**Margen neto de utilidad:** Representa el porcentaje obtenido después de realizar cada venta y de debitar los gastos incluidos los impuestos. Su fórmula es la siguiente:

$$\text{Margen neto de utilidad} = \text{Utilidad neta} / \text{Ventas netas} \times 100\%$$

**Margen bruto de utilidad sobre ventas:** Representa el porcentaje resultante de las ventas después que se realizó el pago de sus existencias. Su fórmula se representa de la siguiente manera:

$$\text{Margen bruto de utilidad} = \text{Ventas} - \text{costo de lo vendido} / \text{ventas} \times 100\%$$

**Rentabilidad sobre el capital o ganancia por acción:** Determina la rentabilidad obtenida sobre el valor en los libros del capital contable. Su fórmula se determina de la siguiente manera:

$$\text{Rentabilidad sobre el capital} = \text{Utilidad neta} / \text{Capital accionario} \times 100\%$$

**Rentabilidad sobre el patrimonio:** Indica el porcentaje de rentabilidad que se obtiene en un periodo en relación con el patrimonio. Su fórmula es la siguiente:

$$\text{Rentabilidad sobre el patrimonio} = \text{Utilidad neta} / \text{Patrimonio} \times 100\%$$

### **Sistema Dupont**

De acuerdo al autor (Ortiz, 2011) el sistema Dupont es una forma de integrar varios indicadores financieros, es decir, relaciona los indicadores de actividad con los indicadores de rendimiento, con el fin de establecer si el rendimiento de una inversión tiene un origen esencial eficiente para optimizar el uso de los recursos económicos y de esta manera incrementar o producir ventas y la utilidad que estas pueden producir. De acuerdo a este método, el indicador de rendimiento se lo puede descomponer de la siguiente manera:

$$ROA = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo total}} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total}}$$

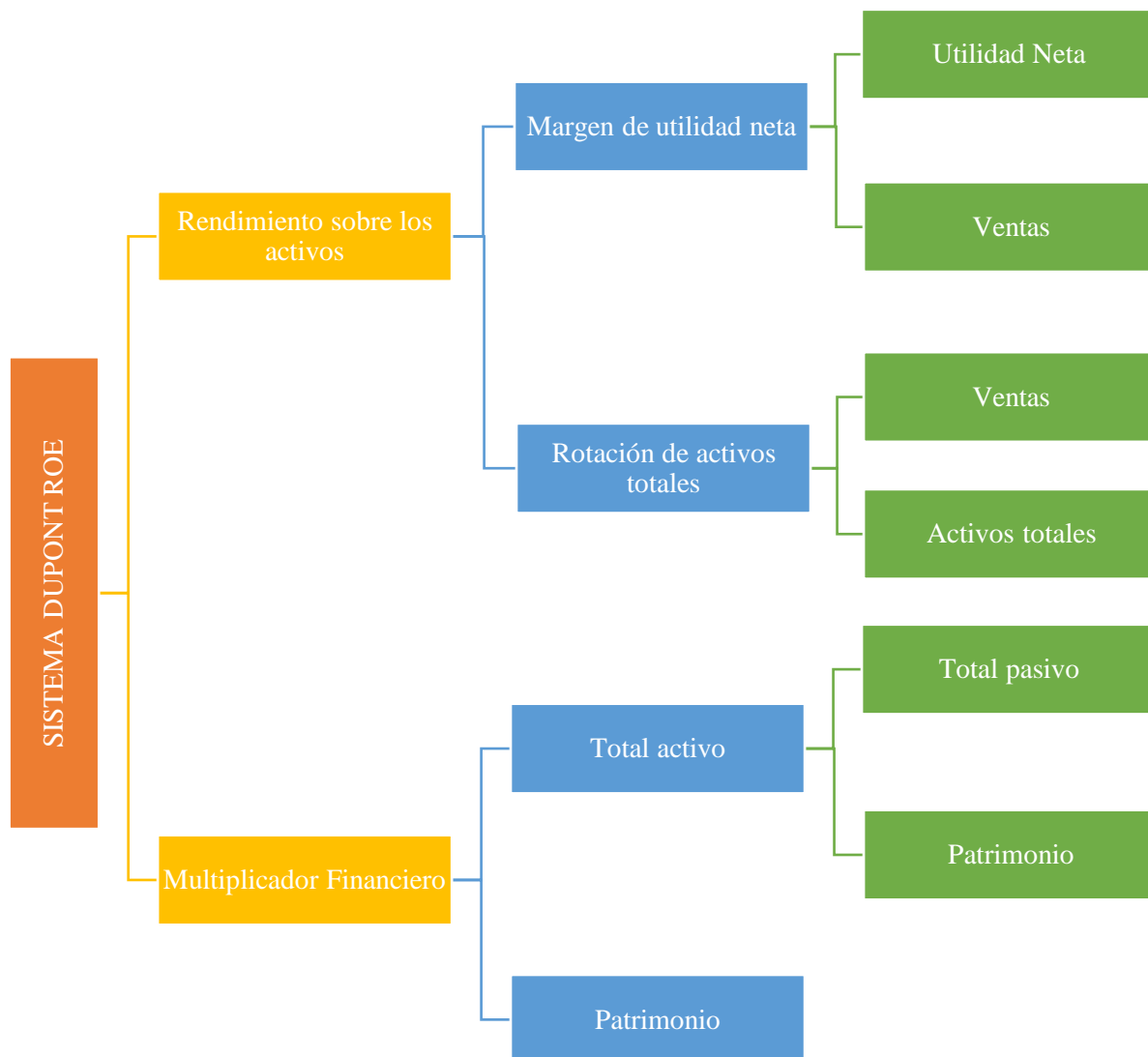
## Fórmula Dupont modificada

La fórmula modificada del sistema Dupont hace una relación con el rendimiento sobre los activos totales (ROA) de la empresa con su rendimiento sobre el patrimonio (ROE), usando el multiplicador del apalancamiento financiero que es la proporción entre los activos totales y su capital. (Gitman & Chad, 2016)

$$ROE = \frac{Utilidad\ Neta}{Activo\ total} \times \frac{Activo\ total}{Patrimonio} = \frac{Utilidad\ neta}{Patrimonio}$$

## Figura 2

Representación gráfica del Sistema Dupont



Nota. Obtenido de (Gitman & Chad, 2016), Principios de Administración Financiera

## **Matriz FODA**

Según el autor (Sánchez, 2020) el análisis FODA o DAFO es una herramienta de gestión que está representada por una matriz en la cual se analiza los pormenores y la situación actual en la que se encuentra una persona o empresa determinando así sus Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas, las cuales son las variables que dan sentido al nombre de la matriz.

## **Importancia**

El análisis FODA es importante para una organización ya que permite una toma de decisiones mejor porque está basada en el análisis de los factores internos y externos que afectan o que influyen en la empresa; convirtiéndose así en una herramienta de fácil aplicación para una mejor aplicación de decisiones estratégicas. (Sánchez, 2020)

## **Componentes**

De acuerdo al autor (David, 2013) los componentes de la matriz FODA son:

**Fortalezas:** Las fortalezas representan un factor interno y son aquellos puntos donde la empresa u organización se encuentra bien o mejor que la competencia.

**Oportunidades:** Las oportunidades son un factor externo las cuales son favorables para la empresa u organización que permiten obtener ventajas competitivas en el mercado.

**Debilidades:** Representan a un aspecto interno que representan las limitaciones que tiene la empresa en la cual se reduce la capacidad de desarrollar las operaciones estratégicas de la empresa.

**Amenazas:** Se encuentran dentro del entorno externo a la organización o empresa y son situaciones que pueden llegar a afectar a la situación empresarial.

## **Estrategias**

De acuerdo a (David, 2013) las estrategias para el desarrollo de una matriz FODA son cuatro y se encuentran estructuradas de la siguiente manera: FO, DO, FA, DA.

**Estrategias FO:** Dentro de estas estrategias se utilizan las fortalezas internas que tiene la organización para aprovechar las oportunidades externas, esta sería una estrategia idónea para los gerentes ya que a todos les gustaría tener una posición en la cual las fortalezas internas se puedan aprovechar a través de las tendencias u oportunidades externas.

**Estrategias DO:** El principal objetivo de las estrategias DO es superar las debilidades internas para poder aprovechar las oportunidades externas, ya que en algunas ocasiones el mercado externo presenta oportunidades ideales, pero las debilidades internas impiden aprovecharlas.

**Estrategias FA:** Mediante estas estrategias se emplean las fortalezas que posee la organización para de esa manera mitigar o reducir las amenazas externas. Lo antes mencionado no significa que una empresa con fortalezas solidas deba afrontar siempre las amenazas presentes en el mercado.

**Estrategias DA:** Representan las estrategias defensivas y están orientadas a reducir las debilidades internas y de esa manera evadir las amenazas ya que si se hace frente a ambas al mismo tiempo la organización atravesaría una situación precaria.

**Formato**

**Figura 3**

*Formato matriz FODA*

FACTORES EXTERNOS / FACTORES INTERNOS	FORTALEZAS	DEBILIDADES
<b>AMENAZAS</b>	Estrategia FA Confrontar	Estrategia DA Evitar
<b>OPORTUNIDADES</b>	Estrategia FO Explotar	Estrategia DO Buscar

*Nota:* Obtenido de Conceptos de Administración Estratégica, David, Fred (2013)

**Evaluación FODA**

De acuerdo al autor (David, 2013) hay dos tipos de evaluaciones para realizar un análisis de la matriz FODA:

**Matriz de Evaluación de los Factores Internos (MEFI):** Después de elaborar la matriz FODA se debe proceder a conocer o determinar la situación interna de la organización, mediante una evaluación de los factores internos (MEFI), en el cual debe designarse un peso para la entre 0.0 (no importante), hasta 1.0 (muy importante) y el total de la suma de todos los factores debe

sumar 1.0. Seguido a ello debe asignarse una calificación entre 1 y 4 de acuerdo a la relevancia donde 1 significa que es irrelevante y 4 como muy relevante, luego se multiplica el peso por la calificación correspondiente para obtener una calificación ponderada de cada fortaleza o debilidad según sea el caso.

### Formato

#### Figura 4

*Formato matriz de evaluación de Factores Internos*

FACTOR INTERNO	PESO	CALIFICACIÓN	CALIFICACIÓN PONDERADA
FORTALEZAS	0.0 – 1.0	1.0 – 4	XX
DEBILIDADES	0.0 – 1.0	1.0 – 4	XX

*Nota.* Obtenido de Conceptos de Administración Estratégica, David, Fred (2013)

**Matriz de Evaluación de los Factores Externos (MEFE):** Esta matriz permite evaluar cuantitativamente los factores externos de la organización que se encuentran representados por las Oportunidades y Amenazas, al igual que en la matriz de evaluación de factores internos se debe asignar un peso relativo desde 0.0 (no importante), hasta 1.0 (muy importante) y el total de la suma de todos los factores debe sumar 1.0. Luego debe otorgarse una calificación que va desde 1 a 4 a cada uno de los factores considerados para el éxito, de esta manera se determina si las estrategias que presenta la empresa realmente son eficaces. Finalmente, debe multiplicarse el peso por la calificación y se obtendrá una calificación ponderada.

### Formato

#### Figura 5

*Formato matriz de evaluación de Factores Externos*

FACTOR EXTERNO	PESO	CALIFICACIÓN	CALIFICACIÓN PONDERADA
OPORTUNIDADES	0.0 – 1.0	1.0 – 4	XX
AMENAZAS	0.0 – 1.0	1.0 – 4	XX

*Nota.* Obtenido de Conceptos de Administración Estratégica, David, Fred (2013)



## **Informe de Diagnostico Financiero**

El informe que contiene o detalla los resultados obtenidos después de realizar un diagnóstico financiero, es un documento que contiene la situación económico-financiera actual que se presenta dentro de la empresa, con el objetivo de mejorar y emitir las respectivas recomendaciones al o los propietarios de la empresa para solventar los problemas detectados después de la aplicación del diagnóstico y de esa manera puedan tomar decisiones acertadas y oportunas. (Garcia, 2019)

### **Estructura**

El informe financiero que se presente de acuerdo a la autora (Urbano, 2015) debe contener la siguiente estructura: portada, carta que esté dirigida al representante legal, documentos fuente utilizados, informe de los resultados obtenidos, conclusiones y recomendaciones.

### **Fase II: Desarrollo de la planeación financiera**

La segunda etapa de la planeación financiera está direccionada a crear estrategias y objetivos que permitan cambiar la dirección de las operaciones de la organización de manera que surjan cambios que mejoren el comportamiento económico.

Esta etapa se vincula estrechamente con las estrategias que pueden implementarse dentro de la empresa con el fin de que haya una orientación correcta para el cumplimiento de los objetivos, es decir, se estudian los objetivos, estrategias, recursos y fuentes de financiamiento.

### **Objetivos**

De acuerdo al autor (Chiavenato, 2016) se denomina objetivos a los resultados que se obtienen luego de que ha transcurrido un tiempo determinado. La importancia y estructura de los objetivos depende de la jerarquía, prioridad y orden que se les otorgue dentro de la organización. Los objetivos además tienen una gran relevancia e influyen directamente en la viabilidad y dirección que se tenga dentro de la organización.

#### ***Objetivos cuantitativos***

Según afirma el autor (Chiavenato, 2016) para que sean considerados objetivos cuantitativos deben ser cuantificables, es decir, ser realistas y estar definidos en bases objetivas como números, porcentajes, proporciones o comparaciones.

### ***Objetivos cualitativos***

A diferencia de los cuantitativos, estos objetivos están vinculados con la obtención de un mejor posicionamiento y mejorar la imagen de la organización, siendo determinados por los líderes de la organización para la inspiración de los responsables de cumplirlos. (Chiavenato, 2016)

### **Estrategia**

La estrategia de acuerdo a la afirmación del autor (Chiavenato, 2016) se constituye en un curso de acción que la organización elige, de acuerdo a la futura posición en el mercado la cual le permita obtener una mejor situación que la actual. La estrategia se convierte dentro de una organización en el arte de pensar antes de actuar, permitiendo así realizar una elección compleja que tendrá influencia en toda la organización, la cual se basa en la elección de varias ideas o alternativas evaluando los factores internos y externos existentes y de esta manera se realice una buena toma de decisiones.

### **Políticas**

De acuerdo a (David, 2013) las políticas son medios por los cuales se llegan a alcanzar los objetivos y son las reglas y procedimientos que se establecen como apoyo para realizar los objetivos planteados, ya que permiten a las organizaciones el orientarse en una correcta toma de decisiones y al actuar frente a una situación recurrente.

### **Recursos**

Para el autor son también denominados como recursos de la empresa y se constituyen por los factores que dispone una organización para realizar sus operaciones. Todos estos elementos pueden ser categorizados en cinco grupos: humanos, materiales, financieros, tecnológicos. (Cajal, 2020)

Dichos elementos mencionados son necesarios en su conjunto para que se lleve a cabo la producción de manera correcta ya que cada uno constituye y realiza diferentes funciones para que la organización funcione de manera eficiente.

### ***Recursos humanos***

Está integrado por cada uno de los trabajadores y se considera el recurso mas importante dentro de la organización puesto que, son los encargados de organizar y dirigir los demás

recursos con el fin de que las operaciones de todas las áreas de la organización se mantengan funcionando de manera correcta. (Cajal, 2020)

### ***Recursos financieros***

Los recursos financieros están constituidos por todos los elementos que representen la capacidad económica en la organización (dinero) y gracias a ello la empresa tiene la solvencia y respaldo para realizar sus operaciones. (Cajal, 2020)

### ***Recursos materiales***

Están representados por los activos no corrientes dentro de la organización, es decir, son los bienes tangibles con los que cuenta la organización entre ellos, maquinarias, vehículos, inventarios, equipos de cómputo, etc. Y son importantes ya que permiten llevar a cabo el proceso de producción, las actividades logísticas o demás actividades que sean necesarias para complementar y mejorar la productividad empresarial. (Cajal, 2020)

### ***Recursos tecnológicos***

Actualmente este recurso ha tomado mucha fuerza dentro de las organizaciones puesto que dentro de él se encuentran los sistemas y programas tecnológicos donde se almacenan los recursos intangibles y optimizan el desarrollo y operatividad de la empresa, puesto que están representados por los servidores de datos, programas contables, servicios de internet y telefónicos, softwares empresariales, etc. (Cajal, 2020)

### **Fuentes de financiamiento**

Según el autor (Resendiz, 2021) “Son las vías que utilizan las empresas para conseguir los recursos financieros necesarios y realizar su operación” representan las fuentes de financiamiento que tienen las empresas y están constituidas por el capital, activos e ingresos. Estas fuentes se utilizan en diferentes escenarios dependiendo a varios factores, dentro de ellos se encuentran los recursos financieros que pueden ser internos y externos, donde las internas pueden estar representadas por aportes de socios, ingreso de nuevos socios, venta de activos fijos, etc. En el caso de los financiamientos externos principalmente se encuentran las entidades bancarias.

### **Proyecciones y escenarios financieros**

Las proyecciones financieras permiten determinar y examinar de manera anticipada cuáles serán las consecuencias financieras que tendrán las políticas nuevas o cambiantes,

utilizándose como una herramienta para poder establecer las necesidades a futuro que pueden tener, permitiendo una mejor administración ya que permite realizar un control de la información que se presenta contra la información que se ha presentado en los planes y pronósticos financieros y prever o mitigar algún impacto en las finanzas de la organización. (Ortiz, 2011)

### **Independencia y libertad financiera**

La independencia financiera es la capacidad empresarial para tomar decisiones de manera independiente. Es decir, que la empresa no dependa de sus proveedores financieros debido a que cuenta con la financiación de fondos propios. En la libertad financiera es posible establecer mecanismos para aumentar los ingresos que provengan de fuentes pasivas, las cuales pueden verse reflejadas en las inversiones. En otras palabras, la libertad financiera se reconoce como un equilibrio entre los ingresos y los gastos obteniendo un rendimiento. (Serrahima, 2014)

La definición de libertad financiera se refiere a la capacidad que tiene la empresa de solventar o mantener los gastos sin depender de la obtención de los ingresos provenientes de sus activos. En otras palabras, es lograr alcanzar la holgura económica mediante la posibilidad de hacer frente a todas las obligaciones o gastos sin que sus ingresos se vean afectados. (Botin, 2021)

### **Fase III: Elaboración de presupuestos**

#### **Presupuesto financiero**

Por otro lado (Córdoba, 2012) manifiesta que el presupuesto financiero consiste en un plan de trabajo que tiene como base datos reales que sirven como guía para una planeación financiera adecuada la cual permita disminuir el riesgo en las operaciones de la organización, cuantificar los componentes del plan de acción y direccionar de manera correcta las políticas y estrategias de la empresa.

#### **Presupuesto maestro**

De acuerdo a la afirmación del autor (Toro, 2016) el presupuesto maestro o también denominado presupuesto general es una coordinación de las proyecciones financieras en todas las áreas que integran una empresa y son calculadas en un determinado periodo de tiempo para analizar el impacto que estas proyecciones financieras, operativas y administrativas pueden tener en la empresa. Tomando en cuenta que las decisiones y proyecciones operativa tendrán un fuerte impacto en la adquisición de bienes y recursos para que exista un desarrollo óptimo de las

actividades operativas de la empresa. La segunda está vinculada estrechamente con la adquisición de recursos financieros con los cuales se podrá dar optimizar y dar mayor seguridad a los recursos operativos de la empresa.

### **Pronóstico**

Según el autor, (Luna A. , 2014) “un pronóstico es una proyección operativa o financiera de una empresa con la intención de predecir lo que va a suceder en un periodo futuro basado en la predicción sobre los cuales no se hace ningún control.” Es decir, el pronóstico permite realizar una proyección que permita estimar lo que sucederá en un futuro y de esa manera lograr aplicar un plan de contingencia para la misma.

### **Métodos**

Para realizar el cálculo del pronóstico es necesario tomar en cuenta los siguientes métodos: incremento porcentual, mínimos cuadrados o regresión lineal, método porcentual.

#### **Método de incremento porcentual**

El objetivo principal de este método es que consiste en calcular el pronóstico de las ventas partiendo del promedio de variación porcentual para determinar el aumento o disminución de ventas. Su fórmula es la siguiente:

$$\textit{Porcentaje de variación} = \frac{\textit{Año 1} - \textit{Año 2}}{\textit{Año 1}}$$

#### **Método de mínimos cuadrados o regresión lineal**

Este método permite minimizar los errores que puedan surgir o existir en relación con las ventas reales y las ventas proyectadas, utilizando la información histórica, aplicar este método es muy útil para pronosticar las ventas a largo plazo, es decir mayores a un periodo de un año.

$$\textit{Saldo requerido} = \textit{Ventas} * \% \textit{ de caja}$$

$$\textit{Saldo mínimo requerido} = \frac{\textit{Ventas anuales}}{360} x \textit{ días de caja}$$

#### **Método de porcentajes de ventas**

Permite a las empresas calcular las previsiones de ingresos y gastos, así como la cantidad de financiación necesaria para aumentar las ventas específicas. Esta técnica es simple y puede proporcionar información útil para sus estados financieros.

Su fórmula es la siguiente: 
$$\textit{IP} = V(R) * \%IP$$

$$PVM = IP + V(R)$$

### **Pronóstico de ventas**

Según los autores (Puente, Viñán, & Aguilar, 2017) el pronóstico de ventas: “es la estimación de las ventas que hace una empresa para un determinado período” de esa manera indica el panorama general que se presenta dentro de la empresa, es por ese motivo que se lo considera como parte fundamental para poder elaborar una planificación o un presupuesto.

El pronóstico de ventas para (Gitman & Chad, 2016) es una “predicción de las ventas de la empresa durante cierto periodo, con base en datos internos y externos; se usa como información clave en el proceso de planeación financiera a corto plazo.” Los autores dan a conocer que se proyectan las ventas de su empresa para un período de tiempo específico con base en datos internos y externos utilizados como información clave en su planificación financiera a corto plazo. El pronóstico de ventas podría basarse en un análisis de datos externos, internos, o de una combinación de ambos.

**Pronóstico externo:** Se basa en las relaciones observadas entre las ventas de la empresa y varios indicadores económicos externos importantes, como el producto interno. Renta bruta, construcción de viviendas nuevas, confianza del consumidor e ingreso personal disponible. Los pronósticos que contienen estos indicadores están siempre disponibles.

**Pronóstico interno:** Se basa en la previsión de ventas totales obtenida de los canales de venta de la propia empresa. A menudo se pide a los representantes de ventas de campo de una empresa que calculen cuántas unidades esperan vender de cada tipo de producto en el próximo año. Sus cotizaciones son recopiladas y agregadas por un gerente de ventas que puede personalizar los datos teniendo en cuenta su conocimiento de mercados específicos o las expectativas de los empleados.

### **Fórmula:**

$$Diferencia = (ventas\ mes\ actual - ventas\ mes\ anterior)$$

$$IP = V(R) * \%IP$$

$$PVM = IP + V(R)$$

Donde:

- **IP**= Incremento porcentual

- **V(R)**= Ventas periodo real
- **PVM**= Pronóstico venta mensual
- **%IP**= Porcentaje de incremento promedio

### **Pronóstico de compras**

El pronóstico de compras es el arte de la medición mental o física y el cálculo de lo que se necesita para producir una empresa. Partimos del área de producción estimando la cantidad de productos a fabricar o modificar, y visualizamos con anticipación lo que se producirá.

Se refiere a la cantidad de un artículo o producto que se producirá o producirá en un momento dado en condiciones favorables y con una calidad específica para satisfacer la demanda del mercado. La planeación comprende pronósticos, objetivos, políticas, programas, procedimientos y procedimientos, bien sea para la empresa en su totalidad o cualquier área en sí misma.

Fórmula:

$$**Diferencia** = (\text{compras mes actual} - \text{compras mes anterior})$$

$$\% \text{ De Incremento} = \frac{\text{Diferencia}}{\text{compras del mes anterior}} \times 100$$

$$**IP** = C(R) * IP$$

$$**PCM** = IP + C(R)$$

Donde:

**IP**= Incremento porcentual

**C(R)**= Compras del periodo real

**% IP**= Porcentaje incremento porcentual

**PCM**= Pronóstico de compras mensuales

## **Programa de entradas y salidas de efectivo**

### ***Entradas de efectivo***

Las entradas de efectivo son la totalidad de dinero que ingresa por diferentes conceptos como por ventas, la cobranza de cuentas por cobrar y otras entradas en un determinado periodo de tiempo. Es decir, las entradas de efectivo son todos aquellos cobros o dinero que ingresa a la empresa en un corto plazo. (Gitman & Chad, 2016)

### **Programa de salida de efectivo**

Las salidas del efectivo para (Gitman & Chad, 2016) son “todos los desembolsos de efectivo incluye todas las salidas de efectivo en que incurre la empresa durante un periodo financiero determinado.”

Es importante también tener claro que son denominadas salidas de efectivo, como su nombre lo indica solo aquellos desembolsos que estén dentro de presupuesto de caja, excluyéndose así las depreciaciones y otros cargos que no representen efectivo.

Las fórmulas para calcular las salidas de efectivo son:

$$\% \text{ de Incremento} = \frac{\text{Rubro}}{\text{Ventas}} \times 100$$

$$\text{Gasto pronosticado} = (\text{Ventas} * \% \text{ de incremento})$$

### **Presupuesto de efectivo**

El presupuesto de efectivo o de caja para los autores (Gitman & Chad, 2016) es “una declaración de las entradas y salidas de efectivo que planea experimentar la empresa. La compañía lo utiliza para calcular sus requerimientos de efectivo a corto plazo, con particular atención en la planeación de los excedentes y los faltantes de efectivo.”

Esto quiere decir que, para poder llevar a cabo una planificación financiera es necesario conocer el presupuesto de efectivo con el que cuenta la empresa que significa conocer las entradas y salidas proyectadas dentro de la empresa, normalmente se realiza este presupuesto en función de un año.

### **Importancia**

La importancia del flujo de efectivo radica en que demuestra la disponibilidad de efectivo con la que cuenta una empresa para solventar sus obligaciones, además permite conocer si habrá



un excedente de manera que permitirá al administrador pensar como invertir ese dinero de manera que se obtenga una rentabilidad en beneficio de la entidad.

La utilidad de la tesorería en efectivo radica en actividades tales como: la obtención de préstamos (sobre la base de la falta de liquidez), planificación del pago de la deuda, planificación de la distribución de beneficios a los propietarios y planificación del uso efectivo de la solvencia obligaciones derivadas de las operaciones de la empresa y otros pasivos.

### **Objetivos**

Al hablar de presupuesto de efectivo se toma en cuenta una proyección de entradas y salidas, las cuales para los autores (Díaz, Parra, & López, 2012) tienen los siguientes objetivos:

- Determinar las entradas de efectivo
- Determinar las salidas de efectivo
- Determinar los sobrantes o faltantes de efectivo y seleccionar la mejor alternativa de inversión o de financiamiento según corresponda el caso.
- Identificar el comportamiento del flujo de caja, en el periodo presupuestado y compararlo con datos de años anteriores.
- Evaluar las políticas de pagos y recaudo que tiene la empresa, así como las decisiones administrativas que afectan el flujo de caja, por ejemplo, la contratación de personal.

### **Estados financieros proforma**

Los estados financieros proforma son aquellos que contienen, en todo o en parte, uno o más supuestos o suposiciones que expresen la situación financiera o los resultados de las operaciones en caso de que ocurran, o se refieran a información financiera actual en el informe esperado. Además, se basan en una serie de supuestos y hechos hipotéticos que pueden haber ocurrido o pueden ocurrir en el futuro de la empresa.

Para (Gitman & Chad, 2016) “los estados de resultados y balances generales de las cuentas patrimoniales que ocurren durante un año específico. Los accionistas, los acreedores y la administración de la compañía prestan mucha atención a los estados financieros proforma, que son estados de pérdidas y ganancias y balances generales proyectados.” (pág. 138)

## **Importancia**

Los estados financieros proforma son herramientas muy importantes para la empresa, ya que, gracias a la información contenida en dichos documentos, permite que la entidad visualice sus planes y metas y prediga el futuro en términos de inversiones, decisiones crédito y desarrollo comercial en general.

## **Clasificación**

Los estados de resultado proforma están clasificados de la siguiente manera:

### ***Balance General Proforma***

El balance general resume los bienes, pasivos y el capital de los dueños de un negocio en un momento, generalmente al final del año o de un trimestre. Constituye una radiografía del estado real y financiero de la empresa. Existen varios métodos simplificados para preparar el balance general proforma. Uno de ellos consiste en calcular todas las cuentas incluidas en él como un porcentaje estricto de las ventas. Otro de los métodos y el más usado es el método crítico, en el que se calculan los valores de ciertas cuentas del balance general, y el financiamiento externo de la empresa se usa como una cifra de equilibrio.

### ***Estado de resultados proforma***

Se puede definir como la estimación o proyección de los ingresos, costos y gastos que se espera para los próximos períodos, todo esto con el fin de demostrar la posible utilidad o pérdida que podría tener la empresa en un futuro. Es decir, proporcionará un pronóstico de la cantidad de ganancias que se espera que genere la empresa durante un período de tiempo determinado. se considera como el documento que permite realizar un análisis de la ganancia o pérdida de un año o período fiscal futuro.

## **Punto de Equilibrio**

El punto de equilibrio hace referencia según (Puente, Viñán, & Aguilar, 2017) se denomina así al estado de la empresa donde se tiene un beneficio igual a cero, es decir no gana dinero, pero tampoco lo pierde y se calcula en función de los costos fijos y variables y otros factores que permitan conocer el estado de la organización.

### **Punto de equilibrio operativo**

El punto de equilibrio operativo permite evaluar el nivel de ventas mínimo para cubrir los costos operativos cuando la utilidad operativa es igual a cero y permite determinar el nivel de operación que permita cubrir los costos operativos y de esa manera medir la rentabilidad con diversos niveles de ventas. (Toro, 2016)

Para determinar el punto de equilibrio se debe diferenciar dos tipos de costos:

**Costos fijos:** Se denominan costos fijos aquellos que inciden directamente con el volumen de ventas, por ejemplo: mano de obra directa, materia prima, etc.

**Costos variables:** A diferencia de los costos fijos, estos no están relacionados directamente con el volumen de ventas o producción y no las afectan, por ejemplo: pago de arriendo.

#### ***En función de la capacidad instalada:***

De acuerdo a este método se utilizan los valores de los costos fijos, precio de venta y costo variables, para determinar el porcentaje de ventas que se necesitan para cubrir los costos y gastos dentro de un periodo y se encuentra representada con la siguiente fórmula:

$$PE = \frac{CFT}{P - V}$$

#### ***Método algebraico:***

Mediante este método se utilizan los valores de las cuentas de las ventas, costos y gastos.

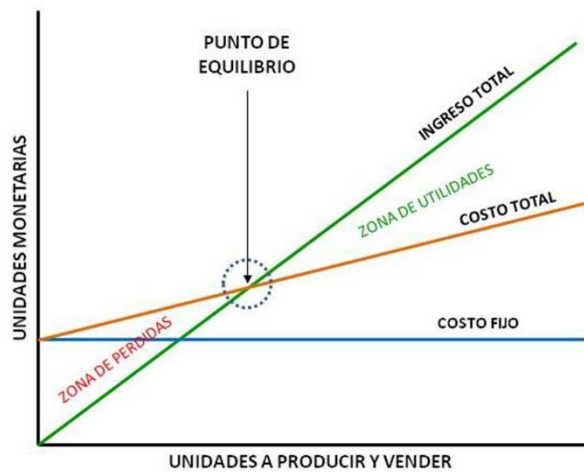
$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{costos fijos}}{1 - \frac{\text{costos variables}}{\text{ventas variables}}}$$

#### ***Método gráfico:***

En este método se grafican los costos fijos totales, costos variables totales y los ingresos siendo el punto de intersección el punto de equilibrio. (Toro, 2016)

**Figura 6**

*Punto de equilibrio método gráfico*



*Nota.* Punto de equilibrio método gráfico, obtenido de (Váqui, 2019)

## **5. Metodología**

### **Materiales**

Para la ejecución y desarrollo del trabajo de titulación se utilizaron varios recursos como: materiales de oficina y recursos bibliográficos, recursos tecnológicos computadora, herramientas home office, USB, etc. Todas estas herramientas facilitaron la ejecución del trabajo de titulación.

### **Métodos**

#### **Método científico:**

Se efectuó la aplicación de este método, a través, de la investigación de los conceptos y referencias teóricas mediante los cuales se estableció el proceso del diagnóstico y planeación financiera, permitiendo de esta manera fundamentar los resultados prácticos con la teoría.

#### **Método descriptivo:**

Este método permitió determinar los aspectos cualitativos generales de la compañía, como la reseña histórica, la misión y visión, base legal, el organigrama estructural, esta información se obtuvo a través un conversatorio con la gerente.

#### **Método histórico:**

Mediante este método se receiptó los datos económicos de las compras y ventas de los años 2019, 2020 y 2021, esta información fue necesaria para poder determinar el porcentaje de incremento para elaborar el pronóstico de compras y de ventas.

#### **Método analítico:**

Se ha utilizado para la interpretación de la información financiera, de la misma manera en la comparación de los resultados de los indicadores financieros los cuales se han analizado en base a estándares establecidos por el autor Héctor Ortiz Anaya.

#### **Método matemático:**

Se utilizó en los cálculos matemáticos y la aplicación de las fórmulas para elaborar el análisis horizontal y vertical, también para obtener los resultados de los indicadores financieros y para proyectar cada una de las cuentas de los estados financieros con el fin de consolidar la

información y finalmente en los estados financieros proforma, de manera que se conozca la posible situación financiera en los periodos 2022-2025.

**Método sintético:**

El informe del diagnóstico financiero es un resumen de la situación económica y financiera real de la compañía por cuanto se utilizó el método sintético para realizar las respectivas conclusiones y recomendaciones necesarias para tomar como base para realizar la planeación financiera.

**Método estadístico:**

El método estadístico fue necesario para llevar a cabo el proceso de la planeación financiera, debido a que se sigue la siguiente secuencia: primero se establece el porcentaje de incremento a través de la fórmula de incremento porcentual establecida por el autor Héctor Ortiz Anaya, seguido del uso del índice de estacionalidad, a través del cálculo en primer lugar del valor presente, seguido del índice de estacionalidad (ventas por mes dividido para valor presente), luego se realiza el cálculo del valor futuro, para finalmente tener el valor de incremento de cada mes respetando las variaciones existentes. Para realizar el programa de salidas de efectivo se calcula el porcentaje de incremento que corresponda a cada uno de los gastos tomando como referencia las ventas totales del mismo año. En el caso de gastos originados en el trabajo, aportes a la seguridad social, beneficios sociales y honorarios comisiones y dietas, el porcentaje de incremento se calcula de acuerdo al incremento que establece el Ministerio de Trabajo.

## **6. Resultados**

### **Contexto empresarial**

#### **Reseña Histórica**

En la ciudad de Guayaquil, capital de la provincia del Guayas, a los nueve días del mes de enero del año 2013, se constituyó la compañía anónima “OFFICEGOLDEN S.A.”; con RUC N°0992805803001, cuya representante legal y gerente general es la Ing. Angela del Rocío Morales Paredes, el objeto social y principal actividad de la compañía es la importación, exportación, distribución, comercialización, al por mayor y menor, mantenimiento, reparación, instalación de toda clase de equipos de uso hospitalario, instalar, dar mantenimiento y reparar toda clase de equipos electrónicos y demás bienes a saber: Equipos médicos, muebles e instrumentos quirúrgicos, dental y de laboratorio, reactivos, material de curación, equipos de radiografía e implementos de uso hospitalario en general. Equipos y sistemas de comunicación y telecomunicaciones; toda clase de aparatos y suministros eléctricos incluyendo electrodomésticos y computadoras, teléfonos celulares, repuestos, tarjetas de prepago accesorios, etc.

#### **Misión**

Entregar a nuestros clientes la mejor prestación de servicios de excelente calidad en las áreas de ventas, mantenimiento de equipos médicos, asesoría técnica, para satisfacer las necesidades y expectativas de nuestros clientes cumpliendo con la reglamentación aplicable, con el fin de controlar cada una de las etapas de prestación de nuestros servicios.

#### **Visión**

Ser una empresa que brinda una solución integral a las necesidades relacionadas con servicio y venta de equipos médicos, presentando una buena oferta en precios, tiempo y calidad a fin de satisfacer los requerimientos de nuestros clientes convirtiéndonos en el socio estratégico para sus operaciones.

#### **Base Legal**

Para el desarrollo operativo y administrativo de la compañía OFFICEGOLDEN S.A. se sujeta a la siguiente normativa legal:

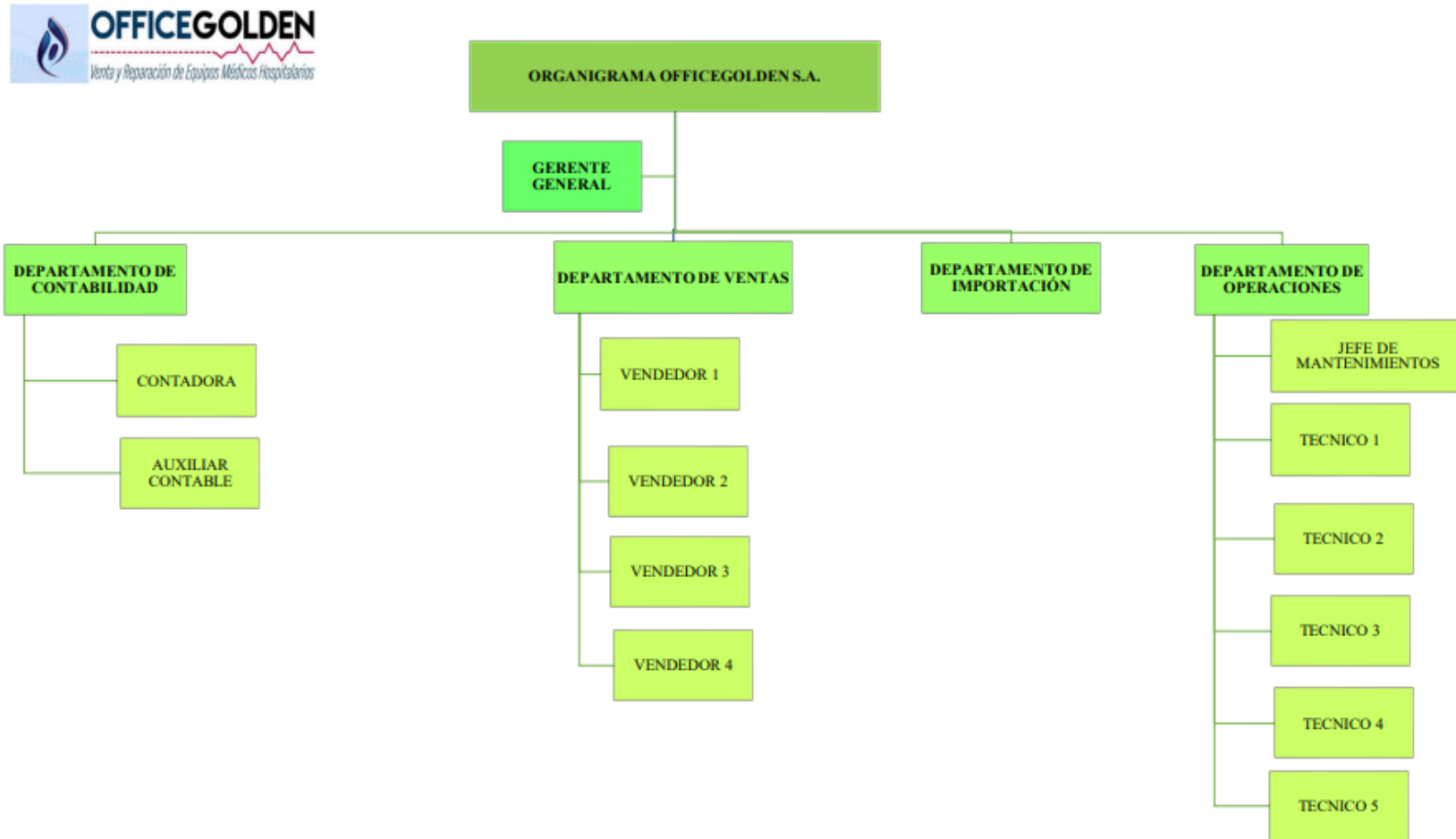
- Constitución de la Republica del Ecuador.

- Ley de compañías
- Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno.
- Reglamento para la aplicación del Régimen Tributario Interno
- Ley de Seguridad Social
- Normas Internacionales de Contabilidad
- Código de Comercio
- Código de trabajo

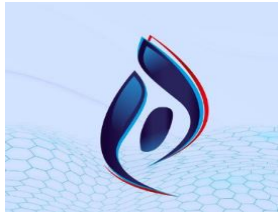


**Figura 7**

*Organigrama estructural de la compañía OFFICEGOLDEN S.A.*



*Nota.* El organigrama estructural ha sido entregado por la gerente de la compañía OFFICEGOLDEN S.A.



**COMPAÑÍA**  
**OFFICEGOLDEN S.A.**

# **DIAGNÓSTICO Y PLANEACIÓN FINANCIERA**

**PERIODO 2022-2025**

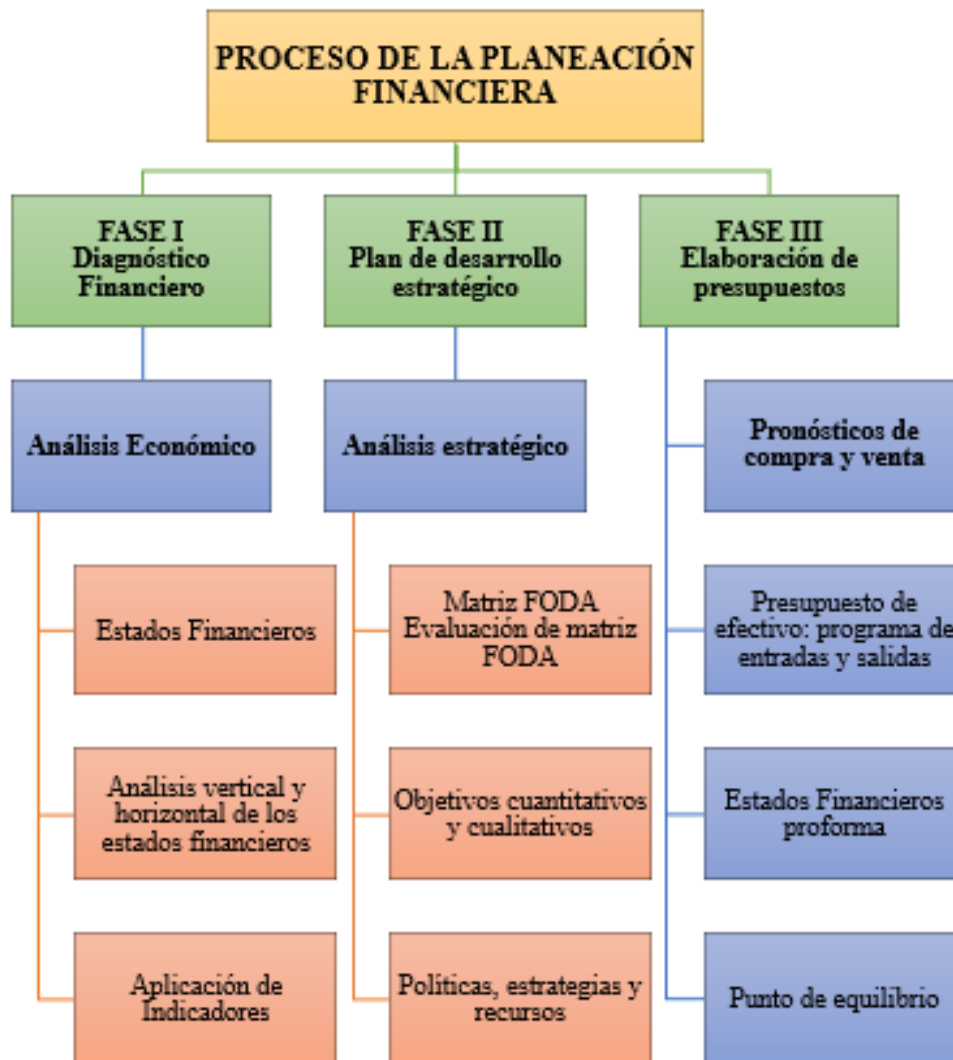
**Analista:**

Roxana del Cisne Vélez García

## Proceso de la planeación financiera

Figura 8

Proceso de la planeación financiera compañía OFFICEGOLDEN S.A.



*Nota.* Proceso de planeación financiera adaptado para la aplicación en la compañía OFFICEGOLDEN S.A.

# **INFORME DE DIAGNOSTICO Y PLANEACIÓN FINANCIERA A LA COMPAÑÍA OFFICEGOLDEN S.A.**

## **Introducción**

La compañía OFFICEGOLDEN S.A. con RUC N° 0992805803001, se encuentra ubicada en la ciudad de Guayaquil en la ciudadela “El Limonal”, manzana 7, villa 4; tuvo su creación en el año 2013. Tiene por objeto social la importación, exportación, distribución, comercialización, al por mayor y menor, mantenimiento, reparación, instalación de toda clase de equipos electrónicos de uso hospitalario, instalar, dar mantenimiento y reparar toda clase de equipos electrónicos y demás bienes a saber: Equipos médicos, muebles e instrumentos quirúrgicos, dental y de laboratorio, reactivos, material de curación, equipos de radiografía e implementos de uso hospitalario en general.

## **Objetivos del informe**

- Analizar la situación económica y financiera de la compañía OFFICEGOLDEN S.A. mediante la aplicación del diagnóstico financiero.
- Realizar un análisis estratégico para conocer las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, para luego realizar un plan financiero para incrementar las ventas.
- Elaborar los presupuestos de la planeación financiera, hasta la elaboración de los estados financieros proformas

**DESARROLLO DEL DIAGNÓSTICO FINANCIERO**  
**ANÁLISIS VERTICAL ESTADO DE SITUACION FINANCIERA AÑO 2020**

**Tabla 1**

*Análisis Vertical al Estado de Situación Financiera año 2020*

<b>CODIGO</b>	<b>CUENTA</b>	<b>VALOR</b>	<b>% RUBRO</b>	<b>%GRUPO</b>
<b>1</b>	<b>ACTIVO</b>			
<b>1.1</b>	<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>221.868,64</b>	<b>100%</b>	<b>87,28%</b>
<b>1.1.01</b>	<b>CAJA BANCOS</b>	<b>44.327,57</b>	<b>19,98%</b>	<b>17,44%</b>
1.1.01.01	CAJA	0,00		
1.1.01.02	BANCOS	44.327,57		
<b>1.1.03</b>	<b>CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES CLIENTES</b>	<b>22.343,60</b>	<b>10,07%</b>	<b>8,79%</b>
1.1.03.01	CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES CLIENTES NO RELACIONADOS	22.343,60		
<b>1.1.04</b>	<b>OTRAS CUENTAS POR COBRAR</b>	<b>57.857,58</b>	<b>26,08%</b>	<b>22,76%</b>
1.1.04.08	OTRAS CUENTAS POR COBRAR NO RELACIONADAS	57.857,58		
<b>1.1.05</b>	<b>INVENTARIOS</b>	<b>81.759,53</b>	<b>36,85%</b>	<b>32,16%</b>
1.1.05.01	MERCADERÍAS EN TRÁNSITO	28.798,15	12,98%	
1.1.05.04	INVENTARIOS DE PRODUCTOS TERMINADOS Y MERCADERIA EN ALMACEN	52.961,38	23,87%	
<b>1.1.06</b>	<b>GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADOS</b>	<b>610,16</b>	<b>0,28%</b>	<b>0,24%</b>
1.1.06.03	PRIMAS DE SEGUROS	610,16		
<b>1.1.07</b>	<b>ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES</b>	<b>14.970,20</b>	<b>6,75%</b>	<b>5,89%</b>
1.1.07.01	IVA: CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA	7.759,75	3,50%	
1.1.07.02	IR: CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA	7.210,45	3,25%	
<b>1.2</b>	<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>32.333,26</b>	<b>100%</b>	<b>12,72%</b>
<b>1.2.01</b>	<b>PROPIEDADES PLANTA Y EQUIPO</b>	<b>32.333,26</b>	<b>100,00%</b>	<b>12,72%</b>
1.2.01.05	MUEBLES Y ENSERES	5.736,08	17,74%	
1.2.01.08	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	3.334,64	10,31%	
1.2.01.09	VEHÍCULOS EQUIPOS DE TRANSPORTE Y EQUIPO CAMINERO MÓVIL	23.262,54	71,95%	
	<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>254.201,90</b>		<b>100%</b>
<b>2</b>	<b>PASIVO</b>			
<b>2.1</b>	<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>167.796,59</b>		<b>66,01%</b>
<b>2.1.01</b>	<b>CUENTAS POR PAGAR CORRIENTES</b>	<b>45.059,43</b>	<b>26,85%</b>	<b>17,73%</b>
2.1.01.01	CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES NO RELACIONADOS	252,36	0,15%	
2.1.01.02	CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES RELACIONADOS	44.807,07	26,70%	
<b>2.1.03</b>	<b>OTRAS CUENTAS POR PAGAR CORRIENTES</b>	<b>32.126,54</b>	<b>19,15%</b>	<b>12,64%</b>
2.1.03.01	OTRAS CUENTAS POR PAGAR ACCIONISTAS O SOCIO	20.033,59	11,94%	
2.1.03.05	OTRAS CUENTAS POR PAGAR NO RELACIONADAS	12.092,95	7,21%	

<b>2.1.04</b>	<b>OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS</b>	<b>28.502,68</b>	<b>16,99%</b>	<b>11,21%</b>
2.1.04.01	OBLIGACIONES INSTITUCIONES FINANCIERAS NO RELACIONADAS LOCAL	28.502,68	16,99%	
<b>2.1.06</b>	<b>INGRESOS POR PASIVOS DIFERIDOS</b>	<b>49.062,68</b>	<b>29,24%</b>	<b>19,30%</b>
2.1.06.01	INGRESOS POR PASIVOS DIFERIDOS	49.062,68	29,24%	
<b>2.1.07</b>	<b>OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES</b>	<b>13.045,58</b>	<b>7,77%</b>	<b>5,13%</b>
2.1.07.02	IMPUESTO POR PAGAR DEL EJERCICIO	2.780,87	1,66%	
2.1.07.03	INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL	4.019,31	2,40%	
2.1.07.04	BENEFICIOS DE LEY A EMPLEADOS Y OTROS	6.245,40	3,72%	
	<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>167.796,59</b>	<b>100%</b>	
<b>3</b>	<b>PATRIMONIO</b>			
<b>3.1</b>	<b>CAPITAL</b>	<b>14.963,20</b>		<b>5,89%</b>
<b>3.1.01</b>	<b>CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO</b>	<b>14.963,20</b>	<b>100%</b>	
3.1.01.01	CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO	11.000,00	73,51%	
3.1.01.03	APORTE DE ACCIONISTAS PARA FUTURAS CAPITALIZACION	3.963,20	26,49%	
<b>3.4</b>	<b>RESERVAS</b>	<b>8.026,58</b>		<b>3,16%</b>
<b>3.4.01</b>	<b>RESERVAS</b>	<b>8.026,58</b>	<b>100%</b>	
3.4.01.01	RESERVAS	8.026,58		
<b>3.5</b>	<b>RESULTADOS ACUMULADOS</b>	<b>61.342,46</b>		<b>24,13%</b>
<b>3.5.01</b>	<b>RESULTADOS ACUMULADOS</b>	<b>61.342,46</b>	<b>100%</b>	
3.5.01.01	RESULTADOS ACUMULADOS	61.342,46		
<b>3.6</b>	<b>RESULTADOS DEL EJERCICIO</b>	<b>2.073,07</b>		<b>0,82%</b>
<b>3.6.01</b>	<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	<b>2.073,07</b>	<b>100%</b>	
	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>86.405,31</b>		
	<b>PASIVOS Y PATRIMONIO:</b>	<b>254.201,90</b>		<b>100%</b>

Nota. Obtenido de Estado de Situación Financiera de la compañía OfficeGolden S.A año 2020

**Tabla 2**

*Estructura financiera del Estado de Situación Financiera 2020*

<b>INVERSION</b>	<b>FINANCIAMIENTO</b>
<b>ACTIVO</b>	<b>PASIVO Y PATRIMONIO</b>
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>PASIVO CORRIENTE</b>
221.868,64	167.796,59
87,28%	66,01%
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>
221.868,64 – 167.796,59	0,00
54.072,05	0,00%
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>PATRIMONIO</b>
32.333,26	86.405,31
12,72%	33,99%
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>PASIVO + PATRIMONIO</b>
254.201,90	254.201,90
<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>

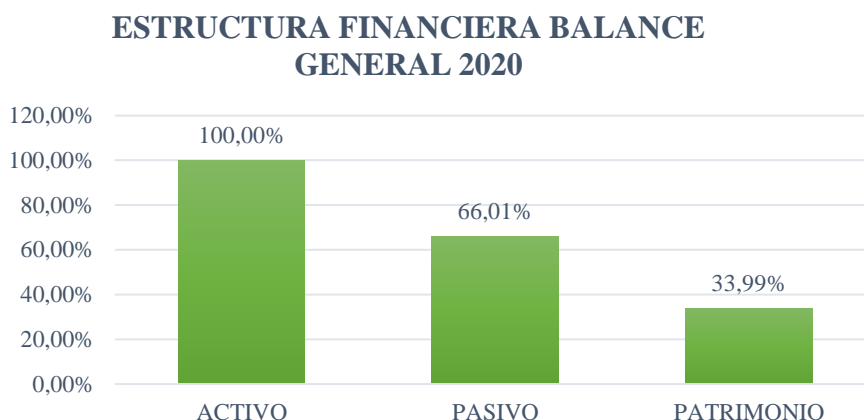
Nota. Obtenido de Estado de Situación Financiera de la compañía OfficeGolden S.A año 2020

### **Interpretación:**

La compañía OFFICEGOLDEN S.A. en el año 2020 está compuesta por un total de activos de \$ 254.201,90 que equivale al 100%, los activos corrientes corresponden a las cuentas con mayor representación con un valor de \$221.868,64 dólares, representados porcentualmente por el 87,28% del total de activos, esto es debido a que la actividad principal es el mantenimiento de equipos biomédicos y la venta de repuestos, partes y piezas de los mismos, el rubro de que presentó mayor significatividad fue el de inventarios con un valor de \$81.759,53 que representa un 32,16% del total de activos corrientes, seguido por el grupo de otras cuentas por cobrar con un valor de \$57.857,58 que representa el 22,76% del total de activos. Por otro lado, los activos no corrientes cuentan con un valor de \$32.333,26 dólares, que equivalen al 12,72% del total de activos. De acuerdo al resultado obtenido se evidencia que en este periodo la compañía presenta una inversión en inventarios que se encuentran mayormente almacenados y además presenta un porcentaje de otras cuentas por cobrar considerable lo que puede convertirse en un problema de liquidez si no se optimizan las políticas de cobro y la rotación de los inventarios.

El grupo de los pasivos cuenta con un valor de \$167.796,59 que equivale al 66,01% del total de activos, siendo en su totalidad pasivos corrientes lo que representa un indicador que la compañía ha adquirido solamente deudas a corto plazo siendo las cuentas más representativas los ingresos por pasivos diferidos y las cuentas por pagar corrientes. Lo que determina que las obligaciones contraídas deben cancelarse en un periodo menor a un año y si no se realiza la gestión correspondiente esto podría causar problemas de liquidez por tratarse de un corto periodo de tiempo.

Para el año 2020, el patrimonio cuenta con un valor de \$86.405,31 dólares, que equivale porcentualmente al 33,99% del total de activos, siendo la cuenta más representativa la de resultados acumulados con un valor de \$61.342,46 representado por el 24,13% del total de los activos. Dicho valor demuestra que los resultados obtenidos en periodos anteriores han sido favorables para la compañía.

**Figura 9***Estructura Financiera Balance General año 2020*

*Nota.* Obtenido de Estado de Situación Financiera de la compañía OfficeGolden S.A año 2020

**Interpretación:**

Como resultado de la aplicación del análisis vertical en el periodo económico 2020, el total de activos representa el 100% en la estructura financiera del balance general, mientras el pasivo representa el 66,01% del total de activos y el patrimonio se encuentra representado por el 33,99% del total de activos correspondientes al año 2020.

**ANALISIS VERTICAL ESTADO DE RESULTADOS AÑO 2020****Tabla 3***Análisis Vertical al Estado de Resultados de la compañía OFFICEGOLDEN S.A. Año 2020*

CODIGO	CUENTA	VALOR	% RUBRO	%GRUPO
<b>4</b>	<b>INGRESOS</b>			
<b>4.1</b>	<b>INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS</b>	<b>345.262,21</b>		<b>100%</b>
<b>4.1.01</b>	<b>INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS</b>	<b>345.225,89</b>	<b>100%</b>	<b>99,99%</b>
4.1.01.01	VENTA DE BIENES	78.055,50	22,61%	
4.1.01.02	PRESTACION DE SERVICIOS	267.170,39	77,38%	
<b>4.1.03</b>	<b>OTROS INGRESOS</b>	<b>36,32</b>	<b>100%</b>	<b>0,01%</b>
4.1.03.01	OTROS INGRESOS	36,32	100%	
	<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>345.262,21</b>		<b>100%</b>
<b>5</b>	<b>COSTOS</b>			
<b>5.1</b>	<b>COSTOS DE VENTAS</b>	<b>21.012,78</b>		<b>6,09%</b>
5.1.01	COSTOS DE PRODUCCION Y VENTAS	21.012,78	100%	



5.1.01.01	COSTOS DE PRODUCCION BIENES NO PRODUCIDOS POR LA EMPRESA	21.012,78		
	<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>21.012,78</b>		<b>6,09%</b>
<b>6</b>	<b>GASTOS</b>			
<b>6.1</b>	<b>GASTOS OPERACIONALES</b>	<b>322.176,36</b>		<b>93,31%</b>
<b>6.1.02</b>	<b>GASTOS GENERALES</b>	<b>318.920,10</b>	<b>98,99%</b>	<b>92,37%</b>
6.1.02.01	ORIGINADOS EN EL TRABAJO	99.175,32	30,78%	
6.1.02.02	APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL BENEFICIOS SOCIALES E	19.086,85	5,92%	
6.1.02.03	INDEMNIZACIONES	14.881,90	4,62%	
6.1.02.04	OTROS BENEFICIOS A EMPLEADOS	10.970,36	3,41%	
6.1.02.05	HONORARIOS COMISIONES Y DIETAS A P. NATURALES	833,34	0,26%	
6.1.02.08	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	98.331,63	30,52%	
6.1.02.11	PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	1.716,62	0,53%	
6.1.02.12	COMBUSTIBLES	607,40	0,19%	
6.1.02.13	LUBRICANTES	0,00	0,00%	
6.1.02.14	SEGUROS Y REASEGUROS	758,38	0,24%	
6.1.02.15	TRANSPORTE	4.033,14	1,25%	
6.1.02.16	GASTOS DE GESTIÓN	83,85	0,03%	
6.1.02.17	GASTOS DE VIAJE	2.544,86	0,79%	
6.1.02.18	SERVICIOS BASICOS	1.362,33	0,42%	
6.1.02.19	NOTARIOS Y REGISTRADORES DE LA PROPIEDAD O MERCANTILES	904,34	0,28%	
6.1.02.20	IMPUESTOS CONTRIBUCIONES Y OTROS	3.966,40	1,23%	
6.1.02.21	DEPRECIACIONES:	2.766,21	0,86%	
6.1.02.25	SERVICIOS CONTRATADOS	11.086,09	3,44%	
6.1.02.27	SUMINISTROS	31.546,27	9,79%	
6.1.02.28	GASTOS VARIOS	14.264,81	4,43%	
<b>6.1.03</b>	<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>3.256,26</b>	<b>1,01%</b>	<b>0,94%</b>
6.1.03.01	INTERESES Y COMISIONES	3.256,26	1,01%	
	<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>322.176,36</b>	<b>100,00%</b>	<b>93,31%</b>
	<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>2.073,07</b>		<b>0,60%</b>
	<b>TOTAL COSTOS, GASTOS Y UTILIDAD</b>	<b>345.262,21</b>		<b>100%</b>

Nota. Obtenido de Estado de Resultados de la compañía OfficeGolden S.A año 2020

**Tabla 4**

*Estructura económica al Estado Financiero de la compañía OFFICEGOLDEN S.A. Año 2020*

INGRESOS	EGRESOS Y UTILIDAD
<b>INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS</b>	<b>COSTO DE VENTAS</b>
345.262,21	21.012,78
100%	6,09%
	<b>GASTOS OPERACIONALES</b>
	318.920,10
	93,31%
	<b>GASTOS FINANCIEROS</b>
	3256,26
	0,94%
	<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>
	2.073,07
	0,60%
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>TOTAL EGRESOS Y UTILIDAD</b>
345.262,21	345.262,21
100%	100,00%

*Nota.* Obtenido de Estado de Resultados de la compañía OfficeGolden S.A año 2020

#### **Interpretación:**

Luego de aplicar el análisis vertical al Estado de Resultados de la compañía OFFICEGOLDEN S.A. correspondiente al año 2020, se evidenció que obtuvo un total de ingresos de \$ 345.262,21 que representan el 100%, identificando como las cuentas más representativas la prestación de servicios con un 77,38% y la venta de bienes con un 22,61% de acuerdo a la naturaleza de la compañía en este periodo predomina la prestación de servicios que ha sido la principal fuente de ingresos.

De acuerdo al análisis vertical realizado al Estado de Resultados del año 2020 los costos de ventas cuentan con un valor de \$ 21.012,78 dólares que equivalen al 6,09%, por otro la cuenta más representativa es la de los gastos generales que equivale al 92,37%, contando así con un valor de \$ 318.920,10 dólares dicho valor representa todos los egresos que se realizan con el objetivo de cubrir las necesidades de la empresa para lograr el cumplimiento de sus actividades, finalmente el resultado del ejercicio representa una utilidad de \$ 2.073,07 dólares que equivale un

0,60% del total de ingresos, lo que permite identificar que en este periodo hubo un superávit debido a que los ingresos superan a los costos y gastos.

### Figura 10

*Estructura económica del estado de resultados año 2020*



*Nota.* Obtenido de Estado de Resultados de la compañía OfficeGolden S.A año 2020

### Interpretación

Luego de aplicarse el análisis vertical al Estado de resultados de la compañía OfficeGolden S.A. del periodo 2020, de acuerdo a la figura 10 que representa gráficamente la estructura económica de la compañía, se puede evidenciar que los ingresos representan el 100%; mientras el costo de ventas el 6,09% del total de ingresos, siendo así que los gastos se encuentran representados por el 93,31% y finalmente en el año 2020 la compañía obtuvo una utilidad del 0,60% del total de ingresos.

### ANALISIS VERTICAL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA 2021

**Tabla 5**

*Análisis Vertical al Estado de Situación Financiera año 2021*

CODIGO	CUENTA	VALOR	% RUBRO	%GRUPO
<b>1</b>	<b>ACTIVO</b>			
<b>1.1</b>	<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>381.837,78</b>	<b>100%</b>	<b>93,74%</b>
<b>1.1.01</b>	<b>CAJA BANCOS</b>	<b>4.354,59</b>	<b>1,14%</b>	
1.1.01.01	CAJA	1,77	0,0005%	
1.1.01.02	BANCOS	4.352,82	1,14%	

<b>1.1.03</b>	<b>CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES CLIENTES</b>	<b>97.115,82</b>	<b>25,43%</b>	<b>23,84%</b>
1.1.03.01	CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES CLIENTES NO RELACIONADOS	97.115,82	25,43%	
<b>1.1.04</b>	<b>OTRAS CUENTAS POR COBRAR</b>	<b>125.216,31</b>	<b>32,79%</b>	<b>30,74%</b>
1.1.04.08	OTRAS CUENTAS POR COBRAR NO RELACIONADAS	125.216,31	32,79%	
<b>1.1.05</b>	<b>INVENTARIOS</b>	<b>106.324,67</b>	<b>27,85%</b>	<b>26,10%</b>
1.1.05.01	MERCADERÍAS EN TRÁNSITO	22.095,82	5,79%	
1.1.05.04	INVENTARIOS DE PRODUCTOS TERMINADOS Y MERCADERIA EN ALMACEN	84.228,85	22,06%	
<b>1.1.07</b>	<b>ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES</b>	<b>48.826,39</b>	<b>12,79%</b>	<b>11,99%</b>
1.1.07.01	IVA: CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA	28.122,57	7,37%	
1.1.07.02	IR: CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA	20.703,82	5,42%	
<b>1.2</b>	<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>25.482,17</b>		<b>6,26%</b>
<b>1.2.01</b>	<b>PROPIEDADES PLANTA Y EQUIPO</b>	<b>25.482,17</b>	<b>100%</b>	<b>6,26%</b>
1.2.01.05	MUEBLES Y ENSERES	5.216,64	20,47%	
1.2.01.08	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	1.824,23	7,16%	
1.2.01.09	VEHÍCULOS EQUIPOS DE TRANSPORTE Y EQUIPO CAMINERO MÓVIL	18.441,30	72,37%	
	<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>407.319,95</b>		<b>100,00%</b>
<b>2</b>	<b>PASIVO</b>			
<b>2.1</b>	<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>168.209,40</b>	<b>100,00%</b>	<b>41,30%</b>
<b>2.1.01</b>	<b>CUENTAS POR PAGAR CORRIENTES</b>	<b>4.589,37</b>	<b>2,73%</b>	<b>2,73%</b>
2.1.01.01	CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES NO RELACIONADOS	4.589,37	2,73%	
<b>2.1.03</b>	<b>OTRAS CUENTAS POR PAGAR CORRIENTES</b>	<b>28.240,75</b>	<b>16,79%</b>	<b>6,93%</b>
2.1.03.01	OTRAS CUENTAS POR PAGAR ACCIONISTAS O SOCIO	3.446,47	2,05%	
2.1.03.05	OTRAS CUENTAS POR PAGAR NO RELACIONADAS	24.794,28	14,74%	
<b>2.1.04</b>	<b>OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS</b>	<b>38.627,12</b>	<b>22,96%</b>	<b>9,48%</b>
2.1.04.01	OBLIGACIONES INSTITUCIONES FINANCIERAS NO RELACIONADAS LOCAL	38.627,12	22,96%	
<b>2.1.06</b>	<b>INGRESOS POR PASIVOS DIFERIDOS</b>	<b>61.062,36</b>	<b>36,30%</b>	<b>14,99%</b>
2.1.06.01	INGRESOS POR PASIVOS DIFERIDOS	61.062,36	36,30%	
<b>2.1.07</b>	<b>OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES</b>	<b>35.689,80</b>	<b>21,22%</b>	<b>8,76%</b>
2.1.07.02	IMPUESTO POR PAGAR DEL EJERCICIO	10.791,20	6,42%	

2.1.07.03	INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL	7.107,11	4,23%	
2.1.07.04	BENEFICIOS DE LEY A EMPLEADOS Y OTROS	17.791,49	10,58%	
<b>2.2</b>	<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>104.700,29</b>		<b>25,70%</b>
<b>2.2.03</b>	<b>OTRAS CUENTAS POR PAGAR NO CORRIENTES</b>	<b>104.700,29</b>	<b>100%</b>	25,70%
2.2.03.01	OTRAS CUENTAS POR PAGAR ACCIONISTAS O SOCIO	104.700,29		
	<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>272.909,69</b>		<b>67,00%</b>
<b>3</b>	<b>PATRIMONIO</b>			
<b>3.1</b>	<b>CAPITAL</b>	<b>14.963,20</b>	<b>100,00%</b>	<b>3,67%</b>
<b>3.1.01</b>	<b>CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO</b>	<b>14.963,20</b>	<b>100,00%</b>	
3.1.01.01	CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO	11.000,00	73,51%	
3.1.01.03	APORTE DE ACCIONISTAS PARA FUTURAS CAPITALIZACION	3.963,20	26,49%	
<b>3.4</b>	<b>RESERVAS</b>	<b>8.026,58</b>		<b>1,97%</b>
<b>3.4.01</b>	<b>RESERVAS</b>	<b>8.026,58</b>	<b>100,00%</b>	
3.4.01.01	RESERVAS	8.026,58		
<b>3.5</b>	<b>RESULTADOS ACUMULADOS</b>	<b>62.491,91</b>		<b>15,34%</b>
<b>3.5.01</b>	<b>RESULTADOS ACUMULADOS</b>	<b>62.491,91</b>	<b>100,00%</b>	
3.5.01.01	RESULTADOS ACUMULADOS	62.491,91		
<b>3.6</b>	<b>RESULTADOS DEL EJERCICIO</b>	<b>48.928,57</b>		<b>12,01%</b>
<b>3.6.01</b>	<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	<b>48.928,57</b>	<b>100,00%</b>	
	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>134.410,26</b>		<b>33,00%</b>
	<b>PASIVOS Y PATRIMONIO:</b>	<b>407.319,95</b>		<b>100,00%</b>

Nota. Obtenido de Estado de Situación Financiera de la compañía OfficeGolden S.A año 2021

**Tabla 6**

*Estructura Financiera del Estado de Situación Financiera 2021*

INVERSION	FINANCIAMIENTO
ACTIVO	PASIVO Y PATRIMONIO
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>PASIVO CORRIENTE</b>
381.837,78	168.209,40
93,74%	41,30%
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>
381.837,78 - 168.209,40	104.700,29
213.628,38	

<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	25,70%
25.482,17	<b>PATRIMONIO</b>
6,26%	134.410,26
	33,00%
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>PASIVO + PATRIMONIO</b>
407.319,95	407.319,95
<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>

*Nota.* Obtenido de Estado de Situación Financiera de la compañía OfficeGolden S.A año 2021

### **Interpretación:**

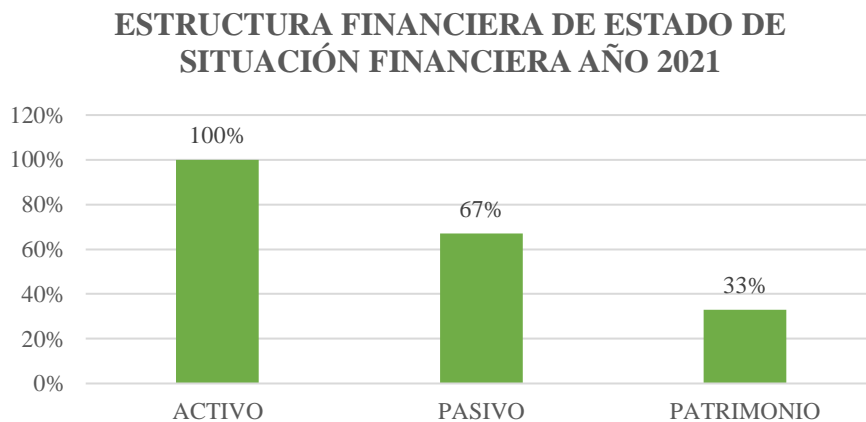
De acuerdo a la estructura financiera presentada en el estado de situación financiera de la compañía OFFICEGOLDEN S.A. para el año 2021; el total de activos representado por el 100% es de un valor de \$ 407.319,95 dólares, donde el activo corriente representa el 93,74% del total de activos con un valor de \$ 381.837,78 dólares, esto es debido a que tiene una mayor concentración de sus activos en otras cuentas por cobrar valor de \$ 125.216,31 dólares, representando así un 30,74% del total de activos, eso se debe a que la compañía ha realizado ventas a crédito mayormente, el grupo de inventario también representa un valor de \$ 106.324,67 que equivale porcentualmente al 26,10% del total de activos, esto debido a que el inventario que mantiene en bodega ha aumentado y no se ha vendido. Por otro lado, el activo no corriente tiene un valor de \$ 25.482,17 dólares que equivale al 6,26% del total de activo. De acuerdo a los resultados obtenidos mediante la aplicación del análisis vertical se puede determinar que la compañía tiene una mayor concentración de activos dentro de sus cuentas por cobrar e inventarios lo que evidencia que las políticas de cobro no son las correctas o no existen dentro de la entidad por ende su porcentaje de otras cuentas por cobrar es elevado y de la misma manera no hay una rotación correcta de los inventarios lo que puede provocar una falta de liquidez dentro de la compañía.

El grupo de los pasivos cuenta con un valor total de \$ 272.909,69 dólares que representa el 67% del total de activos, donde el pasivo corriente tiene un valor de \$168.209,40 que representa el 41,30% siendo así las cuentas con mayor relevancia los ingresos por pasivos diferidos con un valor del \$ 61.062,36 dólares que equivale al 14,99% del total de activos, debido a que han ingresado anticipos de clientes seguido de las obligaciones con instituciones financieras con un valor del \$ 38.627,12 que equivale al 9,48% del total de activos, ya que la empresa tiene

obligaciones originadas con las tarjetas de crédito empresariales a corto plazo. Por otro lado, el pasivo no corriente es de \$104.700,29 que equivale al 25,70% del total de activos, ya que surge la deuda con uno de los socios. Los resultados obtenidos determinan que la compañía contrajo mayormente deudas menores a un año, siendo las cuentas con mayor porcentaje las de ingresos por pasivos diferidos y otras cuentas por pagar corrientes, lo que puede representar un indicador de que deben gestionarse los pagos de manera adecuada para evitar que en la compañía se presenten problemas de liquidez al no poder solventar el pago de las obligaciones a corto plazo.

Dentro de los resultados obtenidos en el año 2021 el patrimonio de compañía OFFICEGOLDEN S.A. es de un valor de \$ 134.410,26 dólares, que corresponden porcentualmente al 33% del total de activos, teniendo mayor participación el grupo de la cuenta de resultados acumulados con un valor de \$ 62,491,91 dólares, que equivale al 15,34% del total de activos. Lo cual demuestra que los resultados obtenidos son favorables y que la empresa ha tenido utilidades o ganancias en periodos anteriores.

**Figura 11**  
*Estructura Financiera del Estado de Situación Financiera Año 2021*



*Nota.* Obtenido de Estado de Situación Financiera de la compañía OfficeGolden S.A año 2020

**Interpretación:**

De acuerdo a los resultados obtenidos en la aplicación del análisis vertical, en la compañía OFFICEGOLDEN S.A. en el periodo 2021, la estructura financiera se encuentra representada según la figura 11 de la siguiente manera: el total de activos representa el 100% mientras que el

pasivo de la empresa se encuentra representado por el 67% del total de activos y el patrimonio por el 33% del total de activos correspondientes al año 2021.

### ANALISIS VERTICAL ESTADO DE RESULTADOS 2021

**Tabla 7**

*Análisis Vertical al Estado de Resultados de la compañía OFFICEGOLDEN S.A. Año 2021*

CODIGO	CUENTA	VALOR	% RUBRO	%GRUPO
<b>4</b>	<b>INGRESOS</b>			
<b>4.1</b>	<b>INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS</b>	<b>835.371,85</b>	<b>100,0%</b>	
<b>4.1.01</b>	<b>INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS</b>	<b>835.275,95</b>	100,0%	
4.1.01.01	VENTA DE BIENES	355.199,43	42,52%	
4.1.01.02	PRESTACION DE SERVICIOS	480.076,52	57,47%	
<b>4.1.03</b>	<b>OTROS INGRESOS</b>	<b>95,90</b>	<b>100%</b>	
4.1.03.01	OTROS INGRESOS	95,90	100%	
	<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>835.371,85</b>		<b>100,0%</b>
<b>5</b>	<b>COSTOS</b>			
<b>5.1</b>	<b>COSTOS DE VENTAS</b>	<b>202.238,76</b>	<b>100,00%</b>	
<b>5.1.01</b>	<b>COSTOS DE PRODUCCION Y VENTAS</b>	<b>202.238,76</b>	<b>100,00%</b>	
5.1.01.01	COSTOS DE PRODUCCION BIENES NO PRODUCIDOS POR LA EMPRESA	194.059,59	95,96%	
5.1.01.05	COSTO DE VENTAS	8.179,17	4,04%	
	<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>202.238,76</b>	<b>100,00%</b>	<b>24,21%</b>
<b>6</b>	<b>GASTOS</b>			
<b>6.1</b>	<b>GASTOS OPERACIONALES</b>	<b>584.204,52</b>		<b>69,93%</b>
<b>6.1.02</b>	<b>GASTOS GENERALES</b>	<b>579.924,34</b>	<b>99,27%</b>	<b>69,42%</b>
6.1.02.01	ORIGINADOS EN EL TRABAJO	114.239,13	19,55%	
6.1.02.02	APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	20.202,79	3,46%	
6.1.02.03	OTROS BENEFICIOS A EMPLEADOS	14.659,75	2,51%	
6.1.02.04	HONORARIOS COMISIONES Y DIETAS A P.NATURALES	25.314,14	4,33%	
6.1.02.05	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	430,00	0,07%	
6.1.02.08	PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	188.621,79	32,29%	
6.1.02.11	COMBUSTIBLES	13.904,54	2,38%	
6.1.02.12	LUBRICANTES	6.274,93	1,07%	
6.1.02.13	SEGUROS Y REASEGUROS	482,65	0,08%	
6.1.02.14	TRANSPORTE	2.325,14	0,40%	
6.1.02.15	GASTOS DE GESTIÓN	12.862,60	2,20%	
6.1.02.16		1.601,10	0,27%	



6.1.02.17	GASTOS DE VIAJE	10.783,19	1,85%	
6.1.02.18	SERVICIOS BASICOS	2.284,66	0,39%	
6.1.02.19	NOTARIOS Y REGISTRADORES DE LA PROPIEDAD O MERCANTILES	711,19	0,12%	
6.1.02.20	IMPUESTOS CONTRIBUCIONES Y OTROS	23.862,12	4,08%	
6.1.02.21	DEPRECIACIONES:	7.862,92	1,35%	
6.1.02.25	SERVICIOS CONTRATADOS	27.723,84	4,75%	
6.1.02.27	SUMINISTROS	71.591,86	12,25%	
6.1.02.28	GASTOS VARIOS	34.186,00	5,85%	
<b>6.1.03</b>	<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>4.280,18</b>	<b>0,73%</b>	<b>0,51%</b>
6.1.03.01	INTERESES Y COMISIONES	4.280,18	0,73%	
	<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>584.204,52</b>	<b>100,00%</b>	<b>69,93%</b>
	<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>48.928,57</b>		<b>5,86%</b>
	<b>TOTAL COSTOS, GASTOS Y UTILIDAD</b>	<b>835.371,85</b>		<b>100,0%</b>

*Nota: Obtenido de Estado de Resultados de la compañía OfficeGolden S.A año 2021*

**Tabla 8**

*Estructura Económica al Estado de Resultados de la compañía OFFICEGOLDEN S.A. Año 2021*

INGRESOS	EGRESOS Y UTILIDAD
<b>INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS</b>	<b>COSTO DE VENTAS</b>
835.371,85	202.238,76
100,00%	24,21%
	<b>GASTOS OPERACIONALES</b>
	584.204,52
	69,93%
	<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>
	48.928,57
	5,86%
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>TOTAL EGRESOS Y UTILIDAD</b>
835.371,85	835.371,85
100%	100,00%

*Nota. Obtenido de Estado de Resultados de la compañía OfficeGolden S.A año 2021*

**Interpretación:**

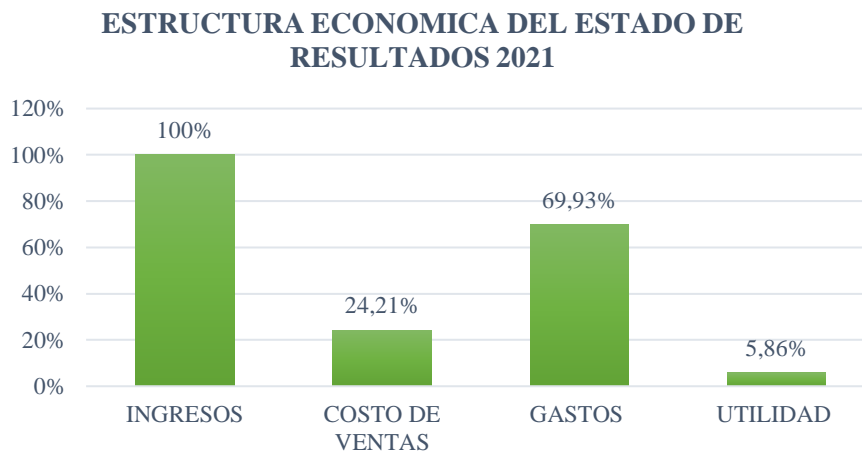
Después de realizar el análisis vertical al Estado de Resultados de la compañía OFFICEGOLDEN S.A. correspondiente al periodo económico 2021, obtuvo ingresos totales de \$ 835.371,85 dólares que representan el 100% identificando así como las cuentas más significativas los ingresos por actividades ordinarias de \$ 835.275,95 que representa un 99,99% del total de ingresos, determinando como las cuentas más significativas la prestación de servicios con un valor de \$ 480.076,52 que equivale al 57,47% del total de ingresos y el 42,52% corresponde a la

venta de bienes con un valor de \$ 355.199,43 dólares, ambas cuentas representan las actividades principales de la empresa en la cual en el 2021 su actividad predominante fue la prestación de servicios, ya que representó su mayor fuente de ingresos.

De acuerdo a los resultados obtenidos en el periodo económico 2021 en la compañía OFFICEGOLDEN S.A. los costos de venta representaron el 24,21% del total de ingresos con un valor del \$ 202.238,76 dólares; dentro de los gastos la cuenta más significativa es la de gastos generales con un valor de \$579.924,34 dólares que se presenta con el 69,42% del total de los ingresos, dicho valor representa los egresos incurridos para cubrir las necesidades de la compañía para desarrollas y cumplir con sus actividades diarias, finalmente se puede identificar un superávit mayor al obtenido en el periodo económico anterior con un valor de \$ 48.928,57 representado porcentualmente por el 5,86% del total de ingresos, lo que significa que las ventas de bienes y prestación de servicios incrementaron y superaron los gastos por ende la utilidad fue mayor y así progresivamente alcanza su objetivo de maximizar las ganancias.

### Figura 12

*Estructura Económica del Estado de Resultados. Año 2021*



*Nota.* Obtenido de Estado de Resultados de la compañía OfficeGolden S.A año 2021

#### **Interpretación:**

Para el año 2021 de acuerdo a la representación a la figura 12 se obtuvo como resultados en la compañía OFFICEGOLDEN que la estructura económica se encuentra representada por el 100% de ingresos, mientras que el costo de ventas representa el 24,21% del total de ingresos, por otro lado, los gastos representan el 69,93% del total de ingresos y la utilidad representa el 5,86% del total de ingresos.

## ANÁLISIS HORIZONTAL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA AÑOS 2020 - 2021

**Tabla 9**

*Análisis Horizontal al Estado de Situación Financiera. Años 2020 - 2021*

Código	Cuenta	2020	2021	Variación Absoluta	Variación relativa
<b>1</b>	<b>ACTIVO</b>				
<b>1.1</b>	<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>221.868,64</b>	<b>381.837,78</b>	<b>159.969,14</b>	<b>72,10%</b>
<b>1.1.01</b>	<b>CAJA BANCOS</b>	<b>44.327,57</b>	<b>4.354,59</b>	<b>-39.972,98</b>	<b>-90,18%</b>
1.1.01.01	CAJA	0,00	1,77	1,77	-
1.1.01.02	BANCOS	44.327,57	4.352,82	-39.974,75	-90,18%
<b>1.1.03</b>	<b>CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES CLIENTES</b>	<b>22.343,60</b>	<b>97.115,82</b>	<b>74.772,22</b>	<b>334,65%</b>
1.1.03.01	CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES CLIENTES NO RELACIONADOS	22.343,60	97.115,82	74.772,22	334,65%
<b>1.1.04</b>	<b>OTRAS CUENTAS POR COBRAR</b>	<b>57.857,58</b>	<b>125.216,31</b>	<b>67.358,73</b>	<b>116,42%</b>
1.1.04.08	OTRAS CUENTAS POR COBRAR NO RELACIONADAS	57.857,58	125.216,31	67.358,73	116,42%
<b>1.1.05</b>	<b>INVENTARIOS</b>	<b>81.759,53</b>	<b>106.324,67</b>	<b>24.565,14</b>	<b>30,05%</b>
1.1.05.01	MERCADERÍAS EN TRÁNSITO	28.798,15	22.095,82	-6.702,33	-23,27%
1.1.05.04	INVENTARIOS DE PRODUCTOS TERMINADOS Y MERCADERIA EN ALMACEN	52.961,38	84.228,85	31.267,47	59,04%
<b>1.1.06</b>	<b>GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADOS</b>	<b>610,16</b>	<b>0,00</b>	<b>-610,16</b>	<b>-100,00%</b>
1.1.06.03	PRIMAS DE SEGUROS	610,16	0,00	-610,16	-100,00%
<b>1.1.07</b>	<b>ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES</b>	<b>14.970,20</b>	<b>48.826,39</b>	<b>33.856,19</b>	<b>226,16%</b>
1.1.07.01	IVA: CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA	7.759,75	28.122,57	20.362,82	262,42%
1.1.07.02	IR: CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA	7.210,45	20.703,82	13.493,37	187,14%
<b>1.2</b>	<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>32.333,26</b>	<b>25.482,17</b>	<b>-6.851,09</b>	<b>-21,19%</b>
<b>1.2.01</b>	<b>PROPIEDADES PLANTA Y EQUIPO</b>	<b>32.333,26</b>	<b>25.482,17</b>	<b>-6.851,09</b>	<b>-21,19%</b>
1.2.01.05	MUEBLES Y ENSERES	5.736,08	5.216,64	-519,44	-9,06%
1.2.01.08	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	3.334,64	1.824,23	-1.510,41	-45,29%
1.2.01.09	VEHÍCULOS EQUIPOS DE TRANSPORTE Y EQUIPO CAMINERO MÓVIL	23.262,54	18.441,30	-4.821,24	-20,73%
	<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>254.201,90</b>	<b>407.319,95</b>	<b>153.118,05</b>	<b>60,23%</b>
<b>2</b>	<b>PASIVO</b>				
<b>2.1</b>	<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>167.796,59</b>	<b>168.209,40</b>	<b>412,81</b>	<b>0,25%</b>

<b>2.1.01</b>	<b>CUENTAS POR PAGAR CORRIENTES</b>	<b>45.059,43</b>	<b>4.589,37</b>	<b>-40.470,06</b>	<b>-89,81%</b>
2.1.01.01	CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES NO RELACIONADOS	252,36	4.589,37	4.337,01	1718,58%
2.1.01.02	CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES RELACIONADOS	44.807,07	0,00	-44.807,07	-100,00%
<b>2.1.03</b>	<b>OTRAS CUENTAS POR PAGAR CORRIENTES</b>	<b>32.126,54</b>	<b>28.240,75</b>	<b>-3.885,79</b>	<b>-12,10%</b>
2.1.03.01	OTRAS CUENTAS POR PAGAR ACCIONISTAS O SOCIO	20.033,59	3.446,47	-16.587,12	-82,80%
2.1.03.05	OTRAS CUENTAS POR PAGAR NO RELACIONADAS	12.092,95	24.794,28	12.701,33	105,03%
<b>2.1.04</b>	<b>OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS</b>	<b>28.502,68</b>	<b>38.627,12</b>	<b>10.124,44</b>	<b>35,52%</b>
2.1.04.01	OBLIGACIONES INSTITUCIONES FINANCIERAS NO RELACIONADAS LOCAL	28.502,68	38.627,12	10.124,44	35,52%
<b>2.1.06</b>	<b>INGRESOS POR PASIVOS DIFERIDOS</b>	<b>49.062,68</b>	<b>61.062,36</b>	<b>11.999,68</b>	<b>24,46%</b>
2.1.06.01	INGRESOS POR PASIVOS DIFERIDOS	49.062,68	61.062,36	11.999,68	24,46%
<b>2.1.07</b>	<b>OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES</b>	<b>13.045,58</b>	<b>35.689,80</b>	<b>22.644,22</b>	<b>173,58%</b>
2.1.07.02	IMPUESTO POR PAGAR DEL EJERCICIO	2.780,87	10.791,20	8.010,33	288,05%
2.1.07.03	INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL	4.019,31	7.107,11	3.087,80	76,82%
2.1.07.04	BENEFICIOS DE LEY A EMPLEADOS Y OTROS	6.245,40	17.791,49	11.546,09	184,87%
<b>2.2</b>	<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>0,00</b>	<b>104.700,29</b>	<b>104.700,29</b>	<b>-</b>
<b>2.2.03</b>	<b>OTRAS CUENTAS POR PAGAR NO CORRIENTES</b>	<b>0,00</b>	<b>104.700,29</b>	<b>104.700,29</b>	<b>-</b>
2.2.03.01	OTRAS CUENTAS POR PAGAR ACCIONISTAS O SOCIO	0,00	104.700,29	104.700,29	-
	<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>167.796,59</b>	<b>272.909,69</b>	<b>105.113,10</b>	<b>62,64%</b>
<b>3</b>	<b>PATRIMONIO</b>				
<b>3.1</b>	<b>CAPITAL</b>	<b>14.963,20</b>	<b>14.963,20</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>
<b>3.1.01</b>	<b>CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO</b>	<b>14.963,20</b>	<b>14.963,20</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>
3.1.01.01	CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO	11.000,00	11.000,00	0,00	0,00%
3.1.01.03	APORTE DE ACCIONISTAS PARA FUTURAS CAPITALIZACION	3.963,20	3.963,20	0,00	0,00%
<b>3.4</b>	<b>RESERVAS</b>	<b>8.026,58</b>	<b>8.026,58</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>
<b>3.4.01</b>	<b>RESERVAS</b>	<b>8.026,58</b>	<b>8.026,58</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00%</b>
3.4.01.01	RESERVAS	8.026,58	8.026,58	0,00	0,00%
<b>3.5</b>	<b>RESULTADOS ACUMULADOS</b>	<b>61.342,46</b>	<b>62.491,91</b>	<b>1.149,45</b>	<b>1,87%</b>
<b>3.5.01</b>	<b>RESULTADOS ACUMULADOS</b>	<b>61.342,46</b>	<b>62.491,91</b>	<b>1.149,45</b>	<b>1,87%</b>
3.5.01.01	RESULTADOS ACUMULADOS	61.342,46	62.491,91	1.149,45	1,87%
<b>3.6</b>	<b>RESULTADOS DEL EJERCICIO</b>	<b>2.073,07</b>	<b>48.928,57</b>	<b>46.855,50</b>	<b>2260,20%</b>
<b>3.6.01</b>	<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	<b>2.073,07</b>	<b>48.928,57</b>	<b>46.855,50</b>	<b>2260,20%</b>
	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>86.405,31</b>	<b>134.410,26</b>	<b>48.004,95</b>	<b>55,56%</b>
	<b>PASIVOS Y PATRIMONIO:</b>	<b>254.201,90</b>	<b>407.319,95</b>	<b>153.118,05</b>	<b>60,23%</b>

Nota. Obtenido de Estados de Situación Financiera de la compañía OfficeGolden S.A. Años 2020 - 2021

### **Interpretación:**

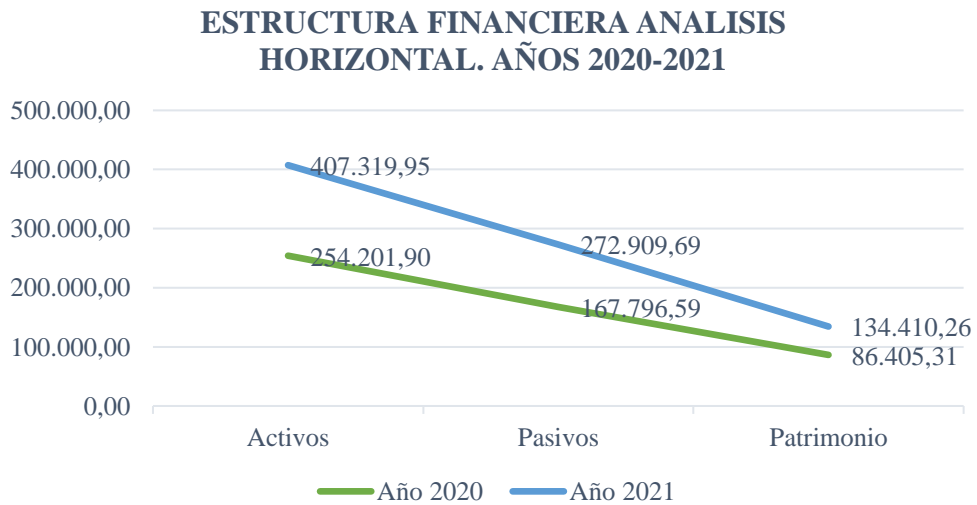
Luego de realizar el análisis horizontal a los estados de situación financiera de la compañía OFFICEGOLDEN S.A. de los periodos económicos 2020-2021 se encuentran variaciones importantes. Dentro de los activos corrientes ya que el comportamiento de las cuentas que lo conforman presentaron una variación relativa positiva \$ 159.969,14 dólares, con una variación absoluta del 72,10% lo que significa que los activos corrientes aumentaron en el año 2021, sin embargo, existió una disminución en la cuenta de Bancos de un -90,18% siendo este un valor de \$-39.972,98, lo que significa que la empresa disminuyó la cantidad de efectivo que poseía, lo que puede representar que no pueda cumplir con alguna operación cotidiana. Las cuentas por cobrar comerciales a clientes tuvieron una variación relativa de \$ 74.772,22 donde se evidencia un incremento del 334,65% esto debido a que las ventas y prestación de servicios incrementaron en el año 2021.

Por otro lado, las variaciones en los pasivos se dan en los pasivos corrientes registrando una variación relativa de \$412,81 que representa una variación absoluta del 0,25% donde existe una disminución de \$ 40.470,06 en las cuentas por pagar corrientes lo que significa que sus obligaciones a corto plazo fueron pagadas en un 89,81% por eso se presenta esta disminución; por otro lado, existe un incremento de \$ 22.644,22 en la cuenta otras obligaciones corrientes que comprenden las obligaciones que la compañía tiene con el IESS, el pago de sueldos y el pago de impuestos, lo que representa un indicador de que al incrementar sus actividades y ventas también incrementan las obligaciones con sus empleados y con el estado en un 173,58%. En el periodo 2021 la compañía contrae una deuda significativa con uno de sus socios por un valor de \$ 104.700,29.

De acuerdo a los resultados obtenidos en la aplicación del análisis horizontal en el Patrimonio la cuenta que presenta un incremento muy alto es la de resultados del ejercicio con una variación relativa entre los dos periodos de \$ 46.855,50 lo que se traduce a que en el año 2021 las ventas incrementaron por cuanto los ingresos de la compañía fueron mayores a los egresos o gastos lo cual permitió tener mejores utilidades que se representan por un 2260,20% porcentualmente.

### Figura 13

Estructura Financiera del Análisis Horizontal. Años 2020-2021



*Nota.* Obtenido de Análisis Horizontal al Estado de Situación Financiera. Años 2020-2021

#### **Interpretación:**

La figura 13 demuestra los resultados después de aplicar el análisis horizontal al estado de situación financiera de la compañía OFFICEGOLDEN S.A. en los periodos económicos 2020-2021, se puede evidenciar que las variaciones ocurren precisamente por los aumentos que existen en el año 2021, debido a que los activos aumentaron en un 60,23% siendo las variaciones más importantes en el activo corriente, en el caso de los pasivos incrementaron en un 62,64% ya que en el año 2021 ya aparecen los activos no corrientes debido a una deuda a largo plazo contraída con un socio, finalmente se ve reflejado un crecimiento en el patrimonio que produjo una variación del 55.56% debido a que en el periodo 2021 existió un incremento en la utilidad generada.

## ANALISIS HORIZONTAL AL ESTADO DE RESULTADOS. AÑOS 2021-2022

**Tabla 10**

*Análisis Horizontal al Estado de Resultados. Años 2020-2021*

<b>Código</b>	<b>Cuenta</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>Variación Absoluta</b>	<b>Variación relativa</b>
<b>4</b>	<b>INGRESOS</b>				
<b>4.1</b>	<b>INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS</b>	<b>345.262,21</b>	<b>835.371,85</b>	<b>490.109,64</b>	<b>141,95%</b>
<b>4.1.01</b>	<b>INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS</b>	<b>345.225,89</b>	<b>835.275,95</b>	<b>490.050,06</b>	<b>141,95%</b>
4.1.01.01	VENTA DE BIENES	78.055,50	355.199,43	277.143,93	355,06%
4.1.01.02	PRESTACION DE SERVICIOS	267.170,39	480.076,52	212.906,13	79,69%
<b>4.1.03</b>	<b>OTROS INGRESOS</b>	<b>36,32</b>	<b>95,90</b>	<b>59,58</b>	<b>164,04%</b>
4.1.03.01	OTROS INGRESOS	36,32	95,90	59,58	164,04%
	<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>345.262,21</b>	<b>835.371,85</b>	<b>490.109,64</b>	<b>141,95%</b>
<b>5</b>	<b>COSTOS</b>				
<b>5.1</b>	<b>COSTOS DE VENTAS</b>	<b>21.012,78</b>	<b>202.238,76</b>	<b>181.225,98</b>	<b>862,46%</b>
<b>5.1.01</b>	<b>COSTOS DE PRODUCCION Y VENTAS</b>	<b>21.012,78</b>	<b>202.238,76</b>	<b>181.225,98</b>	<b>862,46%</b>
5.1.01.01	COSTOS DE PRODUCCION BIENES NO PRODUCIDOS POR LA EMPRESA	21.012,78	194.059,59	173.046,81	823,53%
5.1.01.05	COSTO DE VENTAS	0,00	8.179,17	8.179,17	-
	<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>21.012,78</b>	<b>202.238,76</b>	<b>181.225,98</b>	<b>862,46%</b>
<b>6</b>	<b>GASTOS</b>				
<b>6.1</b>	<b>GASTOS OPERACIONALES</b>	<b>322.176,36</b>	<b>584.204,52</b>	<b>262.028,16</b>	<b>81,33%</b>
<b>6.1.02</b>	<b>GASTOS GENERALES</b>	<b>318.920,10</b>	<b>579.924,34</b>	<b>261.004,24</b>	<b>81,84%</b>
6.1.02.01	ORIGINADOS EN EL TRABAJO	99.175,32	114.239,13	15.063,81	15,19%
6.1.02.02	APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL	19.086,85	20.202,79	1.115,94	5,85%
6.1.02.03	BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	14.881,90	14.659,75	-222,15	-1,49%
6.1.02.04	OTROS BENEFICIOS A EMPLEADOS	10.970,36	25.314,14	14.343,78	130,75%
6.1.02.05	HONORARIOS COMISIONES Y DIETAS A P. NATURALES	833,34	430,00	-403,34	-48,40%
6.1.02.08	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	98.331,63	188.621,79	90.290,16	91,82%

6.1.02.11	PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	1.716,62	13.904,54	12.187,92	710,00%
6.1.02.12	COMBUSTIBLES	607,40	6.274,93	5.667,53	933,08%
6.1.02.13	LUBRICANTES	0,00	482,65	482,65	-
6.1.02.14	SEGUROS Y REASEGUROS	758,38	2.325,14	1.566,76	206,59%
6.1.02.15	TRANSPORTE	4.033,14	12.862,60	8.829,46	218,92%
6.1.02.16	GASTOS DE GESTIÓN	83,85	1.601,10	1.517,25	1809,48%
6.1.02.17	GASTOS DE VIAJE	2.544,86	10.783,19	8.238,33	323,72%
6.1.02.18	SERVICIOS BASICOS	1.362,33	2.284,66	922,33	67,70%
6.1.02.19	NOTARIOS Y REGISTRADORES DE LA PROPIEDAD O MERCANTILES	904,34	711,19	-193,15	-21,36%
6.1.02.20	IMPUESTOS CONTRIBUCIONES Y OTROS	3.966,40	23.862,12	19.895,72	501,61%
6.1.02.21	DEPRECIACIONES:	2.766,21	7.862,92	5.096,71	184,25%
6.1.02.25	SERVICIOS CONTRATADOS	11.086,09	27.723,84	16.637,75	150,08%
6.1.02.27	SUMINISTROS	31.546,27	71.591,86	40.045,59	126,94%
6.1.02.28	GASTOS VARIOS	14.264,81	34.186,00	19.921,19	139,65%
<b>6.1.03</b>	<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>3.256,26</b>	<b>4.280,18</b>	<b>1.023,92</b>	<b>31,44%</b>
6.1.03.01	INTERESES Y COMISIONES	3.256,26	4.280,18	1.023,92	31,44%
	<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>322.176,36</b>	<b>584.204,52</b>	<b>262.028,16</b>	<b>81,33%</b>
	<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>2.073,07</b>	<b>48.928,57</b>	<b>46.855,50</b>	<b>2260,20%</b>
	<b>TOTAL COSTOS, GASTOS Y UTILIDAD</b>	<b>345.262,21</b>	<b>835.371,85</b>	<b>490.109,64</b>	<b>141,95%</b>

Nota. Obtenido de Estados de Resultados de la compañía OfficeGolden S.A. Años 2020 - 2021



### **Interpretación:**

De acuerdo a los resultados obtenidos, luego de realizar el análisis horizontal al estado de resultados en los periodos económicos 2020-2021, se obtuvo como resultado que los ingresos tuvieron un incremento de \$ 490.109,64 lo cual representa una variación relativa de 141,95% esto se debe a que en el año 2021 las ventas incrementaron en un 355,05% también incrementó la prestación de servicios en un 79,69% lo cual es un indicador que los ingresos por las actividades principales a las que se dedica la compañía aumentó de manera significativa.

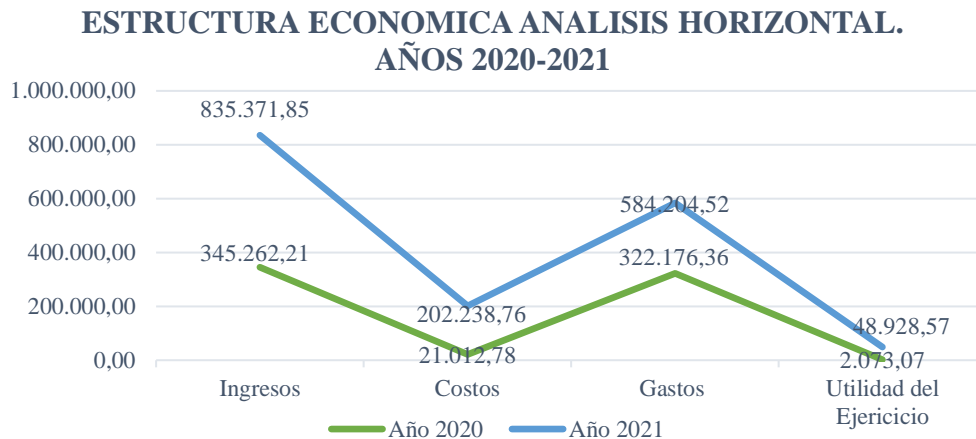
Respecto a los costos también incrementaron, existiendo una variación de \$ 181.225,98 que corresponde porcentualmente a 862,46% y esto se debe a que las ventas de bienes en el 2021 fueron mayores a las que se presentaron en el 2020 debido a que en este último año mencionado los ingresos que presentaron mayor participación fue la prestación de servicios y por ende el costo de ventas fue bajo.

Otro grupo de cuentas en las cuales surgió un aumento fueron las que pertenecen a los gastos generales ya que hubo un incremento de \$ 261.004,24 lo cual representa un indicador que para el año 2021 los gastos aumentaron debido a que la compañía demandaba de mayor cantidad de egresos para realizar sus operaciones, uno de los gastos con mayor aumento fueron los de promoción y publicidad donde hubo un mayor egreso en el año 2021 existiendo así una variación de \$ 12.187,92 que se encuentra representado por una variación de 710,00% dicho gasto permite una mayor difusión de los productos y servicios que oferta la empresa. Así también se presentaron incrementos en los egresos por combustibles y por gastos de gestión lo cual guarda relación ya que para la prestación de servicios los técnicos deben dirigirse hasta el punto donde requieren el mantenimiento y al aumentar la demanda los gastos por estos rubros aumentan.

Finalmente, en el resultado del ejercicio existe utilidades en los dos periodos económicos sin embargo el valor aumenta en el año 2021 ya que presenta una variación de \$ 46.855,50 lo que permite reconocer que los ingresos en el año 2021 fueron más altos que los gastos generando así una utilidad mayor la cual presenta una variación relativa de 2260,20% en relación al año 2020.

**Figura 14**

*Estructura Económica del Análisis Horizontal. Años 2020-2021*



*Nota.* Obtenido de Análisis Horizontal al Estado de Resultados. Años 2020-2021

**Interpretación:**

La figura 14 presenta la estructura económica del análisis horizontal, donde detallan las variaciones que tuvieron las cuentas del estado de resultados de los periodos 2020-2021, donde se visualiza un incremento en los ingresos del 141,95% esto se debe a que los ingresos operacionales aumentaron, los costos aumentaron en un 862,46% porque la compra de equipos y repuestos fue mayor en el 2021, los gastos tuvieron un crecimiento de 81,33%. Finalmente, al existir más ingresos la utilidad del ejercicio en un 2260,20%.

**APLICACIÓN DE RAZONES FINANCIERAS A LA COMPAÑÍA  
“OFFICEGOLDEN S.A”**

**RAZONES DE LIQUIDEZ**

**Capital de trabajo**

**Tabla 11**

*Indicador de capital de trabajo. Años 2020-2021*

<b>Capital de trabajo = Activo Corriente – Pasivo Corriente</b>		
2020	2021	Estándar
<b>221.868,64 – 167.796,59</b>	381.837,78 – 168.209,40	El resultado debe ser positivo.
<b>54.072,05</b>	<b>213.628,38</b>	

*Nota.* Obtenido de los Estados Financieros de la compañía OfficeGolden S.A. 2020- 2021

### Interpretación:

El capital de trabajo representa la cantidad de dinero que posee la compañía para realizar sus actividades, en el año 2020 fue de \$54.072,05 dólares y en año 2021 de \$213.628,38 dólares, en ambos periodos el resultado es positivo, es decir, que la compañía cuenta con los recursos suficientes para cumplir con sus obligaciones a corto plazo y continuar operando.

### Razón Corriente

**Tabla 12**

*Indicador de razón corriente. Años 2020-2021*

<b>Razón Corriente = <math>\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}</math></b>		
<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>Estándar</b>
<b>221.868,64</b>	381.837,78	\$1,00 a \$ 2,00
<b>167.796,59</b>	168.209,40	
<b>1,32</b>	<b>2,27</b>	

*Nota.* Obtenido de los Estados Financieros de la compañía OfficeGolden S.A. 2020- 2021

### Interpretación:

El indicador de razón corriente en el año 2020 establece que por cada dólar que la empresa posee de deudas de corto plazo cuenta con \$1,32 dólares para cubrir sus obligaciones en un tiempo menor a un año, para el año 2021 posee \$ 2,27 dólares para cumplir con el pago de dichas obligaciones; estas variaciones permiten identificar que la compañía tiene la capacidad de pago adecuada en ambos periodos obteniendo un excedente que puede ser reinvertido.

### Prueba Ácida

**Tabla 13**

*Indicador de prueba ácida. Años 2020-2021*

<b>Prueba Ácida = <math>\frac{\text{Act. Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo corriente}}</math></b>		
<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>Estándar</b>
<b>221.868,64 – 81.759,53</b>	381.837,78 – 106.324,67	Mayor a \$ 1
<b>167.796,59</b>	168.209,40	
<b>0,83</b>	<b>1,64</b>	

*Nota.* Obtenido de los Estados Financieros de la compañía OfficeGolden S.A. 2020- 2021

### **Interpretación:**

Mediante la aplicación de la prueba ácida se obtuvo un resultado en el año 2020 de \$0,83 dólares y en el año 2021 de \$1,64 dólares, en ambos periodos se evidencia que la organización cuenta con los activos corrientes suficientes para cumplir con las obligaciones a corto plazo, sin embargo, se evidencia un incremento en el último periodo lo que significa que la compañía mejoró su capacidad de cumplir con sus obligaciones sin tener que realizar la venta de sus inventarios, por ende, se demuestra que su liquidez ha mejorado.

### **RAZONES DE ACTIVIDAD**

#### **Rotación de Inventarios**

**Tabla 14**

*Indicador rotación de inventarios. Años 2020-2021*

<b>Rotación de inventarios = <math>\frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventario}}</math></b>		
<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>Estándar</b>
<b>21.012,78</b>	<b>202.238,76</b>	De 6 a 12 veces
<b>81.759,53</b>	<b>106.324,67</b>	
<b>0,26</b>	<b>1,90</b>	

*Nota.* Obtenido de los Estados Financieros de la compañía OfficeGolden S.A. 2020- 2021

### **Interpretación:**

La rotación de inventarios en la compañía OFFICEGOLDEN S.A. en el año 2020 fue de 0,26 veces al año, es decir los inventarios permanecieron en bodega debido a que no se realizaron ventas de bienes, sino se evidenció en mayor cantidad ingresos por mantenimientos, mientras que en el año 2021 de 1,90 veces reflejando un aumento de 0,75 veces; estos valores se encuentran por debajo del estándar que es de 6 a 12 veces en el año, por lo tanto, se logra detectar que no existe una gestión apropiada de los inventarios ya que permanecen mayormente en bodega. Por cuanto es necesario implementar la política de ventas de su inventario, mediante publicidad con la finalidad de que haya mayor rotación de inventarios.

## Promedio reposición de inventarios

**Tabla 15**

*Indicador promedio reposición de inventarios. Años 2020-2021*

<i>Prom. de reposición de inv. = <math>\frac{360 \text{ días}}{\text{rotación de inventarios}}</math></i>		
<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>Estándar</b>
<u>360,00</u>	<u>360,00</u>	Menor a 30 días
<u>0,26</u>	<u>1,90</u>	
<b>1.384,62</b>	<b>189,47</b>	

*Nota.* Obtenido de los Estados Financieros de la compañía OfficeGolden S.A. 2020- 2021

### **Interpretación:**

El promedio de reposición de inventarios, refleja el tiempo que los inventarios se encuentran dentro de la bodega, en el año 2020 la compañía no tuvo una rotación de inventarios por ende no existió una reposición del mismo, y en el año 2021 el tiempo de reposición fue de 189,47 días, dichos resultados tienen estrecha relación con los resultados de la reposición ya que en el 2020 los ingresos mayormente fueron por mantenimientos y no hubo rotación de inventarios. Ambos resultados son desfavorables ya que de acuerdo al estándar establecido no deberían superar los 30 días en bodega, y se evidencia que no existe una correcta gestión y administración de los inventarios. La política que se debe establecer es que los inventarios deben permanecer en bodega un tiempo menor a 30 días.

## **Rotación de cuentas por cobrar**

**Tabla 16**

*Rotación de cuentas por cobrar. Años 2020-2021*

<i>Rotación de Ctas por cobrar = <math>\frac{\text{Ventas netas}}{\text{Cuentas por cobrar}}</math></i>		
<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>Estándar</b>
<u>345.225,89</u>	<u>835.275,95</u>	Mayor a 12 veces
<u>22.343,60</u>	<u>97.115,82</u>	
<b>15,45 veces</b>	<b>8,60 veces</b>	

*Nota.* Obtenido de los Estados Financieros de la compañía OfficeGolden S.A. 2020- 2021

### **Interpretación:**

La rotación de cuentas por cobrar en el 2020 fue de 15,45 veces debido a que las cuentas por cobrar han sido saldadas de manera adecuada volviéndose efectivo y generando liquidez, mientras que en el 2021 la rotación fue de 8,60 veces, existiendo una disminución de 3,25 veces; debido a que las cuentas por cobrar para este periodo incrementaron y en relación a las ventas, las cuentas por cobrar no se convirtieron en liquidez de manera adecuada, esto

significa que el pago de sus clientes se convirtió en efectivo cada 8,60 veces al año, dicha cantidad se encuentra por debajo del estándar que debe ser mayor a 12 veces. La política que se debe aplicar es el seguimiento a los clientes con cuentas por cobrar pendientes, con el objetivo de que la recuperación de cartera sea mayor a 12 veces en el año.

### Periodo promedio de cobro

**Tabla 17**

*Indicador periodo promedio de cobro. Años 2020-2021*

<b>Periodo promedio de cobro = <math>\frac{360 \text{ días}}{\text{rotación de cuentas x cobrar}}</math></b>		<b>Estándar</b>
<b>2020</b>	<b>2021</b>	
<b>360,00</b>	<b>360,00</b>	Menor a 30 días
<b>15,45</b>	<b>8,60</b>	
<b>23,30 días</b>	<b>41,86 días</b>	

*Nota.* Obtenido de los Estados Financieros de la compañía OfficeGolden S.A. 2020- 2021

### Interpretación:

El periodo promedio de cobro en el año 2020 es de 23,30 días este resultado tiene relación con la rotación de las cuentas por cobrar debido a que se volvieron efectivo en un tiempo menor a 30 días. En el año 2021 los clientes tardaron 41,86 días en cumplir con el pago de las cuentas, por ende, superan los estándares y esto no permite se genere liquidez en el tiempo esperado. Dicho valor en el año 2021 se encuentra fuera del estándar que establece que el periodo debe ser menor a 30 días. Llegando a la conclusión que el año 2021 la compañía tarda mucho más tiempo en hacer efectivas sus cuentas por cobrar.

### Rotación de cuentas por pagar

**Tabla 18**

*Indicador rotación de cuentas por pagar. Años 2020-2021*

<b>Rotación de cuentas x pagar = <math>\frac{\text{Compras a proveedores}}{\text{Cuentas por pagar}}</math></b>		<b>Estándar</b>
<b>2020</b>	<b>2021</b>	
<b>21.012,78</b>	<b>202.238,76</b>	Menor a 12 veces
<b>45.059,43</b>	<b>4.589,37</b>	
<b>0,47 veces</b>	<b>44,01 veces</b>	

*Nota.* Obtenido de los Estados Financieros de la compañía OfficeGolden S.A. 2020- 2021

### Interpretación:

La rotación de cuentas por pagar en el año 2020 fue de 0,47 veces esto representa que la compañía no canceló sus obligaciones a los proveedores y en el año 2021 la rotación

aumentó a 44,01 veces existiendo un aumento de 43,54 veces superando el estándar establecido, lo que significa cumplió con el pago a los proveedores en menos tiempo del esperado lo que puede no ser muy beneficioso ya que puede aplazar los pagos un poco más para aprovechar estos recursos. Debe aplicarse la política de cuentas por pagar que establezca que las deudas con terceros deben cubrirse por lo menos 12 veces en el año, lo que permita fortalecer la credibilidad con los proveedores, tratando de aprovechar los plazos establecidos.

### Periodo promedio de pago

**Tabla 19**

*Indicador periodo promedio de pago. Años 2020-2021*

<b>Periodo promedio de pago = <math>\frac{\text{Cuentas por pagar}}{\text{Compras promedio por día}}</math></b>		
<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>Estándar</b>
<b>45.059,43</b>	<b>4.589,37</b>	Mayor posible
<b>58,37</b>	<b>561,77</b>	
<b>771,96 días</b>	<b>8,17 días</b>	

*Nota.* Obtenido de los Estados Financieros de la compañía OfficeGolden S.A. 2020- 2021

### Interpretación:

El periodo promedio de pago, en el año 2020 refleja que la compañía OFFICEGOLDEN S.A. no cumplió con el pago de las obligaciones contraídas y en el año 2021 8,17 días, existiendo una disminución de 769,79 días, encontrándose fuera del estándar establecido, ya que, si bien es cierto que es importante cumplir con las obligaciones a corto plazo con terceros, también es recomendable que el pago sea por lo menos en 90 días, para en ese periodo implementar el dinero en las actividades propias de la compañía.

### Rotación de activos

**Tabla 20**

*Indicador rotación de activo. Años 2020-2021*

<b>Rotación de activo = <math>\frac{\text{Ventas}}{\text{Activos totales}}</math></b>		
<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>Estándar</b>
<b>345.225,89</b>	<b>835.275,95</b>	Mayor a 1 vez
<b>254.201,90</b>	<b>407.319,95</b>	
<b>1,41 veces</b>	<b>2,05 veces</b>	

*Nota.* Obtenido de los Estados Financieros de la compañía OfficeGolden S.A. 2020- 2021

### **Interpretación:**

La rotación de activos totales en el año 2020 fue de 1,41 veces lo que significa que la empresa es rentable ya que los activos permitieron la generación de ventas, en el año 2021 el resultado fue de 2,05 veces, demostrando así un aumento de 0,64 veces lo que significa que en ese periodo se utilizaron los activos de manera que surgió un incremento en las ventas, en ambos periodos se encuentran por encima del estándar establecido de mayor a 1 vez, determinando así que la inversión realizada en la compañía brinda un rendimiento adecuado en función a sus activos, lo que le permite evidenciar que las ventas han sido favorables en relación a la inversión realizada en ambos periodos.

### **RAZONES DE ENDEUDAMIENTO**

#### **Endeudamiento total**

**Tabla 21**

*Indicador endeudamiento total. Años 2020-2021*

<b><math>Endeudamiento\ total = \frac{Pasivos\ total}{Activo\ total} * 100\%</math></b>		
<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>Estándar</b>
<b>167.796,59</b>	272.909,69	Menor al 40%
<b>254.201,90</b>	407.319,95	
<b>66,01%</b>	<b>67,00%</b>	

*Nota.* Obtenido de los Estados Financieros de la compañía OfficeGolden S.A. 2020- 2021

### **Interpretación:**

El indicador de endeudamiento total, permite evidenciar que en el 2020 los pasivos representan un 66,01% lo que significa que la participación de terceros en la integración de los activos es alta y en el 2021 aumentó a 67% existiendo un incremento de 0,99% debido a que se contrajo una deuda a largo plazo con uno de los socios, los resultados obtenidos no son favorables lo cual ocasiona que la compañía presente un riesgo financiero alto ya que la compañía presenta un alto nivel de endeudamiento en ambos periodos.



## Endeudamiento patrimonial

**Tabla 22**

*Indicador Leverage total. Años 2020-2021*

$Endeudamiento\ patrimonial = \frac{Pasivo\ total}{Patrimonio}$		
2020	2021	Estándar
<u>167.796,59</u>	<u>272.909,69</u>	Menor a \$ 0,50
<b>86.405,31</b>	134.410,26	
<b>\$1,94</b>	<b>\$2,03</b>	

*Nota.* Obtenido de los Estados Financieros de la compañía OfficeGolden S.A. 2020- 2021

### Interpretación:

El nivel de endeudamiento patrimonial en el año 2020 fue de \$1,94 dólares y en el año 2021 de \$2,03 dólares lo cual refleja un incremento de \$0,09 dólares, las obligaciones con terceros se encuentran por encima del estándar establecido que debe ser menor de \$0,50 dólares. Por cuanto estos resultados representan un riesgo debido a que se evidencia que los acreedores tienen una mayor participación que los propios socios, lo cual no beneficia a la compañía ya que es un limitante para la captación de nuevos inversionistas o la obtención de créditos.

## RAZONES DE RENTABILIDAD

### Margen Neto

**Tabla 23**

*Indicador margen neto. Años 2020-2021*

$Margen\ Neto = \frac{Utilidad\ Neta}{Ventas\ Netas} * 100\%$		
2020	2021	Estándar
<u>1.749,45</u>	<u>31.013,52</u>	Mayor al 5%
<b>345.225,89</b>	835.275,95	
<b>0,51%</b>	<b>8,73%</b>	

*Nota.* Obtenido de los Estados Financieros de la compañía OfficeGolden S.A. 2020- 2021

### Interpretación:

El margen neto en el año 2020 fue de 0,51% ya que la utilidad que generó la empresa a través de las ventas es muy baja, mientras que en el año 2021 de 8,73% existiendo un incremento de 8,22% superando el estándar establecido del 5% lo que demuestra que la empresa tuvo un incremento considerable y que la rentabilidad obtenida es mucho mayor,

debido a que en el 2021 las ventas aumentaron generando así un mayor valor en la utilidad obtenida.

### Margen bruto de utilidad sobre ventas

**Tabla 24**

*Indicador margen bruto de utilidad sobre ventas. Años 2020-2021*

<b>Margen bruto de utilidad sobre ventas = <math>\frac{\text{Ventas} - \text{Costo de lo vendido}}{\text{Ventas}} * 100\%</math></b>		
<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>Estándar</b>
<b><math>\frac{345.225,89 - 21.012,78}{345.225,89}</math></b>	<b><math>\frac{835.275,95 - 202.238,76}{835.275,95}</math></b>	Mayor al 40%
<b>99,91%</b>	<b>75,79%</b>	

*Nota.* Obtenido de los Estados Financieros de la compañía OfficeGolden S.A. 2020- 2021

### Interpretación:

El margen bruto de utilidad en el año 2020 fue del 99,91% resultado que significa que el costo de ventas debido a que en ese periodo los ingresos fueron obtenidos a través de los mantenimientos en su mayor porcentaje, por eso existe una disminución del 24,12% en el año 2021 teniendo un margen 75,79%, debido a que aumentó el costo de ventas porque la venta de equipos aumentó. Ambos resultados reflejan que la empresa fue rentable en los dos periodos, cumpliendo con el estándar establecido que debe ser mayor al 40% esto significa que la compañía ha obtenido resultados favorables teniendo una utilidad bruta sobre ventas alta.

## SISTEMA DE ANÁLISIS DUPONT

### Rendimiento sobre los activos ROA

**Tabla 25**

*Rendimiento sobre los activos. Años 2020-2021*

<b><math>ROA = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo total}} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo total}}</math></b>			
<b>Año 2020</b>		<b>Año 2021</b>	
<b><math>\frac{1.749,45}{345.225,89} \times \frac{345.225,89}{254.201,90}</math></b>		<b><math>\frac{31.013,52}{835.275,95} \times \frac{835.275,95}{407.319,95}</math></b>	
<b>0,00506 x 1,3581 =</b>		<b>0,0371 x 2,0506 =</b>	
<b>0,67%</b>		<b>7,60%</b>	

*Nota.* Obtenido de los Estados Financieros de la compañía OfficeGolden S.A. 2020- 2021

### **Interpretación:**

Tras aplicar el Sistema Dupont a los Estados Financieros de la compañía OFFICEGOLDEN S.A., el resultado obtenido para el año 2020 es una rentabilidad de inversión del 0,67%, es decir, por cada dólar que se invirtió en activos en la compañía se obtuvo 0,01 centavos de utilidad neta anual; por otro lado, en el año 2021 se tiene como resultado el 7,60 % lo que significa que por cada dólar invertido en activos la compañía obtuvo 0,07 centavos de utilidad neta anual. Las utilidades obtenidas en el año 2020 por los activos son mínimas y no cubren las expectativas de los propietarios, en el año 2021 surgió un incremento considerable lo cual representa una mejoría en la utilidad obtenida en la compañía ya que se generan valores positivos.

### **Rendimiento sobre el patrimonio ROE**

**Tabla 26**

*Indicador sobre el rendimiento del patrimonio. Años 2020-2021*

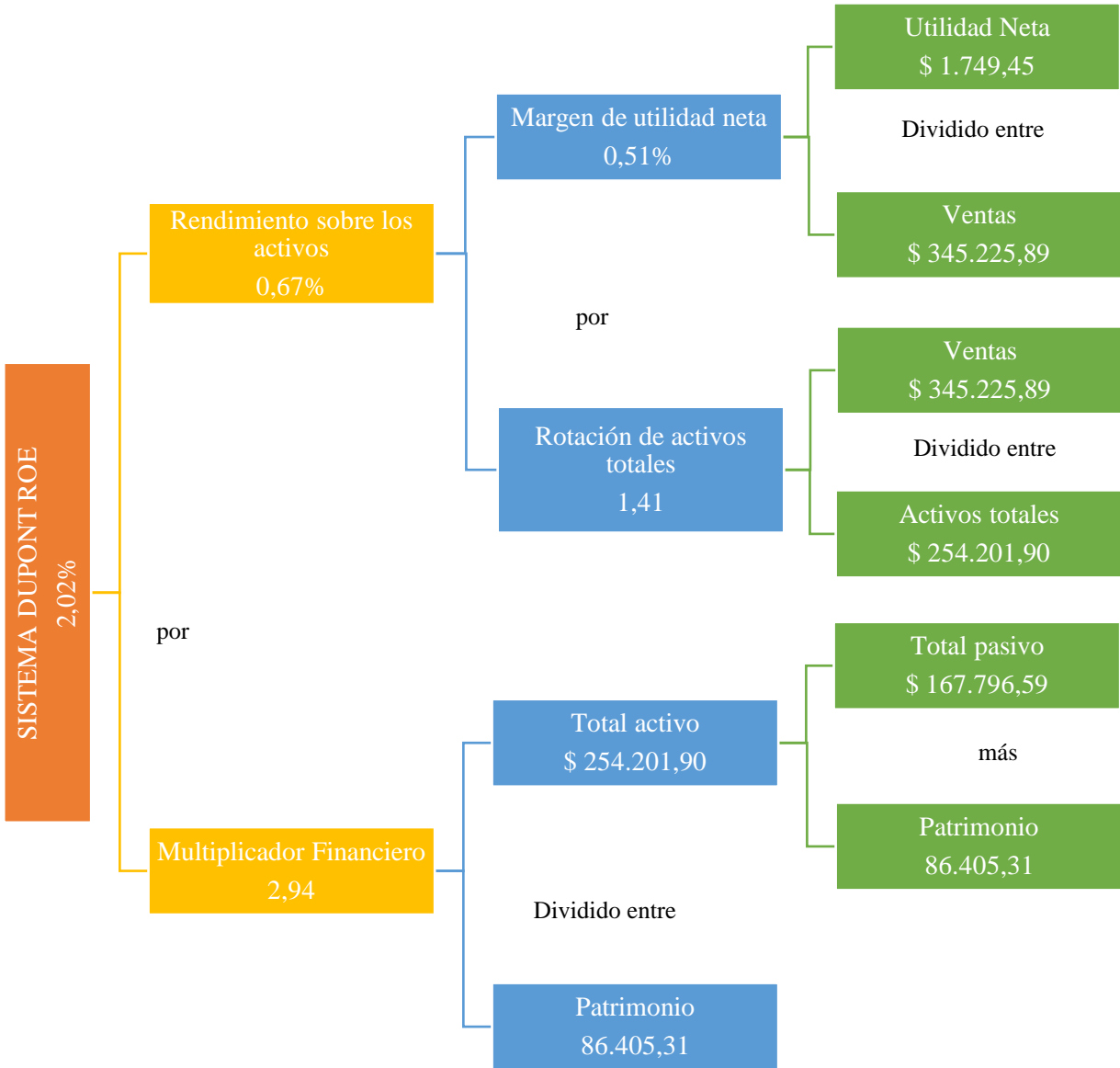
$ROE = \frac{Utilidad\ Neta}{Activo\ Total} \times \frac{Activo\ total}{Patrimonio} = \frac{Utilidad\ Neta}{Patrimonio} * 100\%$		
2020	2021	Estándar
1.749,45	31.013,52	
<b>86.405,31</b>	134.410,26	
<b>2,02%</b>	<b>23,07%</b>	

*Nota.* Obtenido de los Estados Financieros de la compañía OfficeGolden S.A. 2020- 2021

### **Interpretación:**

Tras la aplicación de este indicador se obtuvo como resultado que en el año 2020 se obtuvo una rentabilidad sobre el patrimonio del 2,02% ya que por cada dólar invertido en capital propio se obtuvo como rendimiento \$0,02 dólares, mientras que en el año 2021 hubo un incremento del 23,07% debido a que se generaron más utilidades que en el año anterior, lo que permite identificar que por cada dólar invertido, la compañía obtuvo \$0,23 centavos de rentabilidad, de acuerdo a estos resultados el beneficio que obtuvo la compañía es poco significativo y debería optimizarse los recursos para una mejor obtención de rendimiento.

**Figura 15**  
 Sistema de análisis Dupont. Año 2020



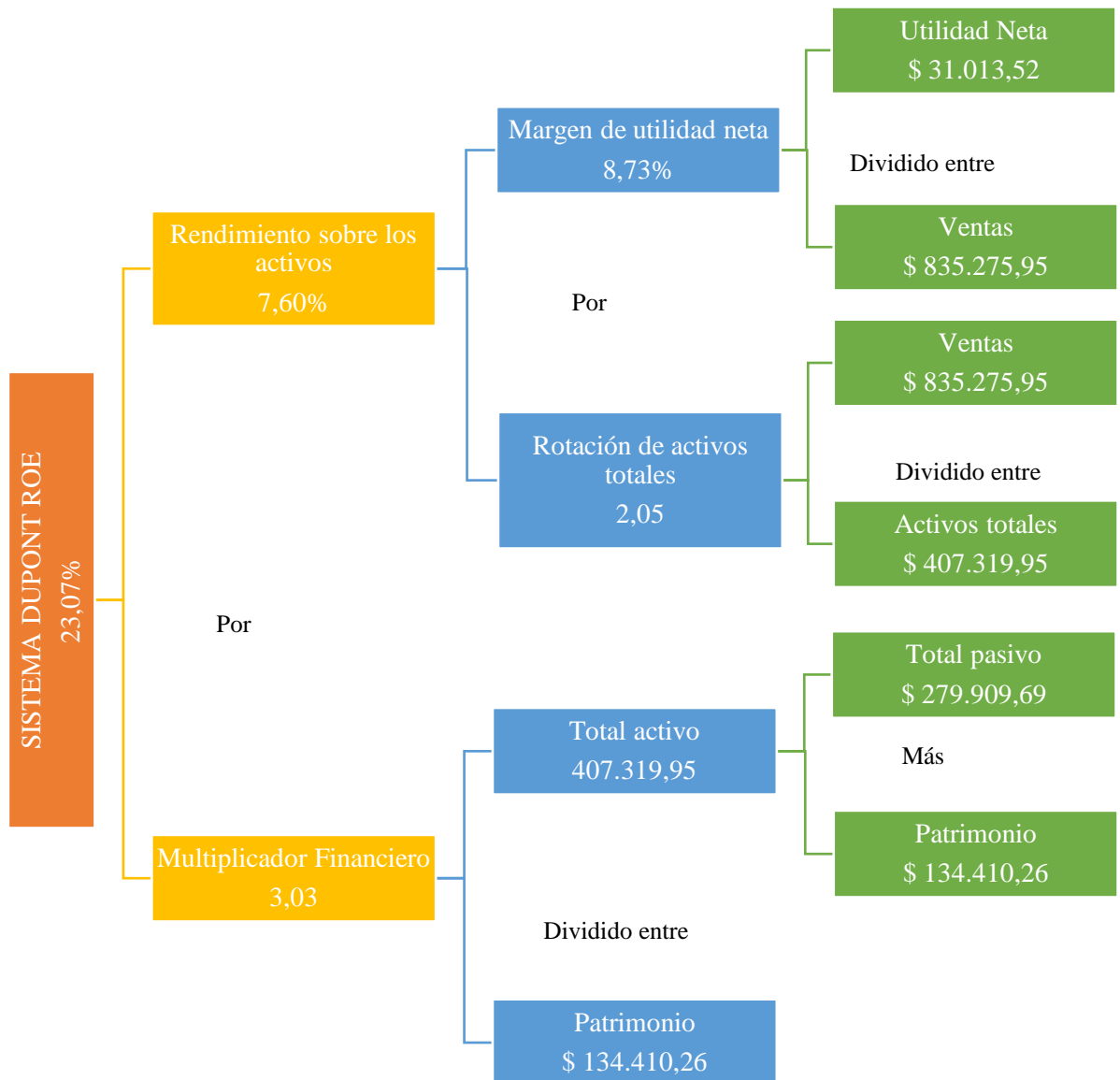
Nota. Obtenido de los Estados Financieros de la compañía OfficeGolden S.A. 2020- 2021

**Interpretación:**

La figura 15 permite evidenciar el comportamiento de los principales indicadores, donde en el 2020 se puede evidenciar que el rendimiento sobre el patrimonio fue de 2,02% obteniendo este resultado a través de la aplicación de otros indicadores que están integrados por la utilidad neta, las ventas, el patrimonio y el activo total.

**Figura 16**

*Sistema de análisis Dupont compañía OFFICEGOLDEN S.A. Año 2021*



*Nota.* Obtenido de los Estados Financieros de la compañía OfficeGolden S.A. 2020- 2021

**Interpretación:**

La figura 16 demuestra el análisis del sistema Dupont aplicado en la compañía OFFICEGOLDEN S.A. para el año 2021 presenta un rendimiento sobre el patrimonio de un 23,07% este rendimiento se obtiene a través de la multiplicación del rendimiento sobre activos (que contiene los indicadores de utilidad neta y rotación de activos) y el multiplicador financiero (compuesto del total de activo dividido para el patrimonio).



**OFFICEGOLDEN**

*Venta y Reparación de Equipos Médicos Hospitalarios*

**COMPAÑÍA OFFICEGOLDEN S.A.**  
**INFORME DE DIAGNÓSTICO FINANCIERO**  
**PERIODO 2020-2021**

**ANALISTA:**

Roxana del Cisne Vélez García

**Loja-Ecuador**

**2022**

Loja, 11 de noviembre del 2022

Ing.

Angela del Rocío Morales Paredes

**GERENTE GENERAL DE LA COMPAÑÍA “OFFICEGOLDEN S.A.”**

Ciudad. -


De mi consideración:

Es grato para mí entregarle por medio de la presente el Informe de Diagnostico Financiero de la compañía OFFICEGOLDEN S.A. del periodo 2020-2021, con el fin de darle a conocer la situación económica y financiera de la misma.

El diagnostico financiero se realizó en base a los Estados Financieros de la compañía de los periodos económicos 2020 y 2021, los mismos que fueron proporcionados por la contadora de la compañía con autorización previa de la gerente general.

Los resultados que se han obtenido, son producto de la aplicación de los análisis vertical y horizontal, razones financieras (liquidez, actividad, endeudamiento y rentabilidad), los cuales fueron aplicados ya que se considera que serán de utilidad para una toma de decisiones que permitan la optimización de los recursos que dispone la compañía.

**Atentamente,**

 firmado electrónicamente por:  
**ROXANA DEL  
CISNE VELEZ  
GARCIA**

Roxana del Cisne Vélez García

Analista

## **Resumen del diagnóstico económico y financiero**

Luego de realizar un análisis financiero y económico en la compañía OFFICEGOLDEN S.A. se ha logrado encontrar varios resultados que a continuación se detallan:

### **Análisis Vertical al Estado de Situación Financiera año 2020**

Luego de aplicarse el análisis vertical al Estado de Situación Financiera en el periodo económico 2020, se obtuvo como resultados que el grupo más representativo del es el activo corriente que equivale al 87,28% del total de activos donde las cuentas con un porcentaje más representativo son los inventarios y las otras cuentas por cobrar; de acuerdo a los resultados obtenidos en la aplicación del análisis vertical en el grupo de los pasivos, estos representan el 66,01% del total de activos, donde en este periodo solo se evidencia la participación del pasivo corriente lo que indica que la compañía en este periodo contrajo solo deudas a corto plazo o menores a un año, en el cual la cuenta más representativa es la cuenta de ingresos por pasivos diferidos; el patrimonio representa el 33,99% del total de activos donde la cuenta con mayor porcentaje de participación es la de resultados acumulados, lo que significa que las utilidades obtenidas en periodos anteriores no se repartieron a los socios, sino se acumularon para aumentar el patrimonio.

### **Análisis Vertical al Estado de Resultados año 2020**

De acuerdo a los resultados obtenidos tras la aplicación del Análisis Vertical al Estado de resultados del periodo económico 2020, se detectó que la compañía OfficeGolden S.A., obtuvo un total de ingresos de \$ 345.262,21 que representa el 100%, en la cual se identifica como cuenta más representativa la de ingresos de actividades ordinarias con un 99,99% la cual incluye la venta de bienes y en mayor porcentaje la prestación de servicios; el costo de ventas es de un valor de \$ 21.012,78 que se encuentra representado por un 6,09% del total de ingresos, este resultado permite evidenciar que en el periodo 2020 la venta de bienes no fue su principal fuente de ingresos; los gastos presentan un total de \$ 322.176,36 que equivale al 93,21% del total de ingresos, siendo la cuenta más significativa la de gastos generales, dichos egresos representan los valores económicos utilizados para cubrir las necesidades cotidianas de la compañía, la utilidad obtenida en este periodo se encuentra representada por el 0,60% del total de ingresos lo que significa que aunque los ingresos son superiores a los costos y gastos el resultado es mínimo.



### **Análisis Vertical al Estado de Situación Financiera año 2021**

Tras realizarse el análisis vertical al Estado de Situación Financiera correspondiente periodo económico 2021, el activo presenta un total de \$ 407.319,95 que equivale al 100% de los cuales, el activo corriente es el que representa mayor valor con un 93,74% del total de activos, y las cuentas con un porcentaje más representativo por segundo año consecutivo son la de los inventarios y las de otras cuentas por cobrar, indicando así que la empresa cuenta con una concentración elevada en los inventarios y posee muchas cuentas por cobrar. El pasivo representa el 67,00% del total de activos, donde el grupo del pasivo corriente equivale al 41,30% donde se puede evidenciar también una representación representativa del 14,99% de ingresos por pasivos diferidos, para el año 2021 aparece ya la participación del activo no corriente debido a que se contrae una deuda a largo plazo con uno de los socios. Por otro lado, el patrimonio se encuentra representado por el 33,00% del total de activos, donde se evidencia que la cuenta más representativa es la de resultados acumulados que equivale al 15,34%, finalmente el resultado del ejercicio es una utilidad que representa el 12,01% convirtiéndose en la segunda cuenta con mayor porcentaje dentro del patrimonio, lo que permite identificar que las utilidades obtenidas en este año superaron las del año 2020.

### **Análisis Vertical al Estado de Resultados año 2021**

De acuerdo a los resultados obtenidos tras la aplicación del Análisis Vertical al Estado de Resultados correspondientes al periodo económico 2021, se identificó que los ingresos que obtuvo la compañía fue de \$ 835.371,35 que equivale al 100% del total de ingresos, donde predominan con un porcentaje del 99,99% los ingresos por actividades ordinarias los cuales están comprendidos por la venta de bienes y la prestación de servicios, ambas actividades son propias de la compañía; el costo de ventas equivale al 24,21% del total de ingresos dicho porcentaje se debe al incremento en la venta de bienes en la compañía; dentro de los gastos la cuenta con mayor participación es la de gastos generales que equivale al 69,93% del total de ingresos, este valor representa los egresos incurridos por la compañía para el desarrollo y cumplimiento de sus operaciones; finalmente como resultado del ejercicio se obtiene una utilidad que equivale al 5,86% del total de ingresos lo que significa que los ingresos fueron superiores a los costos y gastos por lo cual se obtuvo una ganancia superior a la del año anterior.

**Tabla 27**

Resumen de indicadores financieros aplicados en OFFICEGOLDEN S.A.

<b>CUADRO RESUMEN DE APLICACIÓN DE INDICADORES FINANCIEROS</b>			
<b>INDICADORES FINANCIEROS</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>Estándar</b>
<b>Razones de liquidez</b>			
Capital de Trabajo	54.072,05	213.628,38	Resultado positivo
Razón corriente	1,32	2,27	\$1 a \$ 2
Prueba ácida	0,83	1,64	Mayor a \$1
<b>Razones de Actividad</b>			
Rotación de Inventarios	0,26	1,9	De 6 a 12 veces
Promedio reposición de inventarios	1.384,62	189,47	Menor a 30 días
Rotación de cuentas por cobrar	15,45	8,6	Mayor a 12 veces
Periodo promedio de cobro	23,3	41,86	Menor a 30 días
Rotación de cuentas por pagar	0,47	44,01	Menor a 12 veces
Periodo promedio de pago	771,96	8,17	Mayor posible
Rotación de activos	1,41	2,05	Mayor a 1 vez
<b>Razones de endeudamiento</b>			
Endeudamiento total	66,01%	67,00%	Menor a 40%
Endeudamiento patrimonial	1,94	2,03	Menor a \$0,50
<b>Razones de rentabilidad</b>			
Margen Neto	0,51%	8,73%	Mayor a 5%
Margen Bruto de Utilidad	99,91%	75,79%	Mayor al 40%
Rendimiento sobre el activo	0,67%	7,60%	
Rendimiento sobre el patrimonio	2,02%	23%	

*Nota.* Obtenido de los Estados Financieros de la compañía OfficeGolden S.A. 2020- 2021

### **Interpretación:**

Una vez obtenidos los resultados de la aplicación de los indicadores financieros a los Estados Financieros en los años 2020-2021 de la compañía OfficeGolden S.A. se pudo identificar y evaluar la liquidez, actividad, nivel de endeudamiento y rentabilidad que posee la organización.

De acuerdo a la información obtenida aplicando las razones de liquidez, en la compañía OfficeGolden S.A. se puede evidenciar que cuenta con un activo corriente suficiente para cubrir sus obligaciones a corto plazo y resultado de ello disponer de un excedente, por otro lado, el índice de Razón circulante permite identificar el valor económico con el que cuenta la empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo, obteniendo como

resultado que en ambos periodos la compañía cuenta con valores superiores a \$ 1,00 para cumplir con sus obligaciones menores a un año.

La prueba ácida es la capacidad de cubrir las obligaciones de pago de la compañía sin tener la necesidad de convertir en efectivo su inventario, en la compañía OFFICEGOLDEN S.A. en el año 2020 este indicador refleja que no tiene la capacidad de solventar el pago de sus obligaciones ya que no alcanza el estándar de \$ 1,00 lo que permite identificar que la compañía para este año depende de sus inventarios para cumplir sus obligaciones, mientras que en el año 2021, dispone del efectivo suficiente para respaldar estas deudas contraídas.

Para medir la eficiencia con la que se utilizan los activos para posterior a ello convertirlos en efectivo, se han aplicado los indicadores de actividad que expresan sus resultados en días y veces; la rotación de inventarios no es la adecuada porque se encuentra por debajo del estándar establecido, por cuanto la reposición de inventarios no es la óptima, debido a que tardan mucho tiempo en convertirse en efectivo porque se realiza la compra de los equipos, partes y piezas pero no se venden sino que se mantienen almacenados en bodega. En el 2020 contó con una rotación de cuentas por cobrar adecuada porque las cuentas por cobrar se convirtieron en efectivo más veces, pero en 2021 este índice disminuyó ubicándose por debajo del estándar, debido a que las cuentas por cobrar aumentaron lo que significa que al no rotar de manera adecuada y correcta la inversión realizada no se recupera en un plazo óptimo, por cuanto se detecta que la administración de estos inventarios no es la idónea.

La rotación de cuentas por pagar permite determinar que la empresa cubre sus obligaciones de manera inmediata en el 2021 siendo el pago menor a 90 días lo que no es adecuado ya que en ese periodo podría invertirlo y recuperarlo nuevamente. En los dos periodos analizados el resultado obtenido en la rotación de activos determina que la compañía ha utilizado sus activos para generar ingresos, ya que cumple con el estándar, es decir, por cada dólar invertido en activos se generó \$ 1,41 y \$ 2,05 en cada año correspondiente, comparando los dos periodos existió un incremento en el año 2021.

Para medir la participación que tienen terceras personas en el financiamiento de la compañía OfficeGolden S.A., se aplicó los indicadores de endeudamiento, donde para ambos periodos los pasivos superan el 40% de los activos totales, lo que significa que la empresa se encuentra financiada mayormente por terceros.

Por otro lado, para medir la proporción del patrimonio comprometido para cumplir con las obligaciones a terceros se ha aplicado el indicador de endeudamiento patrimonial, y se

obtiene como resultado que en ambos periodos se supera el estándar de \$ 0,50 lo que permite conocer que el patrimonio se encuentra comprometido, sin embargo, el patrimonio no está comprometido para el pago de obligaciones con instituciones financieras.

Las razones de rentabilidad o rendimiento permiten evaluar si el efectivo que se ha invertido está generando utilidades, el margen neto obtenido en el 2020 no superó el 0,51% pero los beneficios obtenidos en el periodo 2021, superaron el estándar establecido lo que significa que sus ventas generaron mayores utilidades. Generalmente la empresa cuenta con utilidades lo que significa que se está cumpliendo con el objetivo, ya que está presentando incrementos en la generación de ganancias.

### **CONCLUSIONES:**

Luego de la aplicación del Diagnostico Financiero a la compañía OfficeGolden S.A. tomando como base los Estados Financieros de los años 2020-2021, se determina que:

- La liquidez de la compañía OFFICEGOLDEN S.A. en los periodos económicos 2020-2021 fue la suficiente lo que indica que es capaz de cumplir con sus obligaciones a corto plazo, ya que sus resultados superaron los estándares y los activos corrientes son suficientes para cumplir con los pasivos corrientes.
- En los años 2020-2021 se detecta una mayor inversión en los inventarios, los cuales no han sido administrados correctamente, lo que provoca que su rotación sea inadecuada, lo que podría afectar a la liquidez de la compañía. Por lo tanto, es necesario implementar políticas que permitan mejorar la rotación de inventarios y que estos se conviertan en efectivo más veces en el año.
- El periodo promedio de cobro para el año 2021 no es el adecuado lo que permite evidenciar la ausencia de políticas de cobro, lo que refleja que estas cuentas tardan en convertirse en efectivo, y debido a su alta participación en el total de activos, la compañía depende de las mismas para solventar sus obligaciones a corto plazo.
- En ambos años los gastos necesarios para el desarrollo de las actividades diarias de la compañía son altos en relación a las utilidades obtenidas, lo que permite determinar que los rendimientos son mínimos debido a que el costo para generarlos es alto.

## RECOMENDACIONES:

En base a las conclusiones a las que se ha llegado luego de obtener los resultados del diagnóstico financiero, se sugiere tener en cuenta las siguientes recomendaciones:

- Se recomienda el manejo eficiente de los recursos de la compañía de manera que se aproveche de manera adecuada la liquidez con la que cuenta la empresa.
- Mejorar la gestión de los inventarios, mediante estrategias de venta, de manera que roten una mayor cantidad de veces en el año, convirtiéndose de manera más rápida en efectivo.
- Se sugiere implementar políticas de cobro con el objetivo de gestionar el cobro de las cuentas por cobrar y de esta manera se conviertan en efectivo de manera adecuada y el periodo promedio de cobro mejore.
- Disminuir los gastos innecesarios de manera que la rentabilidad de la compañía mejore, así como, gestionar el incremento de ventas, creando estrategias que permitan la captación de nuevos clientes.

Atentamente,



firmado electrónicamente por:  
ROXANA DEL  
CISNE VELEZ  
GARCIA

---

Roxana del Cisne Vélez García

## FASE II: DESARROLLO DE LA PLANEACIÓN FINANCIERA

**Tabla 28**

*Matriz de evaluación de factores internos de la compañía OFFICEGOLDEN S.A.*

Factores Internos	Peso	Calificación	Calificación Ponderada
<b>FORTALEZAS</b>			
Cuenta con una misión, visión y un organigrama organizacional y estructural definidos.	0,11	4	0,44
Posee equipos técnicos y tecnológico para el desarrollo de sus actividades	0,12	4	0,48
Posee un vehículo para el transporte de los equipos y para viajar a brindar mantenimientos.	0,1	3	0,3
Dispone de infraestructura donde desarrollar sus actividades	0,08	3	0,27
El personal del departamento técnico y del departamento de ventas se encuentra capacitado para desempeñar sus funciones	0,09	3	0,24
Ofrece garantía y servicio técnico 24/7 en los servicios y productos ofertados, lo que representa un valor agregado.	0,08	3	0,27
Es importador exclusivo de marcas reconocidas de equipos de radiografías.	0,09	3	0,27
<b>SUBTOTAL</b>			<b>2,27</b>
<b>DEBILIDADES</b>			
No posee políticas financieras que permitan regular la situación económico-financiera	0,08	4	0,32
No cuenta con un plan de mercadotecnia para promocionar sus productos y servicios en el sector privado.	0,03	2	0,06
No se ha implementado estatutos y reglamentos dentro de la entidad	0,08	3	0,24
No cuenta con un sistema de control interno en el ámbito administrativo y financiero.	0,08	3	0,24
No cuenta con un establecimiento propio	0,05	2	0,1
<b>SUBTOTAL</b>			<b>0,96</b>
<b>TOTAL</b>	<b>0,99</b>		<b>3,23</b>

*Nota.* Obtenido de los Estados Financieros de la compañía OfficeGolden S.A. 2020- 2021

### **Interpretación:**

De acuerdo a los resultados obtenidos en la aplicación de la matriz de Factores Internos en la compañía OFFICEGOLDEN S.A., se obtuvo como resultado un valor ponderado de 2,88 valor que se encuentra por encima del 2,5 lo que indica que la situación

interna es favorable frente a sus competidores, pero necesita mejorar; teniendo en cuenta que de esa manera se podrá desarrollar de una manera más oportuna y mejor, tratando de resolver sus problemas internos como la inadecuada rotación de inventarios o de cuentas por cobrar debido a la falta de políticas financieras, el alto nivel de gastos incurridos o la falta de un sistema de control interno. Por otro lado, se debe hacer hincapié en sostener y mejorar sus fortalezas como contar con una misión y visión que permitan conocer el objetivo de la compañía, mantener un organigrama estructural que facilite el conocimiento de las funciones de cada miembro de la compañía, contar con personal capacitado y comprometido.

**Tabla 29**

*Matriz de evaluación de factores externos de la compañía OFFICEGOLDEN S.A*

<b>Factores Externos</b>	<b>Peso</b>	<b>Calificación</b>	<b>Calificación Pondera</b>
<b>OPORTUNIDADES</b>			
El mercado en el que desarrolla sus operaciones se encuentra en expansión.	0,12	3	0,36
Permanencia y sostenibilidad en el mercado, debido al tiempo que lleva la compañía en el mercado	0,15	4	0,6
Redes sociales como medio de difusión y publicidad.	0,14	4	0,56
<b>SUBTOTAL</b>			<b>1,52</b>
<b>AMENAZAS</b>			
Riesgo en alza de precios o cambio en plazos de entrega, por parte de los proveedores.	0,06	3	0,18
Margen de preferencia al sector de las microempresas en concursos públicos. (Art. 16 Reglamento LONSCP)	0,08	3	0,24
Nuevos competidores en concursos de contratación pública.	0,1	4	0,4
Inestabilidad política en el país.	0,07	3	0,21
<b>SUBTOTAL</b>			<b>1,03</b>
<b>TOTAL</b>			<b>2,55</b>

*Nota.* Obtenido de los Estados Financieros de la compañía OfficeGolden S.A. 2020- 2021

**Interpretación:**

Luego de aplicar la matriz de Evaluación de los factores externos en la compañía OFFICEGOLDEN S.A. el resultado es de 3,39 lo que significa que los resultados son favorables ya que existen mayormente oportunidades en relación a las amenazas, en las últimas mencionadas se encuentran factores muy importantes como la recesión económica, la

competencia desleal, los nuevos competidores, la cartera de proveedores reducidos y demás factores, por lo cual la compañía deberá aprovechar sus oportunidades ya que estas si se aprovechan de manera idónea ayudarán a que la compañía se consolide y tenga un mayor crecimiento y sostenibilidad.





<p>difusión y publicidad.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Optimizar y mejorar el acercamiento y atención al cliente brindando un seguimiento a las proformas emitidas, con la finalidad de fidelizar nuevos clientes.</li> </ul>	<p>sociales.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Crear políticas de cobro para mejorar y gestionar de manera adecuada las cuentas por cobrar y que se conviertan de manera más rápida en efectivo</li> </ul>
<p><b>AMENAZAS</b></p>	<p><b>ESTRATEGIA FA</b></p>	<p><b>ESTRATEGIA DA</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Riesgo en alza de precios o cambio en plazos de entrega, por parte de los proveedores.</li> <li>• Margen de preferencia al sector de las microempresas en concursos públicos. (Art. 16 Reglamento LONSCP)</li> <li>• Nuevos competidores en concursos de contratación pública.</li> <li>• Inestabilidad política en el país.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aprovechar el equipo técnico y tecnológico con el que cuenta la empresa para brindar un mejor servicio técnico.</li> <li>• Incrementar la cartera de proveedores y establecer acuerdos a largo plazo.</li> <li>• Implementar la política de 85% de ventas al contado y 15% a crédito.</li> <li>• Implementar la política de 80% de compras a contado y 20% a crédito.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Crear estrategias de ventas atractivas para el sector privado de modo que se permita la captación de más clientes.</li> <li>• Ofrecer un valor agregado en el servicio que se ofrece para evitar la baja de precio de mano de obra.</li> </ul>

## DESARROLLO DE LA PLANEACIÓN FINANCIERA

<b>OBJETIVOS</b>	
<b>Objetivo Cualitativo</b>	Incrementar el volumen de las ventas de la compañía OFFICEGOLDEN S.A., con la finalidad de generar mayor porcentaje de utilidad y de esa manera aumentar la liquidez para que esta pueda ser reinvertida.
<b>Objetivo Cuantitativo</b>	9,59% de incremento porcentual.
<b>Estrategias</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Implementar un plan de marketing digital donde se incluya la difusión de la marca a través de las diferentes plataformas web.</li> <li>• Incrementar el catálogo de proveedores para tener mayor cantidad de opciones de calidad y precio de los productos y servicios ofertados.</li> <li>• Optimizar y mejorar el acercamiento y atención al cliente brindando un seguimiento a las proformas emitidas, con la finalidad de fidelizar nuevos clientes.</li> <li>• Aprovechar el equipo técnico y tecnológico con el que cuenta la empresa para brindar un mejor servicio técnico.</li> <li>• Incrementar la cartera de proveedores y establecer acuerdos a largo plazo.</li> </ul>
<b>Políticas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Crear un catálogo de productos que se encuentre disponible en las diferentes plataformas web.</li> <li>• Las ventas se realizarán en un 85% al contado y con un 15% a crédito.</li> <li>• Las compras se realizarán en un 80% a contado y con un 20% a crédito.</li> <li>• Brindar descuentos si el cliente realiza el pago total del equipo ofertado al aceptar la oferta.</li> <li>• El personal de ventas deberá llevar una base de datos que determine las cuentas pendientes de pago de sus clientes y realizarán llamadas para realizar el cobro y acordar la fecha de pago.</li> <li>• Garantizar y brindar asesoramiento técnico en casos de reparación de equipos.</li> </ul>
<b>Recursos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Talento humano: el personal de la empresa</li> <li>• Recursos materiales: Maquinaria, instalaciones, vehículo.</li> <li>• Recursos financieros: Efectivo</li> <li>• Recursos tecnológicos: plataformas web, equipos de computación, celulares.</li> </ul>

**COMPAÑÍA OFFICEGOLDEN S.A.**  
**PRONÓSTICO DE VENTAS AÑO 2022**

**Tabla 30**

*Pronóstico de ventas 2022 de la compañía OFFICEGOLDEN S.A.*

MESES	VENTAS REALES 2021	INDICE DE ESTACIONALIDAD	INCREMENTO DE 9,59%	PRÓNOSTICO DE VENTAS MENSUALES 2022
Enero	420,00	0,01	76.281,58	460,28
Febrero	0,00	0,00	76.281,58	0,00
Marzo	11.424,00	0,16	76.281,58	12.519,56
Abril	17.030,98	0,24	76.281,58	18.664,25
Mayo	42.180,00	0,61	76.281,58	46.225,06
Junio	13.957,41	0,20	76.281,58	15.295,93
Julio	104.267,60	1,50	76.281,58	114.266,86
Agosto	45.472,00	0,65	76.281,58	49.832,76
Septiembre	96.825,83	1,39	76.281,58	106.111,43
Octubre	60.230,44	0,87	76.281,58	66.006,54
Noviembre	174.439,63	2,51	76.281,58	191.168,39
Diciembre	269.028,06	3,86	76.281,58	294.827,85
<b>TOTAL</b>	<b>835.275,95</b>	<b>12,00</b>	<b>915.378,91</b>	<b>915.378,91</b>

*Nota.* Obtenido de historial de ventas de la compañía OFFICEGOLDEN S.A.

**Interpretación:**

El pronóstico de ventas para el año 2022 está calculado con un incremento del 9,59% teniendo como resultado que para este periodo las ventas presentan un valor anual proyectado de \$915.378,91 dólares, los resultados permiten identificar que en el comportamiento mensual que presenta la compañía habrá mayor cantidad de ingresos en los meses de: julio con \$114.266,86 dólares, septiembre con un valor de \$106.111,43 dólares, noviembre con \$191.168,39 dólares y en el mes de diciembre con un total de \$294.827,85 dólares ya que son los meses que mayor venta operacional tiene. Los meses que representan menores ingresos son los meses de enero con un valor de \$460,28 y en el mes de febrero no existirán ventas o ingresos operacionales, por ende, se consideran dos periodos de austeridad.

**COMPAÑÍA OFFICEGOLDEN S.A.**  
**PRONÓSTICO DE VENTAS AÑO 2023**

**Tabla 31**

*Pronóstico de ventas 2023 de la compañía OFFICEGOLDEN S.A.*

<b>MESES</b>	<b>PRONOSTICO DE VENTAS MENSUALES 2022</b>	<b>INDICE DE ESTACIONALIDAD</b>	<b>INCREMENTO DE 9,59%</b>	<b>PRONOSTICO DE VENTAS MENSUALES 2023</b>
Enero	460,28	0,01	83.596,98	504,42
Febrero	0,00	0,00	83.596,98	0,00
Marzo	12.519,56	0,16	83.596,98	13.720,19
Abril	18.664,25	0,24	83.596,98	20.454,15
Mayo	46.225,06	0,61	83.596,98	50.658,05
Junio	15.295,93	0,20	83.596,98	16.762,80
Julio	114.266,86	1,50	83.596,98	125.225,05
Agosto	49.832,76	0,65	83.596,98	54.611,73
Septiembre	106.111,43	1,39	83.596,98	116.287,51
Octubre	66.006,54	0,87	83.596,98	72.336,57
Noviembre	191.168,39	2,51	83.596,98	209.501,44
Diciembre	294.827,85	3,86	83.596,98	323.101,84
	<b>915.378,91</b>	<b>12,00</b>	<b>1.003.163,75</b>	<b>1.003.163,75</b>

*Nota.* Obtenido de historial de ventas de la compañía OFFICEGOLDEN S.A.

**Interpretación:**

Para el año 2023 el pronóstico de ventas presentó un incremento de \$1.003.163,75 dólares, el comportamiento mensual donde existe mayor valor en los ingresos por ventas, es en el mes de julio con \$125.225,05 dólares, en el mes de septiembre con un valor de \$116.287,51 dólares, en el mes de noviembre con \$209.501,44 dólares y en el mes de diciembre con un total de \$323.101,84 dólares. Que son los meses que mayor ingreso operacional tiene. En enero presenta ingresos de \$504,42 dólares y en febrero no presenta un valor por ventas operacionales lo que permite identificar que son los periodos de austeridad en la compañía.

**COMPAÑÍA OFFICEGOLDEN S.A.**  
**PRONÓSTICO DE VENTAS AÑO 2024**

**Tabla 32**

*Pronóstico de ventas 2024 de la compañía OFFICEGOLDEN S.A.*

<b>MESES</b>	<b>PRÓNOSTICO DE VENTAS MENSUALES 2023</b>	<b>INDICE DE ESTACIONALIDAD</b>	<b>INCREMENTO DE 9,59%</b>	<b>PRÓNOSTICO DE VENTAS MENSUALES 2024</b>
Enero	504,42	0,01	91.613,93	552,79
Febrero	0,00	0,00	91.613,93	0,00
Marzo	13.720,19	0,16	91.613,93	15.035,95
Abril	20.454,15	0,24	91.613,93	22.415,71
Mayo	50.658,05	0,61	91.613,93	55.516,15
Junio	16.762,80	0,20	91.613,93	18.370,36
Julio	125.225,05	1,50	91.613,93	137.234,14
Agosto	54.611,73	0,65	91.613,93	59.848,99
Septiembre	116.287,51	1,39	91.613,93	127.439,49
Octubre	72.336,57	0,87	91.613,93	79.273,64
Noviembre	209.501,44	2,51	91.613,93	229.592,63
Diciembre	323.101,84	3,86	91.613,93	354.087,31
	<b>1.003.163,75</b>	<b>12,00</b>	<b>1.099.367,16</b>	<b>1.099.367,16</b>

*Nota.* Obtenido de historial de ventas de la compañía OFFICEGOLDEN S.A.

**Interpretación:**

En el año 2024 el pronóstico de ventas fue de \$1.099.367,16 dólares, presentando un incremento del 9,59% donde existe mayor incremento en el valor de los ingresos mensuales por ventas, en el mes de julio con \$137.234,14 dólares, en el mes de septiembre con un valor de \$127.439,49 dólares, en el mes de noviembre con \$229.592,63 dólares y en el mes de diciembre con un total de \$354.087,31 dólares. Que son los meses que mayor ingreso operacional tiene. En el mes de enero cuenta con un valor proyectado de \$552,79 dólares, y en el mes de febrero no hay ingresos por motivo de ventas, lo que permite conocer que estos periodos son de austeridad en la compañía.

**COMPAÑÍA OFFICEGOLDEN S.A.**  
**PRONÓSTICO DE VENTAS AÑO 2025**

**Tabla 33**

*Pronóstico de ventas 2025 de la compañía OFFICEGOLDEN S.A.*

<b>MESES</b>	<b>PRÓNOSTICO DE VENTAS MENSUALES 2024</b>	<b>INDICE DE ESTACIONALIDAD</b>	<b>INCREMENTO DE 9,59%</b>	<b>PRÓNOSTICO DE VENTAS MENSUALES 2025</b>
Enero	552,79	0,01	100.399,71	605,81
Febrero	0,00	0,00	100.399,71	0,00
Marzo	15.035,95	0,16	100.399,71	16.477,90
Abril	22.415,71	0,24	100.399,71	24.565,37
Mayo	55.516,15	0,61	100.399,71	60.840,15
Junio	18.370,36	0,20	100.399,71	20.132,08
Julio	137.234,14	1,50	100.399,71	150.394,89
Agosto	59.848,99	0,65	100.399,71	65.588,51
Septiembre	127.439,49	1,39	100.399,71	139.660,93
Octubre	79.273,64	0,87	100.399,71	86.875,99
Noviembre	229.592,63	2,51	100.399,71	251.610,56
Diciembre	354.087,31	3,86	100.399,71	388.044,28
	<b>1.099.367,16</b>	<b>12,00</b>	<b>1.204.796,47</b>	<b>1.204.796,47</b>

*Nota.* Obtenido de historial de ventas de la compañía OFFICEGOLDEN S.A.

**Interpretación:**

Para el año 2025 el incremento fue de \$1.204.796,47 dólares, el comportamiento mensual donde se presentan mayor cantidad de ingresos por ventas, es en el mes de julio con \$150.394,89 dólares, en el mes de septiembre con un valor de \$139.660,93 dólares, en el mes de noviembre con \$251.610,56 dólares y en el mes de diciembre con un total de \$388.044,28 dólares. Que son los meses que mayor ingreso operacional tiene. En el mes de enero tiene un valor de \$605,81 y en el mes de febrero no presentará ventas, ambos periodos son los que tienen menor cantidad de ingresos mensuales.

**COMPAÑÍA OFFICEGOLDEN S.A.**

**RESUMEN DE PRONÓSTICO DE VENTAS EN LOS AÑOS 2022-2025**

**Tabla 34**

*Resumen del pronóstico de ventas de los años 2022-2025*

<b>MESES</b>	<b>VENTAS REALES 2021</b>	<b>PRÓNOSTICO DE VENTAS MENSUALES 2022</b>	<b>PRÓNOSTICO DE VENTAS MENSUALES 2023</b>	<b>PRÓNOSTICO DE VENTAS MENSUALES 2024</b>	<b>PRÓNOSTICO DE VENTAS MENSUALES 2025</b>
Enero	420,00	460,28	504,42	552,79	605,81
Febrero	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Marzo	11.424,00	12.519,56	13.720,19	15.035,95	16.477,90
Abril	17.030,98	18.664,25	20.454,15	22.415,71	24.565,37
Mayo	42.180,00	46.225,06	50.658,05	55.516,15	60.840,15
Junio	13.957,41	15.295,93	16.762,80	18.370,36	20.132,08
Julio	104.267,60	114.266,86	125.225,05	137.234,14	150.394,89
Agosto	45.472,00	49.832,76	54.611,73	59.848,99	65.588,51
Septiembre	96.825,83	106.111,43	116.287,51	127.439,49	139.660,93
Octubre	60.230,44	66.006,54	72.336,57	79.273,64	86.875,99
Noviembre	174.439,63	191.168,39	209.501,44	229.592,63	251.610,56
Diciembre	269.028,06	294.827,85	323.101,84	354.087,31	388.044,28
<b>TOTAL</b>	<b>835.275,95</b>	<b>915.378,91</b>	<b>1.003.163,75</b>	<b>1.099.367,16</b>	<b>1.204.796,47</b>

*Nota.* Obtenido de historial de ventas de la compañía OFFICEGOLDEN S.A.

**Interpretación:**

El pronóstico de ventas mensuales para los años 2022-2025 ha sido del 9,59% donde se ha identificado que en los meses con mayor cantidad de ingresos por ventas se encuentra julio, septiembre octubre, noviembre y diciembre; mientras que en el mes de enero y febrero tendrá una menor cantidad de ingresos por ventas. En resumen, se presenta que para el año 2022 el total de ventas es de \$915.378,91 dólares, para el 2023 ascienden a un valor de 1.003.163,75 dólares, en el año 2024 las ventas alcanzan \$1.099.367,16 dólares y finalmente para el año 2025 contará con un valor de 1.204.796,47 dólares, presentado un incremento considerable y acorde al crecimiento que tiene la compañía.



## Figura 18

Pronóstico de ventas años 2022-2025



*Nota.* Obtenido de resumen de pronóstico de ventas. Años 2022-2025

### **Interpretación:**

Para los periodos posteriores 2022-2025 la compañía OFFICEGOLDEN S.A. obtendrá un incremento significativo en el volumen de sus ventas, el que se incrementará de acuerdo al porcentaje de incremento determinado que es el 9,59% y realizando el cálculo mensual mediante el índice estacional que permite realizar los cálculos respetando los periodos en los que la empresa en un comportamiento cotidiano desarrollo sus actividades, partiendo así con un valor correspondiente al año base de \$ 835.275,95 de acuerdo a este valor en los años proyectados surgirá un incremento, pero para el logro de dicho objetivo es necesario realizar la aplicación de las estrategias establecidas, como fortalecer los planes de marketing permitiendo que aumente la cartera de clientes y por ende haya un incremento en las ventas y así lograr dichos valores pronosticados.

**COMPAÑÍA OFFICEGOLDEN S.A.**  
**PRONÓSTICO DE COMPRAS MENSUALES AÑO 2022**

**Tabla 35**

*Pronóstico de compras de la compañía OFFICEGOLDEN S.A. Año 2022*

MESES	COMPRAS REALES 2021	INDICE DE ESTACIONALIDAD	INCREMENTO DE 9,59%	PRÓNOSTICO DE COMPRAS MENSUALES 2022
Enero	96,30	0,01	18.469,45	105,54
Febrero	29,70	0,00	18.469,45	32,55
Marzo	1.212,23	0,07	18.469,45	1.328,48
Abril	1.340,42	0,08	18.469,45	1.468,97
Mayo	3.525,23	0,21	18.469,45	3.863,30
Junio	645,05	0,04	18.469,45	706,91
Julio	1.330,24	0,08	18.469,45	1.457,81
Agosto	17.936,71	1,06	18.469,45	19.656,84
Septiembre	21.988,62	1,30	18.469,45	24.097,33
Octubre	9.671,71	0,57	18.469,45	10.599,23
Noviembre	15.458,79	0,92	18.469,45	16.941,29
Diciembre	129.003,76	7,65	18.469,45	141.375,22
<b>TOTAL</b>	<b>202.238,76</b>	<b>12,00</b>	<b>221.633,46</b>	<b>221.633,46</b>

*Nota.* Obtenido del historial de compras de la compañía OFFICEGOLDEN S.A.

**Interpretación:**

Para el año 2022 las compras pronosticadas fueron de \$221.633,46 dólares, ya que aumentaron en un 9,59% con mayor cantidad de compras en agosto con un valor de \$19.656,84 dólares, el mes de septiembre con \$24.097,33 dólares, noviembre con un valor de \$16.941,29 dólares y el mes de diciembre tiene la mayor cantidad de compras con un valor de \$141.375,22 dólares. Mientras que en los meses de enero y febrero se presenta una cantidad de compras menor, esto está en relación a las ventas, debido a que tampoco se presentan en un gran volumen.

**COMPAÑÍA OFFICEGOLDEN S.A.**  
**PRONÓSTICO DE COMPRAS MENSUALES AÑO 2023**

**Tabla 36**

*Pronóstico de compras de la compañía OFFICEGOLDEN S.A. Año 2023*

<b>MESES</b>	<b>PRÓNOSTICO DE COMPRAS MENSUALES 2022</b>	<b>INDICE DE ESTACIONALIDAD</b>	<b>INCREMENTO DE 9,59%</b>	<b>PRÓNOSTICO DE COMPRAS MENSUALES 2023</b>
Enero	105,54	0,01	20.240,68	115,66
Febrero	32,55	0,00	20.240,68	35,67
Marzo	1.328,48	0,07	20.240,68	1.455,88
Abril	1.468,97	0,08	20.240,68	1.609,84
Mayo	3.863,30	0,21	20.240,68	4.233,79
Junio	706,91	0,04	20.240,68	774,70
Julio	1.457,81	0,08	20.240,68	1.597,61
Agosto	19.656,84	1,06	20.240,68	21.541,93
Septiembre	24.097,33	1,30	20.240,68	26.408,26
Octubre	10.599,23	0,57	20.240,68	11.615,69
Noviembre	16.941,29	0,92	20.240,68	18.565,96
Diciembre	141.375,22	7,65	20.240,68	154.933,10
	<b>221.633,46</b>	<b>12,00</b>	<b>242.888,11</b>	<b>242.888,11</b>

*Nota.* Obtenido del historial de compras de la compañía OFFICEGOLDEN S.A.

**Interpretación:**

El pronóstico de compras en el año 2023 fue de \$242.888,11 dólares, con un incremento de 9,59% en relación a las ventas, en este año se presenta una mayor cantidad de compras en agosto con un valor de \$21.541,93 dólares, el mes de septiembre con \$26.408,26 dólares, noviembre con un valor de \$18.565,96 dólares y el mes de diciembre tiene la mayor cantidad de compras con un valor de \$154.933,10 dólares. Los meses con menor cantidad de compras fueron los meses de enero, febrero y junio, esto se debe a que las ventas disminuyeron en estos periodos, es decir, ambos resultados están en relación a las actividades operacionales de la compañía.

**COMPAÑÍA OFFICEGOLDEN S.A.**  
**PRONÓSTICO DE COMPRAS MENSUALES AÑO 2024**

**Tabla 37**

*Pronóstico de compras de la compañía OFFICEGOLDEN S.A. Año 2024*

MESES	PRÓNOSTICO DE COMPRAS MENSUALES 2023	INDICE DE ESTACIONALIDAD	INCREMENTO DE 9,59%	PRÓNOSTICO DE COMPRAS MENSUALES 2024
Enero	115,66	0,01	22.181,76	126,75
Febrero	35,67	0,00	22.181,76	39,09
Marzo	1.455,88	0,07	22.181,76	1.595,50
Abril	1.609,84	0,08	22.181,76	1.764,22
Mayo	4.233,79	0,21	22.181,76	4.639,81
Junio	774,70	0,04	22.181,76	849,00
Julio	1.597,61	0,08	22.181,76	1.750,83
Agosto	21.541,93	1,06	22.181,76	23.607,80
Septiembre	26.408,26	1,30	22.181,76	28.940,81
Octubre	11.615,69	0,57	22.181,76	12.729,64
Noviembre	18.565,96	0,92	22.181,76	20.346,43
Diciembre	154.933,10	7,65	22.181,76	169.791,19
	<b>242.888,11</b>	<b>12,00</b>	<b>266.181,07</b>	<b>266.181,07</b>

*Nota.* Obtenido de historial de compras de la compañía OFFICEGOLDEN S.A.

**Interpretación:**

Para el año 2024 las compras pronosticadas fueron de \$266.181,07 dólares, donde se presenta un incremento del 9,59% donde en los meses con mayor cantidad de compras en agosto con un valor de \$21.541,93 dólares, el mes de septiembre con \$26.408,26 dólares, noviembre con un valor de \$18.565,96 dólares y el mes de diciembre tiene la mayor cantidad de compras con un valor de \$169.791,19 dólares. Los meses de enero y febrero son los meses con menor cantidad de compras, esto es debido a que de acuerdo a las actividades operaciones, en esos periodos no existen una cantidad de ventas elevadas.

**COMPAÑÍA OFFICEGOLDEN S.A.**  
**PRONÓSTICO DE COMPRAS MENSUALES AÑO 2025**

**Tabla 38**

*Pronóstico de compras de la compañía OFFICEGOLDEN S.A. Año 2025*

MESES	PRÓNOSTICO DE COMPRAS MENSUALES 2024	INDICE DE ESTACIONALIDAD	INCREMENTO DE 9,59%	PRÓNOSTICO DE COMPRAS MENSUALES 2025
Enero	126,75	0,01	24.308,99	138,90
Febrero	39,09	0,00	24.308,99	42,84
Marzo	1.595,50	0,07	24.308,99	1.748,51
Abril	1.764,22	0,08	24.308,99	1.933,41
Mayo	4.639,81	0,21	24.308,99	5.084,77
Junio	849,00	0,04	24.308,99	930,42
Julio	1.750,83	0,08	24.308,99	1.918,73
Agosto	23.607,80	1,06	24.308,99	25.871,79
Septiembre	28.940,81	1,30	24.308,99	31.716,24
Octubre	12.729,64	0,57	24.308,99	13.950,41
Noviembre	20.346,43	0,92	24.308,99	22.297,66
Diciembre	169.791,19	7,65	24.308,99	186.074,16
	<b>266.181,07</b>	<b>12,00</b>	<b>291.707,84</b>	<b>291.707,84</b>

*Nota.* Obtenido del historial de compras de la compañía OFFICEGOLDEN S.A.

**Interpretación:**

Para el año 2025 las compras pronosticadas fueron de \$291.707,84 dólares, siendo el porcentaje de incremento del 9,59% los meses que presentaron una mayor cantidad de compras fueron los de agosto con un valor de \$25.871,79 dólares, septiembre con \$31.716,24 dólares, noviembre con un valor de \$22.297,66 dólares y el mes de diciembre tiene la mayor cantidad de compras con un valor de \$186.074,16 dólares. En el mes de enero presenta un valor de \$138,90 dólares, en febrero \$42,84 dólares ambos periodos presentaron los valores de compras mas bajos en el 2025.

**COMPAÑÍA OFFICEGOLDEN S.A.**

**RESUMEN DE PRONÓSTICO DE COMPRAS PERIODOS 2022-2025**

**Tabla 39**

*Resumen de pronóstico de compras años 2022-2025*

<b>MESES</b>	<b>COMPRAS REALES 2021</b>	<b>PRÓNOSTICO DE COMPRAS MENSUALES 2022</b>	<b>PRÓNOSTICO DE COMPRAS MENSUALES 2023</b>	<b>PRÓNOSTICO DE COMPRAS MENSUALES 2024</b>	<b>PRÓNOSTICO DE COMPRAS MENSUALES 2025</b>
Enero	96,30	105,54	115,66	126,75	138,90
Febrero	29,70	32,55	35,67	39,09	42,84
Marzo	1.212,23	1.328,48	1.455,88	1.595,50	1.748,51
Abril	1.340,42	1.468,97	1.609,84	1.764,22	1.933,41
Mayo	3.525,23	3.863,30	4.233,79	4.639,81	5.084,77
Junio	645,05	706,91	774,70	849,00	930,42
Julio	1.330,24	1.457,81	1.597,61	1.750,83	1.918,73
Agosto	17.936,71	19.656,84	21.541,93	23.607,80	25.871,79
Septiembre	21.988,62	24.097,33	26.408,26	28.940,81	31.716,24
Octubre	9.671,71	10.599,23	11.615,69	12.729,64	13.950,41
Noviembre	15.458,79	16.941,29	18.565,96	20.346,43	22.297,66
Diciembre	129.003,76	141.375,22	154.933,10	169.791,19	186.074,16
<b>TOTAL</b>	<b>202.238,76</b>	<b>221.633,46</b>	<b>242.888,11</b>	<b>266.181,07</b>	<b>291.707,84</b>

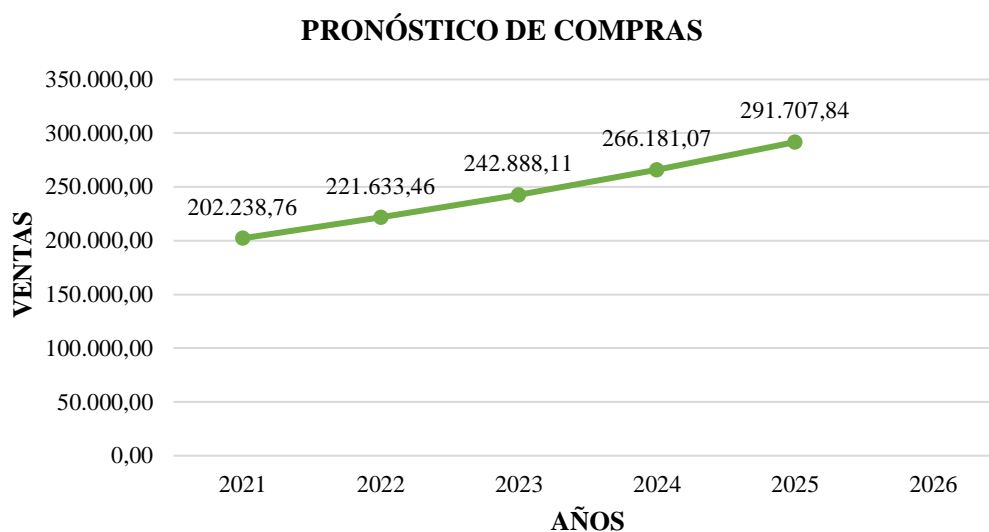
*Nota.* Obtenido de Historial de compras compañía OFFICEGOLDEN S.A.

**Interpretación:**

El pronóstico de compras mensuales para los años 2022-2025 permitió identificar que en los meses con mayor cantidad de compras se encuentra en los meses de agosto, septiembre, noviembre y diciembre, en enero y febrero presentó los valores más bajos en todos los periodos pronosticados. El incremento porcentual fue de 9,59% y para el año 2022 el total de compras es de \$221.633,46 dólares, para el 2023 el valor incrementa a \$242.888,11 dólares, en el año 2024 las compras son de \$266.181,07 dólares y finalmente para el año 2025 el valor será de \$291.707,84 dólares.

### Figura 19

Resumen de pronóstico de compras compañía OFFICEGOLDEN S.A.



Nota. Obtenido de resumen de compras. Años 2022-2025.

#### **Interpretación:**

Para los años posteriores al año base las compras aumentaron en un 9,59% esto debido a que si hay mayor volumen de ventas existirá también un incremento en las mismas proporciones de las compras para cubrir la demanda de los clientes. De acuerdo a los resultados obtenidos para los periodos 2022-2025 las ventas representan un valor mayor a las compras por lo cual se espera obtener ganancias significativas, ya que se cuenta con ellas para cubrir las obligaciones de las actividades diarias de la compañía.

**COMPAÑÍA OFFICEGOLDEN S.A.**  
**PROGRAMA DE ENTRADAS DE EFECTIVO**

**Tabla 40**

*Programa de entradas de efectivo, compañía OFFICEGOLDEN S.A. Año 2022*

CUENTAS	2021			2022									
	DIC	ENE	FEB	MAR	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOS	SEPT	OCT	NOV	DIC
VENTAS	269.028,06	460,28	0,00	12.519,56	18.664,25	46.225,06	15.295,93	114.266,86	49.832,76	106.111,43	66.006,54	191.168,39	294.827,85
VENTAS AL CONTADO 85%	228.673,85	391,24	0,00	12.566,40	15.864,61	39.291,30	13.001,54	97.126,83	42.357,85	90.194,71	56.105,56	162.493,13	250.603,67
VENTAS A CRÉDITO 15%		40.354,21	69,04	0,00	1.877,93	2.799,64	6.933,76	2.294,39	17.140,03	7.474,91	15.916,71	9.900,98	28.675,26
<b>TOTAL</b>		<b>40.745,45</b>	<b>69,04</b>	<b>12.566,40</b>	<b>17.742,55</b>	<b>42.090,94</b>	<b>19.935,30</b>	<b>99.421,22</b>	<b>59.497,88</b>	<b>97.669,63</b>	<b>72.022,27</b>	<b>172.394,11</b>	<b>279.278,93</b>

*Nota. Obtenido de pronóstico de ventas, compañía OFFICEGOLDEN S.A. Año 2023*

**Interpretación:**

El programa de entradas del año 2022 las ventas se han realizado 85% al contado y 15% a crédito donde dentro de los la mayor cantidad de entrada de efectivo será en el mes de enero con un valor de \$40.745,45 dólares, en el mes de mayo \$42.090,94 dólares, en el mes de julio \$99.421,22 dólares, en el mes de septiembre \$72.022,27 dólares, en el mes de noviembre de \$172.394,11 dólares y en diciembre con \$279.278,93 dólares.



**COMPAÑÍA OFFICEGOLDEN S.A.**  
**PROGRAMA DE ENTRADAS DE EFECTIVO**

**Tabla 41**

*Programa de entradas de efectivo, compañía OFFICEGOLDEN S.A. Año 2023*

CUENTAS	2022			2023									
	DIC	ENERO	FEB	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPT	OCT	NOV	DIC
VENTAS	379.927,19	504,42	0,00	13.720,19	20.454,15	50.658,05	16.762,80	125.225,05	54.611,73	116.287,51	72.336,57	209.501,44	323.101,84
VENTAS AL CONTADO	322.938,11	428,76	0,00	12.566,40	17.386,03	43.059,34	14.248,38	106.441,30	46.419,97	98.844,39	61.486,08	178.076,22	274.636,57
85% VENTAS A CRÉDITO		56.989,08	75,66	0,00	2.058,03	3.068,12	7.598,71	2.514,42	18.783,76	8.191,76	17.443,13	10.850,48	31.425,22
<b>TOTAL</b>		<b>57.417,83</b>	<b>75,66</b>	<b>12.566,40</b>	<b>19.444,06</b>	<b>46.127,46</b>	<b>21.847,09</b>	<b>108.955,72</b>	<b>65.203,73</b>	<b>107.036,15</b>	<b>78.929,21</b>	<b>188.926,71</b>	<b>306.061,78</b>

*Nota.* Obtenido de pronóstico de ventas, compañía OFFICEGOLDEN S.A. Año 2023

**Interpretación:**

El programa de entradas del año 2023 las ventas se han realizado 85% al contado y 15% a crédito donde dentro de los la mayor cantidad de entrada de efectivo será en el mes de enero con un valor de \$57.417,83 dólares, en el mes de mayo \$46.127,66 dólares, en el mes de julio \$108.955,72 dólares, en el mes de septiembre \$107.036,15 dólares, en el mes de noviembre de \$188.926,71 dólares y en diciembre con \$306.061,78 dólares.

**COMPAÑÍA OFFICEGOLDEN S.A.**  
**PROGRAMA DE ENTRADAS DE EFECTIVO**

**Tabla 42**

*Programa de entradas de efectivo, compañía OFFICEGOLDEN S.A. Año 2024*

CUENTAS	2023			2024									
	DIC	ENERO	FEB	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOS	SEPT	OCT	NOV	DIC
VENTAS	536.541,33	552,79	0,00	15.035,95	22.415,71	55.516,15	18.370,36	137.234,14	59.848,99	127.439,49	79.273,64	229.592,63	354.087,31
VENTAS AL CONTADO	456.060,13	469,87	0,00	12.566,40	19.053,35	47.188,73	15.614,80	116.649,02	50.871,64	108.323,56	67.382,60	195.153,73	300.974,21
85% VENTAS A CRÉDITO		80.481,20	82,92	0,00	2.255,39	3.362,36	8.327,42	2.755,55	20.585,12	8.977,35	19.115,92	11.891,05	34.438,89
<b>TOTAL</b>		<b>80.951,07</b>	<b>82,92</b>	<b>12.566,40</b>	<b>21.308,74</b>	<b>50.551,09</b>	<b>23.942,23</b>	<b>119.404,57</b>	<b>71.456,76</b>	<b>117.300,91</b>	<b>86.498,52</b>	<b>207.044,78</b>	<b>335.413,11</b>

*Nota. Obtenido de pronóstico de ventas, compañía OFFICEGOLDEN S.A. Año 2024*

**Introducción:**

El programa de entradas del año 2024 las ventas se han realizado 85% al contado y 15% a crédito donde dentro de los la mayor cantidad de entrada de efectivo será en el mes de enero con un valor de \$80.951,07 dólares, en el mes de mayo \$50.551,09 dólares, en el mes de julio \$119.404,57 dólares, en el mes de septiembre \$117.300,91 dólares, en el mes de noviembre de \$207.044,78 dólares y en diciembre con \$335.413,11 dólares.

**COMPAÑÍA OFFICEGOLDEN S.A.**  
**PROGRAMA DE ENTRADAS DE EFECTIVO**

**Tabla 43**

*Programa de entradas, compañía OFFICEGOLDEN S.A. Año 2025*

CUENTAS	2024		2025										
	DIC	ENERO	FEB	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOS	SEPT	OCT	NOV	DIC
VENTAS	354.087,31	605,81	0,00	16.477,90	24.565,37	60.840,15	20.132,08	150.394,89	66.575,56	139.660,93	86.875,99	251.610,56	388.044,28
VENTAS AL CONTADO	300.974,21	514,93	0,00	12.566,40	20.880,57	51.714,13	17.112,26	127.835,66	56.589,23	118.711,79	73.844,59	213.868,98	329.837,64
85% VENTAS A CRÉDITO		53.113,10	90,87	0,00	2.471,69	3.684,81	9.126,02	3.019,81	22.559,23	9.986,33	20.949,14	13.031,40	37.741,58
<b>TOTAL</b>		<b>53.628,03</b>	<b>90,87</b>	<b>12.566,40</b>	<b>23.352,25</b>	<b>55.398,93</b>	<b>26.238,29</b>	<b>130.855,47</b>	<b>79.148,46</b>	<b>128.698,13</b>	<b>94.793,73</b>	<b>226.900,37</b>	<b>367.579,22</b>

*Nota. Obtenido de pronóstico de ventas, compañía OFFICEGOLDEN S.A. Año 2025*

**Interpretación:**

El programa de entradas del año 2025 las ventas se han realizado 85% al contado y 15% a crédito donde dentro de los la mayor cantidad de entrada de efectivo será en el mes de enero con un valor de \$53.628,03 dólares, en el mes de mayo \$55.398,93 dólares, en el mes de julio \$130.855,47 dólares, en el mes de septiembre \$128.698,13 dólares, en el mes de noviembre de \$226.900,37 dólares y en diciembre con \$367.579,22 dólares.

**COMPAÑÍA OFFICEGOLDEN S.A.**  
**PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO**

**Tabla 44**

*Programa de salidas de efectivo, compañía OFFICEGOLDEN S.A. Año 2022*

CUENTAS	2021			2022									
	DIC	ENERO	FEB	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPT	OCT	NOV	DIC
COMPRAS PROYECTADAS	8.529,06	105,54	32,55	1.328,48	1.468,97	3.863,30	706,91	1.457,81	19.656,84	24.097,33	10.599,23	16.941,29	141.375,22
COMPRAS AL CONTADO 80%	6.823,25	84,43	26,04	1.062,79	1.175,17	3.090,64	565,53	1.166,25	15.725,47	19.277,86	8.479,38	13.553,03	113.100,18
COMPRAS A CRÉDITO 20%		1.705,81	21,11	6,51	265,70	293,79	772,66	141,38	291,56	3.931,37	4.819,47	2.119,85	3.388,26
<b>TOTAL</b>		<b>1.790,24</b>	<b>47,15</b>	<b>1.069,30</b>	<b>1.440,87</b>	<b>3.384,43</b>	<b>1.338,19</b>	<b>1.307,63</b>	<b>16.017,03</b>	<b>23.209,23</b>	<b>13.298,85</b>	<b>15.672,88</b>	<b>116.488,43</b>

*Nota.* Obtenido de pronóstico de compras, compañía OFFICEGOLDEN S.A. Año 2022

**Interpretación:**

El programa de salidas del año 2022 las compras se han realizado 80% al contado y 20% a crédito donde dentro de los se identifica que la mayor cantidad de salida de efectivo es en el mes de agosto \$16.017,03 dólares, septiembre \$23.209,23 dólares y en diciembre con un valor de \$116.488,43 dólares.

**COMPAÑÍA OFFICEGOLDEN S.A.**

**PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO**

**Tabla 45**

*Programa de salidas, compañía OFFICEGOLDEN S.A. Año 2023*

CUENTAS	2022		2023										
	DIC	ENERO	FEB	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOS	SEPT	OCT	NOV	DIC
COMPRAS PROYECTADAS	141.375,22	115,66	35,67	1.455,88	1.609,84	4.233,79	774,70	1.597,61	21.541,93	26.408,26	11.615,69	18.565,96	154.933,10
COMPRAS AL CONTADO 80%	113.100,18	92,52	28,54	1.164,71	1.287,87	3.387,03	619,76	1.278,09	17.233,55	21.126,61	9.292,55	14.852,77	123.946,48
VENTAS A CRÉDITO 20%		28.275,04	23,13	7,13	291,18	321,97	846,76	154,94	319,52	4.308,39	5.281,65	2.323,14	3.713,19
<b>TOTAL</b>		<b>28.367,57</b>	<b>51,67</b>	<b>1.171,84</b>	<b>1.579,05</b>	<b>3.709,00</b>	<b>1.466,52</b>	<b>1.433,03</b>	<b>17.553,07</b>	<b>25.435,00</b>	<b>14.574,21</b>	<b>17.175,90</b>	<b>127.659,67</b>

*Nota.* Obtenido de pronóstico de compras, compañía OFFICEGOLDEN S.A. Año 2023

**Interpretación:**

El programa de salidas del año 2023 las compras se han realizado 80% al contado y 20% a crédito donde dentro de los se identifica que la mayor cantidad de salida de efectivo es en el mes de enero \$28.367,57 dólares, en agosto \$17.553,07 dólares, septiembre \$25.435,00 dólares y en diciembre con un valor de \$127.659,67 dólares.

**COMPAÑÍA OFFICEGOLDEN S.A.**

**PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO**

**Tabla 46**

*Programa de salidas, compañía OFFICEGOLDEN S.A. Año 2024*

Cuentas	2023						2024						
	DIC	ENERO	FEB	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPT	OCT	NOV	DIC
COMPRAS PROYECTADAS	154.933,10	126,75	39,09	1.595,50	1.764,22	4.639,81	849,00	1.750,83	23.607,80	28.940,81	12.729,64	20.346,43	169.791,19
COMPRAS AL CONTADO 80%	123.946,48	101,40	31,27	1.276,40	1.411,38	3.711,85	679,20	1.400,66	18.886,24	23.152,65	10.183,71	16.277,15	135.832,95
VENTAS A CRÉDITO 20%		30.986,62	25,35	7,82	319,10	352,84	927,96	169,80	350,17	4.721,56	5.788,16	2.545,93	4.069,29
<b>TOTAL</b>		<b>31.088,02</b>	<b>56,62</b>	<b>1.284,22</b>	<b>1.730,48</b>	<b>4.064,69</b>	<b>1.607,16</b>	<b>1.570,46</b>	<b>19.236,41</b>	<b>27.874,21</b>	<b>15.971,87</b>	<b>18.823,07</b>	<b>139.902,24</b>

*Nota.* Obtenido de pronóstico de compras, compañía OFFICEGOLDEN S.A. Año 2024

**Interpretación:**

El programa de salidas del año 2024 las compras se han realizado 80% al contado y 20% a crédito donde dentro de los se identifica que la mayor cantidad de salida de efectivo es en el mes de enero \$31.088,02 dólares, agosto \$19.236,41 dólares, septiembre \$27.874,21 dólares y en diciembre con un valor de \$139.902,24 dólares.

**COMPAÑÍA OFFICEGOLDEN S.A.**

**PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO**

**Tabla 47**

*Programa de salidas, compañía OFFICEGOLDEN S.A. Año 2025*

CUENTAS	2024		2025										
	DIC	ENERO	FEB	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPT	OCT	NOV	DIC
COMPRAS PROYECTADAS	169.791,19	138,90	42,84	1.748,51	1.933,41	5.084,77	930,42	1.918,73	66.575,56	31.716,24	13.950,41	22.297,66	186.074,16
COMPRAS AL CONTADO 80%	135.832,95	118,07	36,41	12.566,40	1.643,40	4.322,05	790,85	1.630,92	56.589,23	26.958,80	11.857,85	18.953,01	158.163,04
VENTAS A CRÉDITO 20%		33.958,24	27,78	8,57	349,70	386,68	1.016,95	186,08	383,75	13.315,11	6.343,25	2.790,08	4.459,53
<b>TOTAL</b>		<b>34.076,30</b>	<b>64,19</b>	<b>12.574,97</b>	<b>1.993,10</b>	<b>4.708,74</b>	<b>1.807,81</b>	<b>1.817,00</b>	<b>56.972,97</b>	<b>40.273,92</b>	<b>18.201,10</b>	<b>21.743,09</b>	<b>162.622,57</b>

*Nota. Obtenido de pronóstico de compras, compañía OFFICEGOLDEN S.A. Año 2025*

**Interpretación:**

El programa de salidas del año 2025 las compras se han realizado 80% al contado y 20% a crédito donde dentro de los se identifica que la mayor cantidad de salida de efectivo es en el mes de enero \$34.076,30 dólares, en el mes de agosto \$56.972,97 dólares, septiembre \$40.273,92 dólares y en diciembre con un valor de \$162.622,57 dólares.

**CALCULO DE LOS PORCENTAJES PARA DETERMINAR EL PROGRAMA  
DE SALIDAS DE EFECTIVO EN RELACIÓN A LOS INGRESOS  
PRONOSTICADOS DE LA COMPAÑÍA OFFICEGOLDEN S.A.**

Para realizar el cálculo de los porcentajes del programa de salidas de efectivo se realizó en base al porcentaje de ingresos; es decir se calcula el porcentaje de incremento tomando cada gasto y dividiéndolo para cada una de las cuentas de gastos:

**Tabla 48**  
*Porcentaje de gastos en relación a las ventas*

RUBRO	VALOR DEL GASTO	VENTAS 2021	%
A	B	C	(B/C)*100%
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	188621,79	<b>835.275,95</b>	22,58%
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	13904,54	<b>835.275,95</b>	1,66%
COMBUSTIBLES	6274,93	<b>835.275,95</b>	0,75%
LUBRICANTES	482,65	<b>835.275,95</b>	0,06%
SEGUROS Y REASEGUROS	2325,14	<b>835.275,95</b>	0,28%
TRANSPORTE	12862,6	<b>835.275,95</b>	1,54%
GASTOS DE GESTIÓN	1601,1	<b>835.275,95</b>	0,19%
GASTOS DE VIAJE	10783,19	<b>835.275,95</b>	1,29%
SERVICIOS BASICOS	2284,66	<b>835.275,95</b>	0,27%
NOTARIOS Y REGISTRADORES DE LA PROPIEDAD O MERCANTILES	711,19	<b>835.275,95</b>	0,09%
IMPUESTOS CONTRIBUCIONES Y OTROS	23862,12	<b>835.275,95</b>	2,86%
SERVICIOS CONTRATADOS	27723,84	<b>835.275,95</b>	3,32%
SUMINISTROS	71591,86	<b>835.275,95</b>	8,57%
GASTOS VARIOS	34186	<b>835.275,95</b>	4,09%
INTERESES Y COMISIONES	4.280,18	<b>835.275,95</b>	0,51%

*Nota.* Datos obtenidos del estado de resultados 2021 para calcular el porcentaje de *gastos*



**Tabla 49**

Programa de salidas de efectivo en relación a las ventas, compañía OFFICEGOLDEN S.A. Año 2022

MESES	ORIGINADOS EN EL TRABAJO			APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL			BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES			OTROS BENEFICIOS A EMPLEADOS		
	RUBRO	%	GASTO PRONÓST	RUBRO	%	GASTO PRONÓST	RUBRO	%	GASTO PRONÓST	RUBRO	%	GASTO PRONÓST
Enero	9.519,9275	6,25%	10.114,92	1.683,566	6,25%	1.788,79	1221,6458	6,25%	1.298,00	2109,512	6,25%	2.241,357
Febrero	9.519,9275	6,25%	10.114,92	1.683,566	6,25%	1.788,79	1221,6458	6,25%	1.298,00	2109,512	6,25%	2.241,357
Marzo	9.519,9275	6,25%	10.114,92	1.683,566	6,25%	1.788,79	1221,6458	6,25%	1.298,00	2109,512	6,25%	2.241,357
Abril	9.519,9275	6,25%	10.114,92	1.683,566	6,25%	1.788,79	1221,6458	6,25%	1.298,00	2109,512	6,25%	2.241,357
Mayo	9.519,9275	6,25%	10.114,92	1.683,566	6,25%	1.788,79	1221,6458	6,25%	1.298,00	2109,512	6,25%	2.241,357
Junio	9.519,9275	6,25%	10.114,92	1.683,566	6,25%	1.788,79	1221,6458	6,25%	1.298,00	2109,512	6,25%	2.241,357
Julio	9.519,9275	6,25%	10.114,92	1.683,566	6,25%	1.788,79	1221,6458	6,25%	1.298,00	2109,512	6,25%	2.241,357
Agosto	9.519,9275	6,25%	10.114,92	1.683,566	6,25%	1.788,79	1221,6458	6,25%	1.298,00	2109,512	6,25%	2.241,357
Septiembre	9.519,9275	6,25%	10.114,92	1.683,566	6,25%	1.788,79	1221,6458	6,25%	1.298,00	2109,512	6,25%	2.241,357
Octubre	9.519,9275	6,25%	10.114,92	1.683,566	6,25%	1.788,79	1221,6458	6,25%	1.298,00	2109,512	6,25%	2.241,357
Noviembre	9.519,9275	6,25%	10.114,92	1.683,566	6,25%	1.788,79	1221,6458	6,25%	1.298,00	2109,512	6,25%	2.241,357
Diciembre	9.519,9275	6,25%	10.114,92	1.683,566	6,25%	1.788,79	1221,6458	6,25%	1.298,00	2109,512	6,25%	2.241,357
<b>TOTAL</b>	<b>114.239,13</b>		<b>121.379,08</b>	<b>20.202,79</b>		<b>21.465,47</b>	<b>14.659,75</b>		<b>15.575,98</b>	<b>25.314,14</b>		<b>26.896,28</b>

Nota. Obtenido de pronóstico de ventas del año 2022, compañía OFFICEGOLDEN S.A.

### Interpretación:

En el pronóstico de salidas del año 2022, algunas de las cuentas más representativas son las de gastos originados en el trabajo \$114.239,13 dólares, gasto de otros beneficios a empleados con un valor de \$26.896,28 dólares.

**Tabla 50**

*Pronóstico de salidas de efectivo en relación a las ventas, compañía OFFICEGOLDEN S.A. Año 2022*

HONORARIOS COMISIONES Y DIETAS A P. NATURALES			MANTENIMIENTO Y REPARACIONES			PROMOCION Y PUBLICIDAD			COMBUSTIBLES		
RUBRO	%	GASTO PRONÓST	VENTAS 2022	%	GASTO PRONÓST	RUBRO	%	GASTO PRONÓST	VENTAS 2022	%	GASTO PRONÓST
35,833	6,25%	38,07	460,28	22,58%	103,94	1.158,71	1,67%	1178,0	460,28	0,75%	3,45
35,833	6,25%	38,07	0,00	22,58%	0,00	1.158,71	1,67%	1178,02	0,00	0,75%	0,00
35,833	6,25%	38,07	12.519,56	22,58%	2.827,16	1.158,71	1,67%	1178,02	12.519,56	0,75%	93,90
35,833	6,25%	38,07	18.664,25	22,58%	4.214,76	1.158,71	1,67%	1178,02	18.664,25	0,75%	139,98
35,833	6,25%	38,07	46.225,06	22,58%	10.438,53	1.158,71	1,67%	1178,02	46.225,06	0,75%	346,69
35,833	6,25%	38,07	15.295,93	22,58%	3.454,12	1.158,71	1,67%	1178,02	15.295,93	0,75%	114,72
35,833	6,25%	38,07	114.266,86	22,58%	25.803,71	1.158,71	1,67%	1178,02	114.266,86	0,75%	857,00
35,833	6,25%	38,07	49.832,76	22,58%	11.253,22	1.158,71	1,67%	1178,02	49.832,76	0,75%	373,75
35,833	6,25%	38,07	106.111,43	22,58%	23.962,05	1.158,71	1,67%	1178,02	106.111,43	0,75%	795,84
35,833	6,25%	38,07	66.006,54	22,58%	14.905,58	1.158,71	1,67%	1178,02	66.006,54	0,75%	495,05
35,833	6,25%	38,07	191.168,39	22,58%	43.169,59	1.158,71	1,67%	1178,02	191.168,39	0,75%	1.433,76
35,833	6,25%	38,07	294.827,85	22,58%	66.577,95	1.158,71	1,67%	1178,02	294.827,85	0,75%	2.211,21
<b>430,00</b>		<b>456,87</b>	<b>915.378,91</b>		<b>206.710,62</b>	<b>13.904,54</b>		<b>14.136,19</b>	<b>915.378,91</b>		<b>6.865,34</b>

*Nota.* Obtenido de pronóstico de ventas del año 2022, compañía OFFICEGOLDEN S.A.

### **Interpretación:**

En el pronóstico de salidas del año 2022, algunas de las cuentas más representativas son las de gastos mantenimiento y reparaciones \$206.710,62 dólares, gasto de promoción y publicidad por un valor de \$14136,19 dólares.

**Tabla 51**

*Pronóstico de salidas de efectivo en relación a las ventas, compañía OFFICEGOLDEN S.A. Año 2022*

LUBRICANTES		SEGUROS Y REASEGUROS				TRANSPORTE			GASTOS DE GESTION		
VENTAS 2022	%	GASTO PRONÓST	RUBRO	%	GASTO PRONÓST	VENTAS 2022	%	GASTO PRONÓST	VENTAS 2022	%	GASTO PRONÓST
460,28	0,06%	0,27	193,76	0,28%	194,30	460,28	1,54%	7,09	460,28	0,19%	0,88
0,00	0,06%	0,00	193,76	0,28%	194,30	0,00	1,54%	0,00	0,00	0,19%	0,00
12.519,56	0,06%	7,23	193,76	0,28%	194,30	12.519,56	1,54%	192,79	12.519,56	0,19%	24,00
18.664,25	0,06%	10,78	193,76	0,28%	194,30	18.664,25	1,54%	287,41	18.664,25	0,19%	35,78
46.225,06	0,06%	26,71	193,76	0,28%	194,30	46.225,06	1,54%	711,83	46.225,06	0,19%	88,61
15.295,93	0,06%	8,84	193,76	0,28%	194,30	15.295,93	1,54%	235,55	15.295,93	0,19%	29,32
114.266,86	0,06%	66,03	193,76	0,28%	194,30	114.266,86	1,54%	1.759,62	114.266,86	0,19%	219,03
49.832,76	0,06%	28,80	193,76	0,28%	194,30	49.832,76	1,54%	767,39	49.832,76	0,19%	95,52
106.111,43	0,06%	61,31	193,76	0,28%	194,30	106.111,43	1,54%	1.634,03	106.111,43	0,19%	203,40
66.006,54	0,06%	38,14	193,76	0,28%	194,30	66.006,54	1,54%	1.016,45	66.006,54	0,19%	126,52
191.168,39	0,06%	110,46	193,76	0,28%	194,30	191.168,39	1,54%	2.943,84	191.168,39	0,19%	366,44
294.827,85	0,06%	170,36	193,76	0,28%	194,30	294.827,85	1,54%	4.540,12	294.827,85	0,19%	565,14
<b>915.378,91</b>		<b>528,94</b>	<b>2.325,14</b>		<b>2331,65</b>			<b>14.096,12</b>	<b>915.378,91</b>		<b>1.754,65</b>

*Nota.* Obtenido de pronóstico de ventas del año 2022, compañía OFFICEGOLDEN S.A.

### **Interpretación:**

En el pronóstico de salidas del año 2022, algunas de las cuentas más representativas son las de gastos de transporte \$14.096,12 dólares y los gastos de lubricantes por un valor de 2.325,14 dólares.

**Tabla 52**

Pronóstico de salidas de efectivo en relación a las ventas, compañía OFFICEGOLDEN S.A. Año 2022

GASTOS DE VIAJE		SERVICIOS BASICOS				NOTARIOS Y REGISTRADORES DE LA PROPIEDAD O MERCANTILES			IMPUESTOS CONTRIBUCIONES Y OTROS		
VENTAS 2022	%	GASTO PRONÓST	RUBRO	%	GASTO PRONÓST	RUBRO	%	GASTO PRONÓST	VENTAS 2022	%	GASTO PRONÓST
460,28	1,29%	5,942	190,39	0,27%	190,91	59,266	0,09%	59,32	460,28	2,86%	13,15
0,00	1,29%	0,000	190,39	0,27%	190,91	59,266	0,09%	59,32	0,00	2,86%	0,00
12.519,56	1,29%	161,624	190,39	0,27%	190,91	59,266	0,09%	59,32	12.519,56	2,86%	357,66
18.664,25	1,29%	240,951	190,39	0,27%	190,91	59,266	0,09%	59,32	18.664,25	2,86%	533,20
46.225,06	1,29%	596,753	190,39	0,27%	190,91	59,266	0,09%	59,32	46.225,06	2,86%	1.320,56
15.295,93	1,29%	197,466	190,39	0,27%	190,91	59,266	0,09%	59,32	15.295,93	2,86%	436,97
114.266,86	1,29%	1.475,155	190,39	0,27%	190,91	59,266	0,09%	59,32	114.266,86	2,86%	3.264,37
49.832,76	1,29%	643,328	190,39	0,27%	190,91	59,266	0,09%	59,32	49.832,76	2,86%	1.423,62
106.111,43	1,29%	1.369,870	190,39	0,27%	190,91	59,266	0,09%	59,32	106.111,43	2,86%	3.031,39
66.006,54	1,29%	852,127	190,39	0,27%	190,91	59,266	0,09%	59,32	66.006,54	2,86%	1.885,67
191.168,39	1,29%	2.467,933	190,39	0,27%	190,91	59,266	0,09%	59,32	191.168,39	2,86%	5.461,29
294.827,85	1,29%	3.806,149	190,39	0,27%	190,91	59,266	0,09%	59,32	294.827,85	2,86%	8.422,63
<b>915.378,91</b>		<b>11.817,298</b>	<b>2.284,66</b>		<b>2.290,91</b>	<b>711,19</b>		<b>711,83</b>	<b>915.378,91</b>		<b>26.150,50</b>

Nota. Obtenido de pronóstico de ventas del año 2022, compañía OFFICEGOLDEN S.A.

### Interpretación:

En el pronóstico de salidas del año 2022, algunas de las cuentas más representativas son las de gastos de viaje \$11.817,29 dólares, gasto de impuestos, contribuciones y otros \$26.150,50 dólares.

**Tabla 53**

*Pronóstico de salidas de efectivo en relación a las ventas, compañía OFFICEGOLDEN S.A. Año 2022*

SERVICIOS CONTRATADOS			SUMINISTROS			GASTOS VARIOS			INTERESES Y COMISIONES			SALIDAS DE EFECTIVO
VENTAS 2022	%	GASTO PRONÓST	VENTAS 2022	%	GASTO PRONÓST	VENTAS 2022	%	GASTO PRONÓST	VENTAS 2022	%	GASTO PRONÓSTI	
460,28	3,32%	15,28	460,28	8,57%	39,45	460,28	4,09%	18,84	460,28	0,51%	2,36	17.314,332
0,00	3,32%	0,00	0,00	8,57%	0,00	0,00	4,09%	0,00	0,00	0,51%	0,00	17.103,688
12.519,56	3,32%	415,54	12.519,56	8,57%	1.073,06	12.519,56	4,09%	512,40	12.519,56	0,51%	64,15	22.833,204
18.664,25	3,32%	619,49	18.664,25	8,57%	1.599,72	18.664,25	4,09%	763,89	18.664,25	0,51%	95,64	25.645,290
46.225,06	3,32%	1.534,27	46.225,06	8,57%	3.961,97	46.225,06	4,09%	1.891,89	46.225,06	0,51%	236,87	38.258,359
15.295,93	3,32%	507,69	15.295,93	8,57%	1.311,02	15.295,93	4,09%	626,03	15.295,93	0,51%	78,38	24.103,793
114.266,86	3,32%	3.792,66	114.266,86	8,57%	9.793,86	114.266,86	4,09%	4.676,69	114.266,86	0,51%	585,53	69.397,352
49.832,76	3,32%	1.654,01	49.832,76	8,57%	4.271,19	49.832,76	4,09%	2.039,55	49.832,76	0,51%	255,36	39.909,406
106.111,43	3,32%	3.521,97	106.111,43	8,57%	9.094,86	106.111,43	4,09%	4.342,91	106.111,43	0,51%	543,74	65.665,057
66.006,54	3,32%	2.190,84	66.006,54	8,57%	5.657,45	66.006,54	4,09%	2.701,50	66.006,54	0,51%	338,24	47.311,254
191.168,39	3,32%	6.345,11	191.168,39	8,57%	16.385,12	191.168,39	4,09%	7.824,10	191.168,39	0,51%	979,60	104.590,955
294.827,85	3,32%	9.785,70	294.827,85	8,57%	25.269,82	294.827,85	4,09%	12.066,65	294.827,85	0,51%	1.510,78	152.030,193
		<b>30.382,56</b>	<b>915.378,91</b>		<b>78.457,52</b>	<b>915.378,91</b>		<b>37.464,44</b>	<b>915.378,91</b>		<b>4.690,65</b>	<b>624.162,884</b>

*Nota.* Obtenido de pronóstico de ventas del año 2022, compañía OFFICEGOLDEN S.A.

### **Interpretación:**

En el pronóstico de salidas del año 2022, algunas de las cuentas más representativas son las de gastos en suministros \$78.457,52 dólares, gastos varios \$37.464,44 dólares, sumando un total de salidas de efectivo de \$624.162,88 dólares.

**Tabla 54**

Programa de salidas de efectivo en función de las ventas, compañía OFFICEGOLDEN S.A. Año 2023

MESES	ORIGINADOS EN EL TRABAJO			APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL			BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES			OTROS BENEFICIOS A EMPLEADOS		
	RUBRO	%	GASTO PRONÓST	RUBRO	%	GASTO PRONÓST	RUBRO	%	GASTO PRONÓST	RUBRO	%	GASTO PRONÓST
Enero	10.114,92	3,06%	10.424,44	1.788,79	3,06%	1.843,53	1.298,00	3,06%	1.337,72	2241,36	3,06%	2.309,94
Febrero	10.114,92	3,06%	10.424,44	1.788,79	3,06%	1.843,53	1.298,00	3,06%	1.337,72	2241,36	3,06%	2.309,94
Marzo	10.114,92	3,06%	10.424,44	1.788,79	3,06%	1.843,53	1.298,00	3,06%	1.337,72	2241,36	3,06%	2.309,94
Abril	10.114,92	3,06%	10.424,44	1.788,79	3,06%	1.843,53	1.298,00	3,06%	1.337,72	2241,36	3,06%	2.309,94
Mayo	10.114,92	3,06%	10.424,44	1.788,79	3,06%	1.843,53	1.298,00	3,06%	1.337,72	2241,36	3,06%	2.309,94
Junio	10.114,92	3,06%	10.424,44	1.788,79	3,06%	1.843,53	1.298,00	3,06%	1.337,72	2241,36	3,06%	2.309,94
Julio	10.114,92	3,06%	10.424,44	1.788,79	3,06%	1.843,53	1.298,00	3,06%	1.337,72	2241,36	3,06%	2.309,94
Agosto	10.114,92	3,06%	10.424,44	1.788,79	3,06%	1.843,53	1.298,00	3,06%	1.337,72	2241,36	3,06%	2.309,94
Septiembre	10.114,92	3,06%	10.424,44	1.788,79	3,06%	1.843,53	1.298,00	3,06%	1.337,72	2241,36	3,06%	2.309,94
Octubre	10.114,92	3,06%	10.424,44	1.788,79	3,06%	1.843,53	1.298,00	3,06%	1.337,72	2241,36	3,06%	2.309,94
Noviembre	10.114,92	3,06%	10.424,44	1.788,79	3,06%	1.843,53	1.298,00	3,06%	1.337,72	2241,36	3,06%	2.309,94
Diciembre	10.114,92	3,06%	10.424,44	1.788,79	3,06%	1.843,53	1.298,00	3,06%	1.337,72	2241,36	3,06%	2.309,94
<b>TOTAL</b>	<b>121.379,08</b>		<b>125.093,28</b>	<b>21.465,47</b>		<b>22.122,31</b>	<b>15.575,98</b>		<b>16.052,61</b>	<b>26.896,28</b>		<b>27.719,30</b>

Nota. Obtenido de pronóstico de ventas del año 2023, compañía OFFICEGOLDEN S.A.

### Interpretación:

En el pronóstico de salidas de efectivo en función a las ventas del año 2023, algunas de las cuentas más representativas son las de gastos originados en el trabajo \$125.093,28 dólares, gasto de otros beneficios a empleados con un valor de \$27.719,30 dólares.

**Tabla 55**

Programa de salidas de efectivo en función de las ventas, compañía OFFICEGOLDEN S.A. Año 2023

HONORARIOS COMISIONES Y DIETAS A P. NATURALES			MANTENIMIENTO Y REPARACIONES			PROMOCION Y PUBLICIDAD			COMBUSTIBLES		
RUBRO	%	GASTO PRONÓST	VENTAS 2023	%	GASTO PRONÓST	RUBRO	%	GASTO PRONÓST	VENTAS 2023	%	GASTO PRONÓST
38,07	3,06%	39,24	504,42	22,58%	113,91	1.178,02	1,67%	1197,64	504,42	0,75%	3,78
38,07	3,06%	39,24	0,00	22,58%	0,00	1.178,02	1,67%	1197,64	0,00	0,75%	0,00
38,07	3,06%	39,24	13.720,19	22,58%	3.098,29	1.178,02	1,67%	1197,64	13.720,19	0,75%	102,90
38,07	3,06%	39,24	20.454,15	22,58%	4.618,95	1.178,02	1,67%	1197,64	20.454,15	0,75%	153,41
38,07	3,06%	39,24	50.658,05	22,58%	11.439,59	1.178,02	1,67%	1197,64	50.658,05	0,75%	379,94
38,07	3,06%	39,24	16.762,80	22,58%	3.785,37	1.178,02	1,67%	1197,64	16.762,80	0,75%	125,72
38,07	3,06%	39,24	125.225,05	22,58%	28.278,29	1.178,02	1,67%	1197,64	125.225,05	0,75%	939,19
38,07	3,06%	39,24	54.611,73	22,58%	12.332,41	1.178,02	1,67%	1197,64	54.611,73	0,75%	409,59
38,07	3,06%	39,24	116.287,51	22,58%	26.260,01	1.178,02	1,67%	1197,64	116.287,51	0,75%	872,16
38,07	3,06%	39,24	72.336,57	22,58%	16.335,02	1.178,02	1,67%	1197,64	72.336,57	0,75%	542,52
38,07	3,06%	39,24	209.501,44	22,58%	47.309,56	1.178,02	1,67%	1197,64	209.501,44	0,75%	1.571,26
38,07	3,06%	39,24	323.101,84	22,58%	72.962,77	1.178,02	1,67%	1197,64	323.101,84	0,75%	2.423,26
<b>456,87</b>		<b>470,85</b>	<b>1.003.163,75</b>		<b>226.534,17</b>	<b>14.136,19</b>		<b>14.371,70</b>	<b>1.003.163,75</b>		<b>7.523,73</b>

Nota. Obtenido de pronóstico de ventas del año 2023, compañía OFFICEGOLDEN S.A.

### Interpretación:

En el pronóstico de salidas de efectivo en función a las ventas del año 2023, algunas de las cuentas más representativas son las de gastos de mantenimiento y reparaciones \$14.136,19 dólares, gasto de promoción y publicidad con un valor de \$14.371,70 dólares.

**Tabla 56**

Programa de salidas de efectivo en función de las ventas, compañía OFFICEGOLDEN S.A. Año 2023

LUBRICANTES			SEGUROS Y REASEGUROS			TRANSPORTE			GASTOS DE GESTION		
VENTAS 2023	%	GASTO PRONÓST	RUBRO	%	GASTO PRONÓST	VENTAS 2023	%	GASTO PRONÓST	VENTAS 2023	%	GASTO PRONÓST
504,42	0,06%	0,29	194,30	0,28%	194,85	504,42	1,54%	7,77	504,42	0,19%	0,97
0,00	0,06%	0,00	194,30	0,28%	194,85	0,00	1,54%	0,00	0,00	0,19%	0,00
13.720,19	0,06%	7,93	194,30	0,28%	194,85	13.720,19	1,54%	211,28	13.720,19	0,19%	26,30
20.454,15	0,06%	11,82	194,30	0,28%	194,85	20.454,15	1,54%	314,98	20.454,15	0,19%	39,21
50.658,05	0,06%	29,27	194,30	0,28%	194,85	50.658,05	1,54%	780,09	50.658,05	0,19%	97,10
16.762,80	0,06%	9,69	194,30	0,28%	194,85	16.762,80	1,54%	258,13	16.762,80	0,19%	32,13
125.225,05	0,06%	72,36	194,30	0,28%	194,85	125.225,05	1,54%	1.928,37	125.225,05	0,19%	240,04
54.611,73	0,06%	31,56	194,30	0,28%	194,85	54.611,73	1,54%	840,98	54.611,73	0,19%	104,68
116.287,51	0,06%	67,19	194,30	0,28%	194,85	116.287,51	1,54%	1.790,74	116.287,51	0,19%	222,91
72.336,57	0,06%	41,80	194,30	0,28%	194,85	72.336,57	1,54%	1.113,93	72.336,57	0,19%	138,66
209.501,44	0,06%	121,06	194,30	0,28%	194,85	209.501,44	1,54%	3.226,16	209.501,44	0,19%	401,58
323.101,84	0,06%	186,70	194,30	0,28%	194,85	323.101,84	1,54%	4.975,52	323.101,84	0,19%	619,34
<b>1.003.163,75</b>		<b>579,66</b>	<b>2.331,65</b>		<b>2338,18</b>			<b>15.447,94</b>	<b>1.003.163,75</b>		<b>1.922,92</b>

Nota. Obtenido de pronóstico de ventas del año 2023, compañía OFFICEGOLDEN S.A.

### Interpretación:

En el pronóstico de salidas de efectivo en función a las ventas del año 2023, algunas de las cuentas más representativas son las de gastos de seguros y reaseguros \$2.338,18 dólares, gasto de transporte con un valor de \$15.447,94 dólares.



**Tabla 57**

Programa de salidas de efectivo en función de las ventas, compañía OFFICEGOLDEN S.A. Año 2023

GASTOS DE VIAJE			SERVICIOS BASICOS			NOTARIOS Y REGISTRADORES DE LA PROPIEDAD O MERCANTILES			IMPUESTOS CONTRIBUCIONES Y OTROS		
VENTAS 2023	%	GASTO PRONÓST	RUBRO	%	GASTO PRONÓST	RUBRO	%	GASTO PRONÓST	VENTAS 2023	%	GASTO PRONÓST
504,42	1,29%	6,512	190,91	0,27%	191,43	59,32	0,09%	59,37	504,42	2,86%	14,41
0,00	1,29%	0,000	190,91	0,27%	191,43	59,32	0,09%	59,37	0,00	2,86%	0,00
13.720,19	1,29%	177,124	190,91	0,27%	191,43	59,32	0,09%	59,37	13.720,19	2,86%	391,96
20.454,15	1,29%	264,058	190,91	0,27%	191,43	59,32	0,09%	59,37	20.454,15	2,86%	584,33
50.658,05	1,29%	653,982	190,91	0,27%	191,43	59,32	0,09%	59,37	50.658,05	2,86%	1.447,20
16.762,80	1,29%	216,403	190,91	0,27%	191,43	59,32	0,09%	59,37	16.762,80	2,86%	478,88
125.225,05	1,29%	1.616,622	190,91	0,27%	191,43	59,32	0,09%	59,37	125.225,05	2,86%	3.577,42
54.611,73	1,29%	705,023	190,91	0,27%	191,43	59,32	0,09%	59,37	54.611,73	2,86%	1.560,14
116.287,51	1,29%	1.501,241	190,91	0,27%	191,43	59,32	0,09%	59,37	116.287,51	2,86%	3.322,10
72.336,57	1,29%	933,846	190,91	0,27%	191,43	59,32	0,09%	59,37	72.336,57	2,86%	2.066,51
209.501,44	1,29%	2.704,608	190,91	0,27%	191,43	59,32	0,09%	59,37	209.501,44	2,86%	5.985,03
323.101,84	1,29%	4.171,159	190,91	0,27%	191,43	59,32	0,09%	59,37	323.101,84	2,86%	9.230,36
<b>1.003.163,75</b>		<b>12.950,577</b>	<b>2.290,91</b>		<b>2.297,17</b>	<b>711,83</b>		<b>712,47</b>			<b>28.658,33</b>

Nota. Obtenido de pronóstico de ventas del año 2023, compañía OFFICEGOLDEN S.A.

### Interpretación:

En el pronóstico de salidas de efectivo en función a las ventas del año 2023, algunas de las cuentas más representativas son las de gastos de viaje \$12.950,57 dólares, gasto de impuestos, contribuciones y otros con un valor de \$28.658,33 dólares.

**Tabla 58**

Programa de salidas de efectivo en función de las ventas, compañía OFFICEGOLDEN S.A. Año 2023

SERVICIOS CONTRATADOS			SUMINISTROS			GASTOS VARIOS			INTERESES Y COMISIONES			SALIDAS DE EFECTIVO
VENTAS 2023	%	GASTO PRONÓST	VENTAS 2023	%	GASTO PRONÓST	VENTAS 2023	%	GASTO PRONÓST	VENTAS 2023	%	GASTO PRONÓST	
504,42	3,32%	16,74	504,42	8,57%	43,23	504,42	4,09%	20,64	504,42	0,51%	2,58	17.829,001
0,00	3,32%	0,00	0,00	8,57%	0,00	0,00	4,09%	0,00	0,00	0,51%	0,00	17.598,157
13.720,19	3,32%	455,39	13.720,19	8,57%	1.175,96	13.720,19	4,09%	561,54	13.720,19	0,51%	70,31	23.877,132
20.454,15	3,32%	678,90	20.454,15	8,57%	1.753,13	20.454,15	4,09%	837,14	20.454,15	0,51%	104,81	26.958,898
50.658,05	3,32%	1.681,40	50.658,05	8,57%	4.341,92	50.658,05	4,09%	2.073,32	50.658,05	0,51%	259,59	40.781,560
16.762,80	3,32%	556,38	16.762,80	8,57%	1.436,75	16.762,80	4,09%	686,06	16.762,80	0,51%	85,90	25.269,571
125.225,05	3,32%	4.156,37	125.225,05	8,57%	10.733,09	125.225,05	4,09%	5.125,18	125.225,05	0,51%	641,69	74.906,782
54.611,73	3,32%	1.812,63	54.611,73	8,57%	4.680,79	54.611,73	4,09%	2.235,14	54.611,73	0,51%	279,85	42.590,943
116.287,51	3,32%	3.859,73	116.287,51	8,57%	9.967,05	116.287,51	4,09%	4.759,39	116.287,51	0,51%	595,89	70.816,561
72.336,57	3,32%	2.400,94	72.336,57	8,57%	6.200,00	72.336,57	4,09%	2.960,58	72.336,57	0,51%	370,67	50.702,628
209.501,44	3,32%	6.953,61	209.501,44	8,57%	17.956,46	209.501,44	4,09%	8.574,43	209.501,44	0,51%	1.073,54	113.475,452
323.101,84	3,32%	10.724,15	323.101,84	8,57%	27.693,20	323.101,84	4,09%	13.223,84	323.101,84	0,51%	1.655,66	165.464,113
		<b>33.296,24</b>	<b>1.003.163,75</b>		<b>85.981,60</b>	<b>1.003.163,75</b>		<b>41.057,28</b>	<b>1.003.163,75</b>		<b>5.140,48</b>	<b>670.270,799</b>

Nota. Obtenido de pronóstico de ventas del año 2023, compañía OFFICEGOLDEN S.A.

### Interpretación:

En el pronóstico de salidas de efectivo en función a las ventas del año 2023, algunas de las cuentas más representativas son las de gastos de suministros \$85.981,60 dólares, gastos varios con un valor de \$41.057,28 dólares, dando un total de salidas de efectivo de \$670.270,79 dólares.

**Tabla 59**

Programa de salidas de efectivo en función de las ventas, compañía OFFICEGOLDEN S.A. Año 2024

MESES	ORIGINADOS EN EL TRABAJO			APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL			BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES			OTROS BENEFICIOS A EMPLEADOS		
	RUBRO	%	GASTO PRONÓST	RUBRO	%	GASTO PRONÓST	RUBRO	%	GASTO PRONÓST	RUBRO	%	GASTO PRONÓST
Enero	10.424,44	2,97%	10.733,84	1.843,53	2,97%	1.898,24	1.337,72	2,97%	1.377,42	2309,942	2,97%	2.378,50
Febrero	10.424,44	2,97%	10.733,84	1.843,53	2,97%	1.898,24	1.337,72	2,97%	1.377,42	2309,942	2,97%	2.378,50
Marzo	10.424,44	2,97%	10.733,84	1.843,53	2,97%	1.898,24	1.337,72	2,97%	1.377,42	2309,942	2,97%	2.378,50
Abril	10.424,44	2,97%	10.733,84	1.843,53	2,97%	1.898,24	1.337,72	2,97%	1.377,42	2309,942	2,97%	2.378,50
Mayo	10.424,44	2,97%	10.733,84	1.843,53	2,97%	1.898,24	1.337,72	2,97%	1.377,42	2309,942	2,97%	2.378,50
Junio	10.424,44	2,97%	10.733,84	1.843,53	2,97%	1.898,24	1.337,72	2,97%	1.377,42	2309,942	2,97%	2.378,50
Julio	10.424,44	2,97%	10.733,84	1.843,53	2,97%	1.898,24	1.337,72	2,97%	1.377,42	2309,942	2,97%	2.378,50
Agosto	10.424,44	2,97%	10.733,84	1.843,53	2,97%	1.898,24	1.337,72	2,97%	1.377,42	2309,942	2,97%	2.378,50
Septiembre	10.424,44	2,97%	10.733,84	1.843,53	2,97%	1.898,24	1.337,72	2,97%	1.377,42	2309,942	2,97%	2.378,50
Octubre	10.424,44	2,97%	10.733,84	1.843,53	2,97%	1.898,24	1.337,72	2,97%	1.377,42	2309,942	2,97%	2.378,50
Noviembre	10.424,44	2,97%	10.733,84	1.843,53	2,97%	1.898,24	1.337,72	2,97%	1.377,42	2309,942	2,97%	2.378,50
Diciembre	10.424,44	2,97%	10.733,84	1.843,53	2,97%	1.898,24	1.337,72	2,97%	1.377,42	2309,942	2,97%	2.378,50
<b>TOTAL</b>	<b>125.093,28</b>		<b>128.806,09</b>	<b>22.122,31</b>		<b>22.778,91</b>	<b>16.052,61</b>		<b>16.529,06</b>	<b>27.719,30</b>		<b>28.542,02</b>

Nota. Obtenido de pronóstico de ventas del año 2024, compañía OFFICEGOLDEN S.A.

### Interpretación:

En el pronóstico de salidas de efectivo en función a las ventas del año 2024, algunas de las cuentas más representativas son las de gastos originados en el trabajo \$128.806,09 dólares, gasto de otros beneficios a empleados con un valor de \$28.542,02 dólares.

**Tabla 60**

Programa de salidas de efectivo en función de las ventas, compañía OFFICEGOLDEN S.A. Año 2024

HONORARIOS COMISIONES Y DIETAS A P. NATURALES			MANTENIMIENTO Y REPARACIONES			PROMOCION Y PUBLICIDAD			COMBUSTIBLES		
RUBRO	%	GASTO PRONÓST	VENTAS 2024	%	GASTO PRONÓST	RUBRO	%	GASTO PRONÓST	VENTAS 2024	%	GASTO PRONÓST
39,24	2,97%	40,40	552,79	22,58%	124,83	1.197,64	1,67%	1217,6	552,79	0,75%	4,15
39,24	2,97%	40,40	0,00	22,58%	0,00	1.197,64	1,67%	1217,6	0,00	0,75%	0,00
39,24	2,97%	40,40	15.035,95	22,58%	3.395,41	1.197,64	1,67%	1217,6	15.035,95	0,75%	112,77
39,24	2,97%	40,40	22.415,71	22,58%	5.061,91	1.197,64	1,67%	1217,6	22.415,71	0,75%	168,12
39,24	2,97%	40,40	55.516,15	22,58%	12.536,64	1.197,64	1,67%	1217,6	55.516,15	0,75%	416,37
39,24	2,97%	40,40	18.370,36	22,58%	4.148,39	1.197,64	1,67%	1217,6	18.370,36	0,75%	137,78
39,24	2,97%	40,40	137.234,14	22,58%	30.990,18	1.197,64	1,67%	1217,6	137.234,14	0,75%	1.029,26
39,24	2,97%	40,40	59.848,99	22,58%	13.515,08	1.197,64	1,67%	1217,6	59.848,99	0,75%	448,87
39,24	2,97%	40,40	127.439,49	22,58%	28.778,35	1.197,64	1,67%	1217,6	127.439,49	0,75%	955,80
39,24	2,97%	40,40	79.273,64	22,58%	17.901,55	1.197,64	1,67%	1217,6	79.273,64	0,75%	594,55
39,24	2,97%	40,40	229.592,63	22,58%	51.846,55	1.197,64	1,67%	1217,6	229.592,63	0,75%	1.721,94
39,24	2,97%	40,40	354.087,31	22,58%	79.959,90	1.197,64	1,67%	1217,6	354.087,31	0,75%	2.655,65
<b>470,85</b>		<b>484,83</b>	<b>1.099.367,16</b>		<b>248.258,79</b>	<b>14.371,70</b>		<b>14.611,14</b>	<b>1.099.367,16</b>		<b>8.245,25</b>

Nota. Obtenido de pronóstico de ventas del año 2024, compañía OFFICEGOLDEN S.A.

### Interpretación:

En el pronóstico de salidas de efectivo en función a las ventas del año 2024, algunas de las cuentas más representativas son las de gastos en mantenimiento y reparaciones \$248.258,79 dólares, gasto de promoción y publicidad con un valor de \$14.611,14 dólares.

**Tabla 61**

Programa de salidas de efectivo en función de las ventas, compañía OFFICEGOLDEN S.A. Año 2024

LUBRICANTES			SEGUROS Y REASEGUROS			TRANSPORTE			GASTOS DE GESTION		
VENTAS 2024	%	GASTO PRONÓST	RUBRO	%	GASTO PRONÓST	VENTAS 2024	%	GASTO PRONÓST	VENTAS 2024	%	GASTO PRONÓST
552,79	0,06%	0,32	194,85	0,28%	195,40	552,79	1,54%	8,51	552,79	0,19%	1,06
0,00	0,06%	0,00	194,85	0,28%	195,40	0,00	1,54%	0,00	0,00	0,19%	0,00
15.035,95	0,06%	8,69	194,85	0,28%	195,40	15.035,95	1,54%	231,54	15.035,95	0,19%	28,82
22.415,71	0,06%	12,95	194,85	0,28%	195,40	22.415,71	1,54%	345,18	22.415,71	0,19%	42,97
55.516,15	0,06%	32,08	194,85	0,28%	195,40	55.516,15	1,54%	854,91	55.516,15	0,19%	106,42
18.370,36	0,06%	10,61	194,85	0,28%	195,40	18.370,36	1,54%	282,89	18.370,36	0,19%	35,21
137.234,14	0,06%	79,30	194,85	0,28%	195,40	137.234,14	1,54%	2.113,30	137.234,14	0,19%	263,06
59.848,99	0,06%	34,58	194,85	0,28%	195,40	59.848,99	1,54%	921,63	59.848,99	0,19%	114,72
127.439,49	0,06%	73,64	194,85	0,28%	195,40	127.439,49	1,54%	1.962,47	127.439,49	0,19%	244,28
79.273,64	0,06%	45,81	194,85	0,28%	195,40	79.273,64	1,54%	1.220,75	79.273,64	0,19%	151,96
229.592,63	0,06%	132,67	194,85	0,28%	195,40	229.592,63	1,54%	3.535,55	229.592,63	0,19%	440,09
354.087,31	0,06%	204,60	194,85	0,28%	195,40	354.087,31	1,54%	5.452,67	354.087,31	0,19%	678,73
<b>1.099.367,16</b>		<b>635,25</b>	<b>2.338,20</b>		<b>2344,75</b>			<b>16.929,40</b>	<b>1.099.367,16</b>		<b>2.107,32</b>

Nota. Obtenido de pronóstico de ventas del año 2024, compañía OFFICEGOLDEN S.A.

### Interpretación:

En el pronóstico de salidas de efectivo en función a las ventas del año 2024, algunas de las cuentas más representativas son las de gastos de transporte \$16.929,40 dólares, gasto de seguros y reaseguros con un valor de \$2.344,75 dólares.

**Tabla 62**

Programa de salidas de efectivo en función de las ventas, compañía OFFICEGOLDEN S.A. Año 2024

GASTOS DE VIAJE			SERVICIOS BASICOS			NOTARIOS Y REGISTRADORES DE LA PROPIEDAD O MERCANTILES			IMPUESTOS CONTRIBUCIONES Y OTROS		
VENTAS 2024	%	GASTO PRONÓST	RUBRO	%	GASTO PRONÓST	RUBRO	%	GASTO PRONÓST	VENTAS 2024	%	GASTO PRONÓST
552,79	1,29%	7,14	191,43	0,27%	191,95	59,373	0,09%	59,43	552,79	2,86%	15,79
0,00	1,29%	0,00	191,43	0,27%	191,95	59,373	0,09%	59,43	0,00	2,86%	0,00
15.035,95	1,29%	194,11	191,43	0,27%	191,95	59,373	0,09%	59,43	15.035,95	2,86%	429,55
22.415,71	1,29%	289,38	191,43	0,27%	191,95	59,373	0,09%	59,43	22.415,71	2,86%	640,37
55.516,15	1,29%	716,70	191,43	0,27%	191,95	59,373	0,09%	59,43	55.516,15	2,86%	1.585,98
18.370,36	1,29%	237,16	191,43	0,27%	191,95	59,373	0,09%	59,43	18.370,36	2,86%	524,80
137.234,14	1,29%	1.771,66	191,43	0,27%	191,95	59,373	0,09%	59,43	137.234,14	2,86%	3.920,50
59.848,99	1,29%	772,63	191,43	0,27%	191,95	59,373	0,09%	59,43	59.848,99	2,86%	1.709,76
127.439,49	1,29%	1.645,21	191,43	0,27%	191,95	59,373	0,09%	59,43	127.439,49	2,86%	3.640,68
79.273,64	1,29%	1.023,40	191,43	0,27%	191,95	59,373	0,09%	59,43	79.273,64	2,86%	2.264,69
229.592,63	1,29%	2.963,98	191,43	0,27%	191,95	59,373	0,09%	59,43	229.592,63	2,86%	6.558,99
354.087,31	1,29%	4.571,17	191,43	0,27%	191,95	59,373	0,09%	59,43	354.087,31	2,86%	10.115,55
<b>1.099.367,16</b>		<b>14.192,54</b>	<b>2.297,17</b>		<b>2.303,45</b>	<b>712,47</b>		<b>713,11</b>	<b>1.099.367,16</b>		<b>31.406,66</b>

Nota. Obtenido de pronóstico de ventas del año 2024, compañía OFFICEGOLDEN S.A.

### Interpretación:

En el pronóstico de salidas de efectivo en función a las ventas del año 2024, algunas de las cuentas más representativas son las de viajes \$14.192,54 dólares, gasto de impuestos, contribuciones y otros con un valor de \$31.406,66 dólares.

**Tabla 63**

Programa de salidas de efectivo en función de las ventas, compañía OFFICEGOLDEN S.A. Año 2024

SERVICIOS CONTRATADOS			SUMINISTROS			GASTOS VARIOS			INTERESES Y COMISIONES			SALIDAS DE EFECTIVO
VENTAS 2024	%	GASTO PRONÓST	VENTAS 2024	%	GASTO PRONÓST	VENTAS 2024	%	GASTO PRONÓST	VENTAS 2024	%	GASTO PRONÓST	
552,79	3,32%	18,35	552,79	8,57%	47,38	552,79	4,09%	22,62	552,79	0,51%	2,83	18.341,616
0,00	3,32%	0,00	0,00	8,57%	0,00	0,00	4,09%	0,00	0,00	0,51%	0,00	18.092,779
15.035,95	3,32%	499,06	15.035,95	8,57%	1.288,74	15.035,95	4,09%	615,39	15.035,95	0,51%	77,05	24.861,139
22.415,71	3,32%	744,00	22.415,71	8,57%	1.921,26	22.415,71	4,09%	917,43	22.415,71	0,51%	114,86	28.183,098
55.516,15	3,32%	1.842,65	55.516,15	8,57%	4.758,31	55.516,15	4,09%	2.272,15	55.516,15	0,51%	284,48	43.083,100
18.370,36	3,32%	609,73	18.370,36	8,57%	1.574,53	18.370,36	4,09%	751,86	18.370,36	0,51%	94,13	26.362,105
137.234,14	3,32%	4.554,97	137.234,14	8,57%	11.762,40	137.234,14	4,09%	5.616,69	137.234,14	0,51%	703,22	79.868,047
59.848,99	3,32%	1.986,46	59.848,99	8,57%	5.129,68	59.848,99	4,09%	2.449,49	59.848,99	0,51%	306,68	45.033,506
127.439,49	3,32%	4.229,87	127.439,49	8,57%	10.922,89	127.439,49	4,09%	5.215,82	127.439,49	0,51%	653,03	75.459,032
79.273,64	3,32%	2.631,19	79.273,64	8,57%	6.794,58	79.273,64	4,09%	3.244,50	79.273,64	0,51%	406,22	53.777,417
229.592,63	3,32%	7.620,46	229.592,63	8,57%	19.678,48	229.592,63	4,09%	9.396,72	229.592,63	0,51%	1.176,49	121.442,763
354.087,31	3,32%	11.752,59	354.087,31	8,57%	30.348,98	354.087,31	4,09%	14.492,01	354.087,31	0,51%	1.814,44	177.483,427
<b>1.099.367,16</b>		<b>36.489,35</b>	<b>1.099.367,16</b>		<b>94.227,23</b>	<b>1.099.367,16</b>		<b>44.994,67</b>	<b>1.099.367,16</b>		<b>5.633,45</b>	<b>720.233,28</b>

Nota. Obtenido de pronóstico de ventas del año 2024, compañía OFFICEGOLDEN S.A.

### Interpretación:

En el pronóstico de salidas de efectivo en función a las ventas del año 2024, algunas de las cuentas más representativas son las de servicios contratados en el trabajo \$36.489,35 dólares, gasto de suministros con un valor de \$94.227,23 dólares, dando un total de salidas de efectivo de \$720.233,28 dólares.

**Tabla 64**

Programa de salidas de efectivo en función de las ventas, compañía OFFICEGOLDEN S.A. Año 2025

MESES	ORIGINADOS EN EL TRABAJO			APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL			BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES			OTROS BENEFICIOS A EMPLEADOS		
	RUBRO	%	GASTO PRONÓST	RUBRO	%	GASTO PRONÓST	RUBRO	%	GASTO PRONÓST	RUBRO	%	GASTO PRONÓST
Enero	10.733,84	2,88%	11.043,24	1.898,24	2,88%	1.952,96	1.377,42	2,88%	1.417,13	2378,502	2,88%	2.447,06
Febrero	10.733,84	2,88%	11.043,24	1.898,24	2,88%	1.952,96	1.377,42	2,88%	1.417,13	2378,502	2,88%	2.447,06
Marzo	10.733,84	2,88%	11.043,24	1.898,24	2,88%	1.952,96	1.377,42	2,88%	1.417,13	2378,502	2,88%	2.447,06
Abril	10.733,84	2,88%	11.043,24	1.898,24	2,88%	1.952,96	1.377,42	2,88%	1.417,13	2378,502	2,88%	2.447,06
Mayo	10.733,84	2,88%	11.043,24	1.898,24	2,88%	1.952,96	1.377,42	2,88%	1.417,13	2378,502	2,88%	2.447,06
Junio	10.733,84	2,88%	11.043,24	1.898,24	2,88%	1.952,96	1.377,42	2,88%	1.417,13	2378,502	2,88%	2.447,06
Julio	10.733,84	2,88%	11.043,24	1.898,24	2,88%	1.952,96	1.377,42	2,88%	1.417,13	2378,502	2,88%	2.447,06
Agosto	10.733,84	2,88%	11.043,24	1.898,24	2,88%	1.952,96	1.377,42	2,88%	1.417,13	2378,502	2,88%	2.447,06
Septiembre	10.733,84	2,88%	11.043,24	1.898,24	2,88%	1.952,96	1.377,42	2,88%	1.417,13	2378,502	2,88%	2.447,06
Octubre	10.733,84	2,88%	11.043,24	1.898,24	2,88%	1.952,96	1.377,42	2,88%	1.417,13	2378,502	2,88%	2.447,06
Noviembre	10.733,84	2,88%	11.043,24	1.898,24	2,88%	1.952,96	1.377,42	2,88%	1.417,13	2378,502	2,88%	2.447,06
Diciembre	10.733,84	2,88%	11.043,24	1.898,24	2,88%	1.952,96	1.377,42	2,88%	1.417,12	2378,502	2,88%	2.447,06
<b>TOTAL</b>	<b>128.806,09</b>		<b>132.518,90</b>	<b>22.778,91</b>		<b>23.435,50</b>	<b>16.529,05</b>		<b>17.005,50</b>	<b>28.542,02</b>		<b>29.364,74</b>

Nota. Obtenido de pronóstico de ventas del año 2025, compañía OFFICEGOLDEN S.A.

### Interpretación:

En el pronóstico de salidas de efectivo en función a las ventas del año 2025, algunas de las cuentas más representativas son las de gastos originados en el trabajo \$132.518,90 dólares, gasto de otros beneficios a empleados con un valor de \$29.364,74 dólares.



**Tabla 65**

Programa de salidas de efectivo en función de las ventas, compañía OFFICEGOLDEN S.A. Año 2025

HONORARIOS COMISIONES Y DIETAS A P. NATURALES			MANTENIMIENTO Y REPARACIONES			PROMOCION Y PUBLICIDAD			COMBUSTIBLES		
RUBRO	%	GASTO PRONÓST	VENTAS 2025	%	GASTO PRONÓST	RUBRO	%	GASTO PRONÓST	VENTAS 2025	%	GASTO PRONÓST
40,40	2,88%	41,57	605,81	22,58%	136,79	1.217,59	1,67%	1237,9	605,81	0,75%	4,54
40,40	2,88%	41,57	0,00	22,58%	0,00	1.217,59	1,67%	1237,9	0,00	0,75%	0,00
40,40	2,88%	41,57	16.477,90	22,58%	3.720,71	1.217,59	1,67%	1237,9	16.477,90	0,75%	123,58
40,40	2,88%	41,57	24.565,37	22,58%	5.546,86	1.217,59	1,67%	1237,9	24.565,37	0,75%	184,24
40,40	2,88%	41,57	60.840,15	22,58%	13.737,71	1.217,59	1,67%	1237,9	60.840,15	0,75%	456,30
40,40	2,88%	41,57	20.132,08	22,58%	4.545,82	1.217,59	1,67%	1237,9	20.132,08	0,75%	150,99
40,40	2,88%	41,57	150.394,89	22,58%	33.959,17	1.217,59	1,67%	1237,9	150.394,89	0,75%	1.127,96
40,40	2,88%	41,57	65.588,51	22,58%	14.809,89	1.217,59	1,67%	1237,9	65.588,51	0,75%	491,91
40,40	2,88%	41,57	139.660,93	22,58%	31.535,44	1.217,59	1,67%	1237,9	139.660,93	0,75%	1.047,46
40,40	2,88%	41,57	86.875,99	22,58%	19.616,60	1.217,59	1,67%	1237,9	86.875,99	0,75%	651,57
40,40	2,88%	41,57	251.610,56	22,58%	56.813,66	1.217,59	1,67%	1237,9	251.610,56	0,75%	1.887,08
40,40	2,88%	41,57	388.044,28	22,58%	87.620,40	1.217,59	1,67%	1237,9	388.044,28	0,75%	2.910,33
<b>484,82</b>		<b>498,80</b>	<b>1.204.796,47</b>		<b>272.043,04</b>	<b>14.611,14</b>		<b>14.854,56</b>	<b>1.204.796,47</b>		<b>9.035,97</b>

Nota. Obtenido de pronóstico de ventas del año 2025, compañía OFFICEGOLDEN S.A.

### Interpretación:

En el pronóstico de salidas de efectivo en función a las ventas del año 2025, algunas de las cuentas más representativas son las de mantenimiento y reparaciones \$272.043,04 dólares, gasto de promoción y publicidad con un valor de \$14.854,54 dólares.

**Tabla 66**

Programa de salidas de efectivo en función de las ventas, compañía OFFICEGOLDEN S.A. Año 2025

LUBRICANTES			SEGUROS Y REASEGUROS			TRANSPORTE			GASTOS DE GESTION		
VENTAS 2025	%	GASTO PRONÓST	RUBRO	%	GASTO PRONÓST	VENTAS 2025	%	GASTO PRONÓST	VENTAS 2025	%	GASTO PRONÓST
605,81	0,06%	0,35	195,40	0,28%	195,94	605,81	1,54%	9,33	605,81	0,19%	1,16
0,00	0,06%	0,00	195,40	0,28%	195,94	0,00	1,54%	0,00	0,00	0,19%	0,00
16.477,90	0,06%	9,52	195,40	0,28%	195,94	16.477,90	1,54%	253,75	16.477,90	0,19%	31,59
24.565,37	0,06%	14,19	195,40	0,28%	195,94	24.565,37	1,54%	378,29	24.565,37	0,19%	47,09
60.840,15	0,06%	35,16	195,40	0,28%	195,94	60.840,15	1,54%	936,89	60.840,15	0,19%	116,62
20.132,08	0,06%	11,63	195,40	0,28%	195,94	20.132,08	1,54%	310,02	20.132,08	0,19%	38,59
150.394,89	0,06%	86,90	195,40	0,28%	195,94	150.394,89	1,54%	2.315,96	150.394,89	0,19%	288,28
65.588,51	0,06%	37,90	195,40	0,28%	195,94	65.588,51	1,54%	1.010,01	65.588,51	0,19%	125,72
139.660,93	0,06%	80,70	195,40	0,28%	195,94	139.660,93	1,54%	2.150,67	139.660,93	0,19%	267,71
86.875,99	0,06%	50,20	195,40	0,28%	195,94	86.875,99	1,54%	1.337,82	86.875,99	0,19%	166,53
251.610,56	0,06%	145,39	195,40	0,28%	195,94	251.610,56	1,54%	3.874,61	251.610,56	0,19%	482,30
388.044,28	0,06%	224,22	195,40	0,28%	195,94	388.044,28	1,54%	5.975,58	388.044,28	0,19%	743,82
<b>1.204.796,47</b>		<b>696,17</b>	<b>2.344,72</b>		<b>2351,29</b>			<b>18.552,93</b>	<b>1.204.796,47</b>		<b>2.309,42</b>

Nota. Obtenido de pronóstico de ventas del año 2025, compañía OFFICEGOLDEN S.A.

### Interpretación:

En el pronóstico de salidas de efectivo en función a las ventas del año 2025, algunas de las cuentas más representativas son las de gastos de transporte \$18.552,93 dólares, gasto de seguros y reaseguros con un valor de \$2.351,29 dólares.

**Tabla 67**

Programa de salidas de efectivo en función de las ventas, compañía OFFICEGOLDEN S.A. Año 2025

GASTOS DE VIAJE			SERVICIOS BASICOS			NOTARIOS Y REGISTRADORES DE LA PROPIEDAD O MERCANTILES			IMPUESTOS CONTRIBUCIONES Y OTROS		
VENTAS 2025	%	GASTO PRONÓST	RUBRO	%	GASTO PRONÓST	RUBRO	%	GASTO PRONÓST	VENTAS 2025	%	GASTO PRONÓST
605,81	1,29%	7,821	191,95	0,27%	192,48	59,426	0,09%	59,48	605,81	2,86%	17,31
0,00	1,29%	0,000	191,95	0,27%	192,48	59,426	0,09%	59,48	0,00	2,86%	0,00
16.477,90	1,29%	212,725	191,95	0,27%	192,48	59,426	0,09%	59,48	16.477,90	2,86%	470,74
24.565,37	1,29%	317,132	191,95	0,27%	192,48	59,426	0,09%	59,48	24.565,37	2,86%	701,78
60.840,15	1,29%	785,430	191,95	0,27%	192,48	59,426	0,09%	59,48	60.840,15	2,86%	1.738,08
20.132,08	1,29%	259,900	191,95	0,27%	192,48	59,426	0,09%	59,48	20.132,08	2,86%	575,13
150.394,89	1,29%	1.941,558	191,95	0,27%	192,48	59,426	0,09%	59,48	150.394,89	2,86%	4.296,47
65.588,51	1,29%	846,730	191,95	0,27%	192,48	59,426	0,09%	59,48	65.588,51	2,86%	1.873,73
139.660,93	1,29%	1.802,985	191,95	0,27%	192,48	59,426	0,09%	59,48	139.660,93	2,86%	3.989,83
86.875,99	1,29%	1.121,546	191,95	0,27%	192,48	59,426	0,09%	59,48	86.875,99	2,86%	2.481,87
251.610,56	1,29%	3.248,225	191,95	0,27%	192,48	59,426	0,09%	59,48	251.610,56	2,86%	7.188,00
388.044,28	1,29%	5.009,548	191,95	0,27%	192,48	59,426	0,09%	59,48	388.044,28	2,86%	11.085,63
<b>1.204.796,47</b>		<b>15.553,601</b>	<b>2.303,45</b>		<b>2.309,75</b>	<b>713,11</b>		<b>713,76</b>			<b>34.418,56</b>

Nota. Obtenido de pronóstico de ventas del año 2025, compañía OFFICEGOLDEN S.A.

### Interpretación:

En el pronóstico de salidas de efectivo en función a las ventas del año 2025, algunas de las cuentas más representativas son las de gastos de viaje \$15.553,60 dólares, gasto de impuestos, contribuciones y otros con un valor de \$34.418,56 dólares.

**Tabla 68**

Programa de salidas de efectivo en función de las ventas, compañía OFFICEGOLDEN S.A. Año 2025

SERVICIOS CONTRATADOS			SUMINISTROS			GASTOS VARIOS			INTERESES Y COMISIONES			SALIDAS DE EFECTIVO
VENTAS 2025	%	GASTO PRONÓST	VENTAS 2025	%	GASTO PRONÓST	VENTAS 2025	%	GASTO PRONÓST	VENTAS 2025	%	GASTO PRONÓST	
605,81	3,32%	20,11	605,81	8,57%	51,92	605,81	4,09%	24,79	605,81	0,51%	3,10	18.864,97
0,00	3,32%	0,00	0,00	8,57%	0,00	0,00	4,09%	0,00	0,00	0,51%	0,00	18.587,74
16.477,90	3,32%	546,92	16.477,90	8,57%	1.412,33	16.477,90	4,09%	674,40	16.477,90	0,51%	84,44	26.128,44
24.565,37	3,32%	815,36	24.565,37	8,57%	2.105,51	24.565,37	4,09%	1.005,41	24.565,37	0,51%	125,88	29.829,47
60.840,15	3,32%	2.019,36	60.840,15	8,57%	5.214,64	60.840,15	4,09%	2.490,05	60.840,15	0,51%	311,76	46.429,73
20.132,08	3,32%	668,21	20.132,08	8,57%	1.725,53	20.132,08	4,09%	823,96	20.132,08	0,51%	103,16	27.800,68
150.394,89	3,32%	4.991,79	150.394,89	8,57%	12.890,41	150.394,89	4,09%	6.155,33	150.394,89	0,51%	770,66	87.412,25
65.588,51	3,32%	2.176,96	65.588,51	8,57%	5.621,62	65.588,51	4,09%	2.684,39	65.588,51	0,51%	336,09	48.602,70
139.660,93	3,32%	4.635,52	139.660,93	8,57%	11.970,40	139.660,93	4,09%	5.716,01	139.660,93	0,51%	715,66	82.500,11
86.875,99	3,32%	2.883,52	86.875,99	8,57%	7.446,18	86.875,99	4,09%	3.555,64	86.875,99	0,51%	445,18	58.344,39
251.610,56	3,32%	8.351,27	251.610,56	8,57%	21.565,65	251.610,56	4,09%	10.297,86	251.610,56	0,51%	1.289,32	133.731,10
388.044,28	3,32%	12.879,67	388.044,28	8,57%	33.259,44	388.044,28	4,09%	15.881,80	388.044,28	0,51%	1.988,44	196.166,62
		<b>39.988,68</b>	<b>1.204.796,47</b>		<b>103.263,62</b>	<b>1.204.796,47</b>		<b>49.309,66</b>	<b>1.204.796,47</b>		<b>6.173,70</b>	<b>774.398,20</b>

Nota. Obtenido de pronóstico de ventas del año 2025, compañía OFFICEGOLDEN S.A.

### Interpretación:

En el pronóstico de salidas de efectivo en función a las ventas del año 2025, algunas de las cuentas más representativas son las de suministros \$103.263,62 dólares, gastos varios con un valor de \$49.309,66 dólares, sumando un total de salidas de efectivo de \$774.398,20 dólares.

**PROGRAMA DE SALIDAS DE EFECTIVO COMPRAS + GASTOS COMPAÑÍA OFFICEGOLDEN S.A. AÑOS 2022-2025**

**Tabla 69**

*Programa de salidas de efectivo compras + gastos compañía OFFICEGOLDEN S.A. Años 2022-2025*

MESES	2022		SALIDA DE EFECTIVO	2023		SALIDA DE EFECTIVO
	COMPRAS PRONOSTICADAS	GASTOS PRONOSTICADOS		COMPRAS PRONOSTICADAS	GASTOS PRONOSTICADOS	
Enero	105,54	17.314,33	17.419,87	115,66	17.829,001	17.944,66
Febrero	32,55	17.103,69	17.136,24	35,67	17.598,157	17.633,83
Marzo	1.328,48	22.833,20	24.161,69	1.455,88	23.877,132	25.333,02
Abril	1.468,97	25.645,29	27.114,26	1.609,84	26.958,898	28.568,74
Mayo	3.863,30	38.258,36	42.121,66	4.233,79	40.781,560	45.015,35
Junio	706,91	24.103,79	24.810,70	774,70	25.269,571	26.044,27
Julio	1.457,81	69.397,35	70.855,16	1.597,61	74.906,782	76.504,40
Agosto	19.656,84	39.909,41	59.566,25	21.541,93	42.590,943	64.132,87
Septiembre	24.097,33	65.665,06	89.762,39	26.408,26	70.816,561	97.224,82
Octubre	10.599,23	47.311,25	57.910,48	11.615,69	50.702,628	62.318,32
Noviembre	16.941,29	104.590,95	121.532,24	18.565,96	113.475,452	132.041,41
Diciembre	141.375,22	152.030,19	293.405,41	154.933,10	165.464,113	320.397,22
<b>TOTAL</b>	<b>221.633,46</b>	<b>624.162,88</b>	<b>845.796,34</b>	<b>242.888,11</b>	<b>670.270,80</b>	<b>913.158,90</b>

*Nota.* Programa de salidas de efectivo en relación a los ingresos proyectados, compañía OFFICEGOLDEN S.A.

**Interpretación:**

Luego de realizar el pronóstico de compras y gastos se puede evidenciar que en el año 2022 las compras sumaron un total de 221.633,46 dólares y los gastos 624.162,88 dólares dando un total de salidas de efectivo de \$845.796,34 dólares. mientras que en el 2023 las compras pronosticadas totales son de 242.888,11 dólares y los gastos pronosticados \$670.270,80 sumando un total de salidas de efectivo de \$913.158,90 dólares.

**Tabla 70**

Programa de salidas de efectivo compras + gastos compañía OFFICEGOLDEN S.A. Años 2022-2025

2024			2025		
COMPRAS PRONOSTICADAS	GASTOS PRONOSTICADOS	SALIDA DE EFECTIVO	COMPRAS PRONOSTICADAS	GASTOS PRONOSTICADOS	SALIDA DE EFECTIVO
126,75	18.341,62	18.468,36	138,90	18.864,968	19.003,87
39,09	18.092,78	18.131,87	42,84	18.587,736	18.630,58
1.595,50	24.861,14	26.456,64	1.748,51	26.128,441	27.876,95
1.764,22	28.183,10	29.947,32	1.933,41	29.829,472	31.762,89
4.639,81	43.083,10	47.722,91	5.084,77	46.429,730	51.514,50
849,00	26.362,11	27.211,10	930,42	27.800,684	28.731,10
1.750,83	79.868,05	81.618,87	1.918,73	87.412,246	89.330,98
23.607,80	45.033,51	68.641,31	25.871,79	48.602,699	74.474,49
28.940,81	75.459,03	104.399,85	31.716,24	82.500,114	114.216,35
12.729,64	53.777,42	66.507,05	13.950,41	58.344,386	72.294,80
20.346,43	121.442,76	141.789,20	22.297,66	133.731,098	156.028,75
169.791,19	177.483,43	347.274,62	186.074,16	196.166,622	382.240,79
<b>266.181,07</b>	<b>720.233,28</b>	<b>978.169,11</b>	<b>291.707,84</b>	<b>774.398,20</b>	<b>1.066.106,04</b>

*Nota.* Programa de salidas de efectivo en relación a los ingresos proyectados, compañía OFFICEGOLDEN S.A.

### Interpretación:

Después de realizar el pronóstico de compras y gastos se puede evidenciar que en el año 2024 las compras sumaron un total de \$266.181,07 dólares y los gastos \$720.233,28 dólares dando un total de salidas de efectivo de \$978.169,11 dólares, mientras que en el 2023 las compras pronosticadas totales son de \$291.707,84 dólares y los gastos pronosticados \$774.398,20 sumando un total de salidas de efectivo de \$1.066.106,04 dólares.

## PRESUPUESTO DE EFECTIVO

**Tabla 71**

*Presupuesto de efectivo, compañía OFFICEGOLDEN S.A. Años 2022-2025*

	2022	2023	2024	2025
Total Ventas (entradas de efectivo)	915.378,91	1.003.163,75	1.099.367,16	1.204.796,47
(-) Total Compras y Gastos (salidas de efectivo)	845.796,34	913.158,90	978.169,11	1.066.106,04
(=) Total de Efectivo Neto	69.582,57	90.004,85	121.198,05	138.690,43
(+) Efectivo Inicial	4.354,59	73.937,16	163.942,01	285.140,06
(=) Efectivo Final	73.937,16	163.942,01	285.140,06	423.830,49
(-) Saldo mínimo requerido	4.772,20	5.229,85	5.731,39	6.281,03
(=) FINANCIAMIENTO TOTAL REQUERIDO (DOCUMENTOS)				
<b>(=) SALDO DE EFECTIVO EXCEDENTE</b>	<b>69.164,97</b>	<b>158.712,16</b>	<b>279.408,67</b>	<b>417.549,46</b>

*Nota.* Programa de salidas de efectivo de ingresos proyectados compañía OFFICEGOLDEN S.A.

### Cálculo de efectivo mínimo requerido año 2022

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

$$\% \text{ Efectivo mínimo requerido} = \frac{1,77 + 4.532,82}{835.275,95} * 100\%$$

$$\% \text{ Efectivo mínimo requerido} = 0,52\%$$

### Interpretación:

La elaboración del presupuesto de efectivo de la compañía OFFICEGOLDEN S.A. permite conocer la disponibilidad del dinero durante los años 2022-2025, para desarrollar sus actividades y en este caso cumplir con sus obligaciones contraídas, ya que el presupuesto de efectivo refleja un excedente, lo que le permitiría a la compañía realizar inversión para que ese excedente se pueda aprovechar y genere un mayor rendimiento.

### Estado de resultados proforma

Para elaborar la proyección del estado de resultados proforma se toman las ventas de los años anteriores, para proyectar las ventas, en el caso de los gastos se pronostican en función a las ventas proyectadas.

Luego se realiza el cálculo del 15% de la participación a los trabajadores, el 25% de impuesto a la renta de acuerdo al art 37 de la Ley de Régimen Tributario Interno donde se menciona el porcentaje de impuesto a la renta para sociedades y finalmente el 10% de las reservas legales de acuerdo a lo estipulado en la Ley de compañías. Los estados de resultados proyectados para los periodos 2022-2025 muestran un incremento en las utilidades, lo que da cumplimiento a las estrategias establecidas.



## ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO COMPAÑÍA OFFICEGOLDEN S.A.

**Tabla 72**

*Estado de resultados proyectado, compañía OFFICEGOLDEN S.A. Años 2022-2025*

Cuentas	2021	%	INC	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024	AÑO 2025
<b>4 INGRESOS</b>							
<b>4.1 INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS</b>							
<b>4.1.01 INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS</b>	<b>835.275,95</b>			<b>915.378,91</b>	<b>1.003.163,75</b>	<b>1.099.367,16</b>	<b>1.204.796,47</b>
4.1.01.01 VENTA DE BIENES	355.199,43	9,59%		389.263,06	426.593,38	467.503,69	512.337,29
4.1.01.02 PRESTACION DE SERVICIOS	480.076,52	9,59%		526.115,86	576.570,37	631.863,47	692.459,17
<b>4.1.03 OTROS INGRESOS</b>	<b>95,90</b>			<b>105,10</b>	<b>115,18</b>	<b>126,22</b>	<b>138,33</b>
4.1.03.01 OTROS INGRESOS	95,90	9,59%		105,10	115,18	126,22	138,33
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>835.371,85</b>			<b>915.484,01</b>	<b>1.003.278,93</b>	<b>1.099.493,38</b>	<b>1.204.934,79</b>
<b>5 COSTOS</b>							
<b>5.1 COSTOS DE VENTAS</b>							
<b>5.1.01 COSTOS DE PRODUCCION Y VENTAS</b>	<b>202.238,76</b>			<b>221.633,46</b>	<b>242.888,11</b>	<b>266.181,07</b>	<b>291.707,84</b>
COSTOS DE PRODUCCION BIENES NO							
5.1.01.01 PRODUCIDOS POR LA EMPRESA	194.059,59	9,59%		212.669,90	233.064,95	255.415,88	279.910,26
5.1.01.05 COSTO DE VENTAS	8.179,17	9,59%		8.963,55	9.823,16	10.765,20	11.797,58
<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>202.238,76</b>			<b>221.633,46</b>	<b>242.888,11</b>	<b>266.181,07</b>	<b>291.707,84</b>
<b>6 GASTOS</b>							
<b>6.1 GASTOS OPERACIONALES</b>							
<b>6.1.02 GASTOS GENERALES</b>	<b>579.924,34</b>			<b>623.410,96</b>	<b>669.069,04</b>	<b>718.538,56</b>	<b>772.163,22</b>
6.1.02.01 ORIGINADOS EN EL TRABAJO	114.239,13	6,25%		121.379,08	125.093,28	128.806,09	132.518,90
6.1.02.02 APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL	20.202,79	6,25%		21.465,46	22.122,31	22.778,91	23.435,50
BENEFICIOS SOCIALES E							
6.1.02.03 INDEMNIZACIONES	14.659,75	6,25%		15.575,98	16.052,61	16.529,06	17.005,50
6.1.02.04 OTROS BENEFICIOS A EMPLEADOS	25.314,14	6,25%		26.896,27	27.719,30	28.542,02	29.364,74
HONORARIOS COMISIONES Y DIETAS A							
6.1.02.05 P.NATURALES	430,00	6,25%		456,875	470,86	484,83	498,81
6.1.02.08 MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	188.621,79	915.378,91	22,58%	206.710,62	226.534,17	248.258,79	272.043,04

6.1.02.11	PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	13.904,54		1,67%	14.136,19	14.371,70	14.611,17	14.854,59
6.1.02.12	COMBUSTIBLES	6.274,93	915.378,91	0,75%	6.865,34	7.523,73	8.245,25	9.035,97
6.1.02.13	LUBRICANTES	482,65	915.378,91	0,06%	528,94	579,66	635,25	696,17
6.1.02.14	SEGUROS Y REASEGUROS	2.325,14		0,28%	2.331,65	2.338,18	2.344,72	2.351,28
6.1.02.15	TRANSPORTE	12.862,60	915.378,91	1,54%	14.096,12	15.447,94	16.929,40	18.552,93
6.1.02.16	GASTOS DE GESTIÓN	1.601,10	915.378,91	0,19%	1.754,65	1.922,92	2.107,32	2.309,42
6.1.02.17	GASTOS DE VIAJE	10.783,19	915.378,91	1,29%	11.817,30	12.950,58	14.192,54	15.553,60
6.1.02.18	SERVICIOS BASICOS	2.284,66		0,27%	2.290,91	2.297,18	2.303,45	2.309,75
6.1.02.19	NOTARIOS Y REGISTRADORES DE LA PROPIEDAD O MERCANTILES	711,19		0,09%	711,83	712,47	713,11	713,75
6.1.02.20	IMPUESTOS CONTRIBUCIONES Y OTROS	23.862,12	915.378,91	2,86%	26.150,50	28.658,33	31.406,66	34.418,56
6.1.02.21	DEPRECIACIONES:	7.862,92			3.938,73	3.938,73	3.938,73	3.938,73
6.1.02.25	SERVICIOS CONTRATADOS	27.723,84	915.378,91	3,32%	30.382,56	33.296,24	36.489,35	39.988,68
6.1.02.27	SUMINISTROS	71.591,86	915.378,91	8,57%	78.457,52	85.981,60	94.227,23	103.263,62
6.1.02.28	GASTOS VARIOS	34.186,00	915.378,91	4,09%	37.464,44	41.057,28	44.994,67	49.309,66
<b>6.1.03</b>	<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>4.280,18</b>			<b>4.690,65</b>	<b>5.140,48</b>	<b>5.633,45</b>	<b>6.173,70</b>
6.1.03.01	INTERESES Y COMISIONES	4.280,18	915.378,91	0,51%	4.690,65	5.140,48	5.633,45	6.173,70
	<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>584.204,52</b>			<b>628.101,61</b>	<b>674.209,52</b>	<b>724.172,01</b>	<b>778.336,93</b>
	<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>48.928,57</b>			<b>65.748,95</b>	<b>86.181,30</b>	<b>109.140,29</b>	<b>134.890,02</b>
	<b>TOTAL COSTOS, GASTOS Y UTILIDAD</b>	<b>835.371,85</b>			<b>915.484,01</b>	<b>1.003.278,93</b>	<b>1.099.493,38</b>	<b>1.204.934,79</b>
	<b>GANANCIA ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>48.928,57</b>			<b>65.748,95</b>	<b>86.181,30</b>	<b>109.140,29</b>	<b>134.890,02</b>
	15% PARTICIPACION A TRABAJADORES	7.339,29			9.862,34	12.927,20	16.371,04	20.233,50
	BASE IMPONIBLE	41.589,28			55.886,61	73.254,11	92.769,24	114.656,52
	25% IMPUESTO A LA RENTA	10.397,32			13.971,65	18.313,53	23.192,31	28.664,13
	BASE IMPONIBLE				41.914,96	54.940,58	69.576,93	85.992,39
	10% RESERVA LEGAL				4.191,50	5.494,06	6.957,69	8.599,24
	<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	<b>31.191,96</b>			<b>37.723,46</b>	<b>49.446,52</b>	<b>62.619,24</b>	<b>77.393,15</b>

Nota: Obtenido de proyecciones y presupuestos compañía OFFICEGOLDEN S.A.

## **Interpretación:**

Luego de realizar las proyecciones del estado de resultados para los años 2022-2025, se puede identificar un incremento porcentual año a año del 9,59% en los ingresos y en los costos; en los ingresos para el año 2022 se genera un total de \$915.484,01 dólares, para el año 2023 \$1.003.278,93 incrementa a dólares, en el 2024 el valor asciende a \$1.099.493,38 y finalmente en el 2025 \$1.204.934,79 dólares. El costo de ventas para el año 2022 suma un valor de \$221.633,46 dólares, para el año 2023 ese valor aumentó a \$242.888,11 dólares, en el 2024 \$266.181,07 dólares y finalmente en el año 2025 el valor asciende a \$291.707,84 dólares. Por otro lado, el total de gastos para el año 2022 es de \$628.101,61 dólares, en el año 2023 un total de \$674.209,52 dólares, en el 2024 un valor de \$724.172,01 dólares y por último en el 2025 los gastos ascienden a \$778.336,93 dólares. Como resultado del ejercicio se ha obtenido valores favorables para la compañía ya que se ha generado utilidades antes de impuestos y de participación de utilidades brutas, en el 2022 de \$37.723,46 dólares, en el 2023 \$86.181,30 dólares, para el año 2024 el valor de \$109.140,29 y finalmente en el 2025 una utilidad de \$134.890,02 dólares.

## **Estado de Situación Financiera Proforma**

Para elaborar los estados de situación financiera proyectado para los años 2022-2025, se toma como base el estado de situación financiera del año 2021, para pronosticar estos valores se realizó en base a las ventas pronosticadas, y se reflejan en cada rubro de los activos, pasivos y patrimonios.

Fórmula:

$$\frac{Caja}{Ventas} = \%$$
$$\frac{1,94}{835.275,95} = 0,0002\%$$

Para la proyección de los activos no corrientes son registrados al costo histórico menos la depreciación acumulada, la depreciación se ha calculado de manera lineal, los cálculos se encuentran en el anexo 9.

**Tabla 73**

Resumen de Estado de Situación Financiera, compañía OFFICEGOLDEN S.A. Años 2022-2025

CÓD	CUENTAS	2021	%	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024	AÑO 2025
	<b>VENTAS</b>	835.275,95		915.378,91	1.003.163,75	1.099.367,16	1.204.796,47
<b>1</b>	<b>ACTIVO</b>						
<b>1.1</b>	<b>ACTIVO CORRIENTE</b>						
<b>1.1.01</b>	<b>CAJA BANCOS</b>	<b>4.354,59</b>		<b>4.772,20</b>	<b>5.229,85</b>	<b>5.731,39</b>	<b>6.281,03</b>
1.1.01.01	CAJA	1,77	0,0002%	1,94	2,13	2,33	2,55
1.1.01.02	BANCOS	4.352,82	0,52%	4.770,26	5.227,72	5.729,06	6.278,48
<b>1.1.03</b>	<b>CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES CLIENTES</b>	<b>97.115,82</b>		<b>106.429,23</b>	<b>116.635,79</b>	<b>127.821,16</b>	<b>140.079,21</b>
	CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES CLIENTES						
1.1.03.01	NO RELACIONADOS	97.115,82	11,63%	106.429,23	116.635,79	127.821,16	140.079,21
<b>1.1.04</b>	<b>OTRAS CUENTAS POR COBRAR</b>	<b>125.216,31</b>		<b>137.224,55</b>	<b>150.384,39</b>	<b>164.806,25</b>	<b>180.611,17</b>
1.1.04.08	OTRAS CUENTAS POR COBRAR NO RELACIONADAS	125.216,31	14,99%	137.224,55	150.384,39	164.806,25	180.611,17
<b>1.1.05</b>	<b>INVENTARIOS</b>	<b>106.324,67</b>		<b>116.521,21</b>	<b>127.695,59</b>	<b>139.941,60</b>	<b>153.362,00</b>
1.1.05.01	MERCADERÍAS EN TRÁNSITO	22.095,82	2,65%	24.214,81	26.537,01	29.081,91	31.870,86
	INVENTARIOS DE PRODUCTOS TERMINADOS Y						
1.1.05.04	MERCADERIA EN ALMACEN	84.228,85	10,08%	92.306,40	101.158,58	110.859,69	121.491,13
<b>1.1.07</b>	<b>ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES</b>	<b>48.826,39</b>		<b>53.508,84</b>	<b>58.640,34</b>	<b>64.263,95</b>	<b>70.426,86</b>
	IVA: CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA						
1.1.07.01	EMPRESA	28.122,57	3,37%	30.819,52	33.775,12	37.014,15	40.563,81
1.1.07.02	IR: CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA	20.703,82	2,48%	22.689,32	24.865,22	27.249,80	29.863,05
	<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>381.837,78</b>		<b>418.456,02</b>	<b>458.585,96</b>	<b>502.564,35</b>	<b>550.760,27</b>
<b>1.2</b>	<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>						
<b>1.2.01</b>	<b>PROPIEDADES PLANTA Y EQUIPO</b>	<b>25.482,17</b>		<b>25.482,17</b>	<b>25.482,17</b>	<b>25.482,17</b>	<b>25.482,17</b>
1.2.01.05	MUEBLES Y ENSERES	5.216,64		5.216,64	5.216,64	5.216,64	5.216,64
1.2.01.08	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	1.824,23		1.824,23	1.824,23	1.824,23	1.824,23
	VEHÍCULOS EQUIPOS DE TRANSPORTE Y EQUIPO						
1.2.01.09	CAMINERO MÓVIL	18.441,30		18.441,30	18.441,30	18.441,30	18.441,30
	(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE PROPIEDAD			-3.938,73	-5.921,02	-8.855,68	-15.754,92

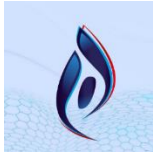
PLANTA Y EQUIPO							
<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>		25.482,17		<b>21.543,44</b>	<b>19.561,15</b>	<b>16.626,49</b>	9.727,25
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<b>407.319,95</b>		<b>439.999,46</b>	<b>478.147,11</b>	<b>519.190,84</b>	<b>560.487,52</b>
<b>2 PASIVO</b>							
<b>2.1 PASIVO CORRIENTE</b>							
<b>2.1.01 CUENTAS POR PAGAR CORRIENTES</b>		<b>4.589,37</b>		<b>5.029,49</b>	<b>5.511,82</b>	<b>6.040,40</b>	<b>6.619,68</b>
CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES NO							
2.1.01.01	RELACIONADOS	4.589,37	0,55%	5.029,49	5.511,82	6.040,40	6.619,68
<b>2.1.03 OTRAS CUENTAS POR PAGAR CORRIENTES</b>		<b>28.240,75</b>		<b>30.949,04</b>	<b>33.917,05</b>	<b>37.169,70</b>	<b>40.734,27</b>
2.1.03.01	OTRAS CUENTAS POR PAGAR ACCIONISTAS O SOCIO	3.446,47	0,41%	3.776,99	4.139,20	4.536,15	4.971,17
2.1.03.05	OTRAS CUENTAS POR PAGAR NO RELACIONADAS	24.794,28	2,97%	27.172,05	29.777,85	32.633,55	35.763,10
<b>OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES</b>							
<b>2.1.04 FINANCIERAS</b>		<b>38.627,12</b>		<b>42.331,46</b>	<b>46.391,05</b>	<b>50.839,95</b>	<b>55.715,50</b>
OBLIGACIONES INSTITUCIONES FINANCIERAS NO							
2.1.04.01	RELACIONADAS LOCAL	38.627,12	4,62%	42.331,46	46.391,05	50.839,95	55.715,50
<b>2.1.06 INGRESOS POR PASIVOS DIFERIDOS</b>		<b>61.062,36</b>		<b>66.918,24</b>	<b>73.335,70</b>	<b>80.368,59</b>	<b>88.075,94</b>
2.1.06.01	INGRESOS POR PASIVOS DIFERIDOS	61.062,36	7,31%	66.918,24	73.335,70	80.368,59	88.075,94
<b>2.1.07 OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES</b>		<b>35.689,80</b>		<b>39.112,45</b>	<b>42.863,34</b>	<b>46.973,93</b>	<b>51.478,73</b>
2.1.07.02	IMPUESTO POR PAGAR DEL EJERCICIO	10.791,20	1,29%	11.826,08	12.960,20	14.203,08	15.565,15
2.1.07.03	INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL	7.107,11	0,85%	7.788,68	8.535,62	9.354,18	10.251,25
2.1.07.04	BENEFICIOS DE LEY A EMPLEADOS Y OTROS	17.791,49	2,13%	19.497,69	21.367,52	23.416,67	25.662,33
<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>		<b>168.209,40</b>		<b>184.340,68</b>	<b>202.018,95</b>	<b>221.392,57</b>	<b>242.624,12</b>
<b>2.2 PASIVO NO CORRIENTE</b>							
<b>2.2.03 OTRAS CUENTAS POR PAGAR NO CORRIENTES</b>							
2.2.03.01	OTRAS CUENTAS POR PAGAR ACCIONISTAS O SOCIO	104.700,29	12,53%	114.741,05	125.744,71	137.803,63	151.019,00
<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>		<b>104.700,29</b>		<b>114.741,05</b>	<b>125.744,71</b>	<b>137.803,63</b>	<b>151.019,00</b>
<b>TOTAL PASIVOS</b>		<b>272.909,69</b>		<b>299.081,73</b>	<b>327.763,67</b>	<b>359.196,20</b>	<b>393.643,12</b>
<b>3 PATRIMONIO</b>							
<b>3.1 CAPITAL</b>							
<b>3.1.01 CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO</b>		<b>14.963,20</b>		<b>22.989,78</b>	<b>22.989,78</b>	<b>22.989,78</b>	<b>31.420,40</b>
3.1.01.01	CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO	11.000,00		19.026,58	19.026,58	19.026,58	27.457,20

	APORTE DE ACCIONISTAS PARA FUTURAS					
3.1.01.03	CAPITALIZACION	3.963,20	3.963,20	3.963,20	3.963,20	3.963,20
	<b>3.4 RESERVAS</b>					
	<b>3.4.01 RESERVAS</b>	<b>8.026,58</b>	<b>4.191,50</b>	<b>5.494,06</b>	<b>6.957,69</b>	<b>8.599,24</b>
3.4.01.01	RESERVAS	8.026,58	4.191,50	5.494,06	6.957,69	8.599,24
	<b>3.5 RESULTADOS ACUMULADOS</b>					
	<b>3.5.01 RESULTADOS ACUMULADOS</b>	<b>62.491,91</b>	<b>76.013,00</b>	<b>72.453,08</b>	<b>67.427,92</b>	<b>49.431,61</b>
3.5.01.01	RESULTADOS ACUMULADOS	62.491,91	76.013,00	72.453,08	67.427,92	49.431,61
	<b>3.6 RESULTADOS DEL EJERCICIO</b>					
	<b>3.6.01 UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	<b>48.928,57</b>	<b>37.723,46</b>	<b>49.446,52</b>	<b>62.619,24</b>	<b>77.393,15</b>
	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>134.410,26</b>	<b>140.917,74</b>	<b>150.383,44</b>	<b>159.994,63</b>	<b>166.844,40</b>
	<b>PASIVOS Y PATRIMONIO:</b>	<b><u>407.319,95</u></b>	<b><u>439.999,46</u></b>	<b><u>478.147,11</u></b>	<b><u>519.190,84</u></b>	<b><u>560.487,52</u></b>

*Nota.* Datos obtenidos de la proyección de ventas y estado de situación financiera de la compañía OFFICEGOLDEN S.A

### Interpretación

Luego de realizar el auxiliar de estado de situación financiera proyectado para los periodos 2022-2025 se puede evidenciar el crecimiento de las cuentas del activo ya que el total de activo para el 2022 es de \$439.999,46 dólares, para el año 2023 es de \$478.147,11 dólares, en el año 2024 es del \$519.190,84 dólares y para el 2025 es de \$560.487,52 dólares. La suma total de los pasivos en el año 2022 es de \$299.081,73 dólares, en el año 2023 de \$327.763,67 dólares, en el año 2024 por un valor de 359.196,20 dólares y en el 2025 con un valor de \$393.643,12 dólares. Finalmente, el patrimonio en el 2022 suma un total de \$140.917,74 dólares, en el 2023 \$478.147,11 dólares, en el 2024 un valor de \$519.190,84 dólares y finalmente un valor de \$560.487,52 dólares.



**COMPANÍA OFFICEGOLDEN S.A.**  
**ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO 2022**  
**DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2022**

<b>4 INGRESOS</b>	
<b>INGRESOS DE ACTIVIDADES</b>	
<b>4.1 ORDINARIAS</b>	
<b>INGRESOS DE ACTIVIDADES</b>	
<b>4.1.01 ORDINARIAS</b>	<b>915.378,91</b>
4.1.01.01 VENTA DE BIENES	389.263,06
4.1.01.02 PRESTACION DE SERVICIOS	526.115,86
<b>4.1.03 OTROS INGRESOS</b>	<b>105,10</b>
4.1.03.01 OTROS INGRESOS	105,10
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>915.484,01</b>
<b>5 COSTOS</b>	
<b>5.1 COSTOS DE VENTAS</b>	
<b>5.1.01 COSTOS DE PRODUCCION Y VENTAS</b>	<b>221.633,46</b>
<b>COSTOS DE PRODUCCION BIENES NO</b>	
5.1.01.01 PRODUCIDOS POR LA EMPRESA	212.669,90
5.1.01.05 COSTO DE VENTAS	8.963,55
<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>221.633,46</b>
<b>6 GASTOS</b>	
<b>6.1 GASTOS OPERACIONALES</b>	
<b>6.1.02 GASTOS GENERALES</b>	<b>623.410,96</b>
6.1.02.01 ORIGINADOS EN EL TRABAJO	121.379,08
6.1.02.02 APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL BENEFICIOS SOCIALES E	21.465,46
6.1.02.03 INDEMNIZACIONES	15.575,98
6.1.02.04 OTROS BENEFICIOS A EMPLEADOS HONORARIOS COMISIONES Y DIETAS A	26.896,27
6.1.02.05 P.NATURALES	456,88
6.1.02.08 MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	206.710,62
6.1.02.11 PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	14.136,19
6.1.02.12 COMBUSTIBLES	6.865,34
6.1.02.13 LUBRICANTES	528,94
6.1.02.14 SEGUROS Y REASEGUROS	2.331,65
6.1.02.15 TRANSPORTE	14.096,12
6.1.02.16 GASTOS DE GESTIÓN	1.754,65
6.1.02.17 GASTOS DE VIAJE	11.817,30
6.1.02.18 SERVICIOS BASICOS	2.290,91
NOTARIOS Y REGISTRADORES DE LA	
6.1.02.19 PROPIEDAD O MERCANTILES	711,83
6.1.02.20 IMPUESTOS CONTRIBUCIONES Y OTROS	26.150,50
6.1.02.21 DEPRECIACIONES:	3.938,73
6.1.02.25 SERVICIOS CONTRATADOS	30.382,56
6.1.02.27 SUMINISTROS	78.457,52
6.1.02.28 GASTOS VARIOS	37.464,44

<b>6.1.03 GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>4.690,65</b>	
6.1.03.01 INTERESES Y COMISIONES	4.690,65	
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>628.101,61</b>	
<b>TOTAL COSTOS Y GASTOS</b>		<b>849.735,06</b>
<b>GANANCIA ANTES DE IMPUESTOS</b>		<b>65.748,95</b>
15% PARTICIPACION A TRABAJADORES		9.862,34
<b>BASE IMPONIBLE</b>		<b>55.886,61</b>
25% IMPUESTO A LA RENTA		13.971,65
<b>BASE IMPONIBLE</b>		<b>41.914,96</b>
10% RESERVA LEGAL		4.191,50
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>		<b>37.723,46</b>

**GERENTE GENERAL**

**CONTADORA**





**COMPANÍA OFFICEGOLDEN S.A.**  
**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROYECTADO**  
**DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2022**

<b>1 ACTIVO</b>	
<b>1.1 ACTIVO CORRIENTE</b>	
<b>1.1.01 CAJA BANCOS</b>	<b>4.772,20</b>
1.1.01.01 CAJA	1,94
1.1.01.02 BANCOS	4.770,26
<b>CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES</b>	
<b>1.1.03 CLIENTES</b>	<b>106.429,23</b>
<b>CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES</b>	
1.1.03.01 CLIENTES NO RELACIONADOS	106.429,23
<b>1.1.04 OTRAS CUENTAS POR COBRAR</b>	<b>137.224,55</b>
<b>OTRAS CUENTAS POR COBRAR NO</b>	
1.1.04.08 RELACIONADAS	137.224,55
<b>1.1.05 INVENTARIOS</b>	<b>116.521,21</b>
1.1.05.01 MERCADERÍAS EN TRÁNSITO	24.214,81
<b>INVENTARIOS DE PRODUCTOS TERMINADOS Y</b>	
1.1.05.04 MERCADERIA EN ALMACEN	92.306,40
<b>1.1.07 ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES</b>	<b>53.508,84</b>
<b>IVA:CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA</b>	
1.1.07.01 EMPRESA	30.819,52
<b>IR:CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA</b>	
1.1.07.02 EMPRESA	22.689,32
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>418.456,02</b>
<b>1.2 ACTIVO NO CORRIENTE</b>	
<b>1.2.01 PROPIEDADES PLANTA Y EQUIPO</b>	<b>25.482,17</b>
1.2.01.05 MUEBLES Y ENSERES	5.216,64
1.2.01.08 EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	1.824,23
<b>VEHÍCULOS EQUIPOS DE TRANSPORTE Y</b>	
1.2.01.09 EQUIPO CAMINERO MÓVIL	18.441,30
<b>(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE</b>	
<b>PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO</b>	<b>-3.938,73</b>
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>21.543,44</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b><u>439.999,46</u></b>
<b>2 PASIVO</b>	
<b>2.1 PASIVO CORRIENTE</b>	
<b>2.1.01 CUENTAS POR PAGAR CORRIENTES</b>	<b>5.029,49</b>
<b>CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES NO</b>	
2.1.01.01 RELACIONADOS	5.029,49
<b>2.1.03 OTRAS CUENTAS POR PAGAR CORRIENTES</b>	<b>30.949,04</b>
<b>OTRAS CUENTAS POR PAGAR ACCIONISTAS O</b>	
2.1.03.01 SOCIO	3.776,99
<b>OTRAS CUENTAS POR PAGAR NO</b>	
2.1.03.05 RELACIONADAS	27.172,05
<b>OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES</b>	
<b>2.1.04 FINANCIERAS</b>	<b>42.331,46</b>

OBLIGACIONES INSTITUCIONES FINANCIERAS		
2.1.04.01	NO RELACIONADAS LOCAL	42.331,46
<b>2.1.06</b>	<b>INGRESOS POR PASIVOS DIFERIDOS</b>	<b>66.918,24</b>
2.1.06.01	INGRESOS POR PASIVOS DIFERIDOS	66.918,24
<b>2.1.07</b>	<b>OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES</b>	<b>39.112,45</b>
2.1.07.02	IMPUESTO POR PAGAR DEL EJERCICIO	11.826,08
	INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD	
2.1.07.03	SOCIAL	7.788,68
2.1.07.04	BENEFICIOS DE LEY A EMPLEADOS Y OTROS	19.497,69
	<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>184.340,68</b>
<b>2.2</b>	<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>	
	<b>OTRAS CUENTAS POR PAGAR NO</b>	
<b>2.2.03</b>	<b>CORRIENTES</b>	
	OTRAS CUENTAS POR PAGAR ACCIONISTAS O	
2.2.03.01	SOCIO	114.741,05
	<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>114.741,05</b>
	<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>299.081,73</b>
<b>3</b>	<b>PATRIMONIO</b>	
<b>3.1</b>	<b>CAPITAL</b>	
<b>3.1.01</b>	<b>CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO</b>	<b>22.989,78</b>
3.1.01.01	CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO	19.026,58
	APORTE DE ACCIONISTAS PARA FUTURAS	
3.1.01.03	CAPITALIZACION	3.963,20
<b>3.4</b>	<b>RESERVAS</b>	
<b>3.4.01</b>	<b>RESERVAS</b>	<b>4.191,50</b>
3.4.01.01	RESERVAS	4.191,50
<b>3.5</b>	<b>RESULTADOS ACUMULADOS</b>	
<b>3.5.01</b>	<b>RESULTADOS ACUMULADOS</b>	<b>76.013,00</b>
3.5.01.01	RESULTADOS ACUMULADOS	76.013,00
<b>3.6</b>	<b>RESULTADOS DEL EJERCICIO</b>	<b>37.723,46</b>
<b>3.6.01</b>	<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	<b>37.723,46</b>
	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>140.917,74</b>
	<b>PASIVOS Y PATRIMONIO:</b>	<b><u>439.999,46</u></b>

GERENTE GENERAL

CONTADORA



**COMPAÑÍA OFFICEGOLDEN S.A.**  
**ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO 2023**  
**DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2023**

<b>4 INGRESOS</b>	
<b>4.1 INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS</b>	
<b>4.1.01 INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS</b>	<b>1.003.163,75</b>
4.1.01.01 VENTA DE BIENES	426.593,38
4.1.01.02 PRESTACION DE SERVICIOS	576.570,37
<b>4.1.03 OTROS INGRESOS</b>	<b>115,18</b>
4.1.03.01 OTROS INGRESOS	115,18
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>1.003.278,93</b>
<b>5 COSTOS</b>	
<b>5.1 COSTOS DE VENTAS</b>	
<b>5.1.01 COSTOS DE PRODUCCION Y VENTAS</b>	<b>242.888,11</b>
COSTOS DE PRODUCCION BIENES NO	
5.1.01.01 PRODUCIDOS POR LA EMPRESA	233.064,95
5.1.01.05 COSTO DE VENTAS	9.823,16
<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>242.888,11</b>
<b>6 GASTOS</b>	
<b>6.1 GASTOS OPERACIONALES</b>	
<b>6.1.02 GASTOS GENERALES</b>	<b>669.069,04</b>
6.1.02.01 ORIGINADOS EN EL TRABAJO	125.093,28
6.1.02.02 APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL	22.122,31
6.1.02.03 BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	16.052,61
6.1.02.04 OTROS BENEFICIOS A EMPLEADOS	27.719,30
HONORARIOS COMISIONES Y DIETAS A	
6.1.02.05 P.NATURALES	470,86
6.1.02.08 MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	226.534,17
6.1.02.11 PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	14.371,70
6.1.02.12 COMBUSTIBLES	7.523,73
6.1.02.13 LUBRICANTES	579,66
6.1.02.14 SEGUROS Y REASEGUROS	2.338,18
6.1.02.15 TRANSPORTE	15.447,94
6.1.02.16 GASTOS DE GESTIÓN	1.922,92
6.1.02.17 GASTOS DE VIAJE	12.950,58
6.1.02.18 SERVICIOS BASICOS	2.297,18
NOTARIOS Y REGISTRADORES DE LA	
6.1.02.19 PROPIEDAD O MERCANTILES	712,47
6.1.02.20 IMPUESTOS CONTRIBUCIONES Y OTROS	28.658,33
6.1.02.21 DEPRECIACIONES:	3.938,73
6.1.02.25 SERVICIOS CONTRATADOS	33.296,24
6.1.02.27 SUMINISTROS	85.981,60
6.1.02.28 GASTOS VARIOS	41.057,28
<b>6.1.03 GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>5.140,48</b>
6.1.03.01 INTERESES Y COMISIONES	5.140,48
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>674.209,52</b>

<b>TOTAL COSTOS Y GASTOS</b>	<b>1.003.278,93</b>
<b>GANANCIA ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>86.181,30</b>
15% PARTICIPACION A TRABAJADORES	12.927,20
<b>BASE IMPONIBLE</b>	<b>73.254,11</b>
25% IMPUESTO A LA RENTA	18.313,53
<b>BASE IMPONIBLE</b>	<b>54.940,58</b>
10% RESERVA LEGAL	5.494,06
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	<b>49.446,52</b>

**GERENTE GENERAL**

**CONTADORA**



**COMPAÑÍA OFFICEGOLDEN S.A.**  
**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROYECTADO**  
**DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2022**

<b>1</b>	<b>ACTIVO</b>	
<b>1.1</b>	<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	
<b>1.1.01</b>	<b>CAJA BANCOS</b>	<b>5.229,85</b>
1.1.01.01	CAJA	2,13
1.1.01.02	BANCOS	5.227,72
	<b>CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES</b>	
<b>1.1.03</b>	<b>CLIENTES</b>	<b>116.635,79</b>
	<b>CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES</b>	
1.1.03.01	CLIENTES NO RELACIONADOS	116.635,79
<b>1.1.04</b>	<b>OTRAS CUENTAS POR COBRAR</b>	<b>150.384,39</b>
	<b>OTRAS CUENTAS POR COBRAR NO</b>	
1.1.04.08	RELACIONADAS	150.384,39
<b>1.1.05</b>	<b>INVENTARIOS</b>	<b>127.695,59</b>
1.1.05.01	MERCADERÍAS EN TRÁNSITO	26.537,01
	<b>INVENTARIOS DE PRODUCTOS TERMINADOS</b>	
1.1.05.04	Y MERCADERIA EN ALMACEN	101.158,58
<b>1.1.07</b>	<b>ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES</b>	<b>58.640,34</b>
	<b>IVA:CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA</b>	
1.1.07.01	EMPRESA	33.775,12
	<b>IR:CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA</b>	
1.1.07.02	EMPRESA	24.865,22
	<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>458.585,96</b>
<b>1.2</b>	<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	
<b>1.2.01</b>	<b>PROPIEDADES PLANTA Y EQUIPO</b>	<b>25.482,17</b>
1.2.01.05	MUEBLES Y ENSERES	5.216,64
1.2.01.08	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	1.824,23
	<b>VEHÍCULOS EQUIPOS DE TRANSPORTE Y</b>	
1.2.01.09	EQUIPO CAMINERO MÓVIL	18.441,30
	<b>(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE</b>	
	<b>PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO</b>	<b>-5.921,02</b>
	<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>19.561,15</b>
	<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b><u>478.147,11</u></b>
<b>2</b>	<b>PASIVO</b>	
<b>2.1</b>	<b>PASIVO CORRIENTE</b>	
<b>2.1.01</b>	<b>CUENTAS POR PAGAR CORRIENTES</b>	<b>5.511,82</b>
	<b>CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES NO</b>	
2.1.01.01	RELACIONADOS	5.511,82
<b>2.1.03</b>	<b>OTRAS CUENTAS POR PAGAR CORRIENTES</b>	<b>33.917,05</b>
	<b>OTRAS CUENTAS POR PAGAR ACCIONISTAS O</b>	
2.1.03.01	SOCIO	4.139,20
	<b>OTRAS CUENTAS POR PAGAR NO</b>	
2.1.03.05	RELACIONADAS	29.777,85
	<b>OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES</b>	
<b>2.1.04</b>	<b>FINANCIERAS</b>	<b>46.391,05</b>

	OBLIGACIONES INSTITUCIONES		
2.1.04.01	FINANCIERAS NO RELACIONADAS LOCAL	46.391,05	
	<b>2.1.06 INGRESOS POR PASIVOS DIFERIDOS</b>	<b>73.335,70</b>	
2.1.06.01	INGRESOS POR PASIVOS DIFERIDOS	73.335,70	
	<b>2.1.07 OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES</b>	<b>42.863,34</b>	
2.1.07.02	IMPUESTO POR PAGAR DEL EJERCICIO	12.960,20	
	INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD		
2.1.07.03	SOCIAL	8.535,62	
2.1.07.04	BENEFICIOS DE LEY A EMPLEADOS Y OTROS	21.367,52	
	<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>202.018,95</b>	
	<b>2.2 PASIVO NO CORRIENTE</b>		
	<b>OTRAS CUENTAS POR PAGAR NO</b>		
	<b>2.2.03 CORRIENTES</b>		
	OTRAS CUENTAS POR PAGAR ACCIONISTAS O		
2.2.03.01	SOCIO	125.744,71	
	<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>125.744,71</b>	
	<b>TOTAL PASIVOS</b>		<b>327.763,67</b>
	<b>3 PATRIMONIO</b>		
	<b>3.1 CAPITAL</b>		
	<b>3.1.01 CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO</b>	<b>22.989,78</b>	
3.1.01.01	CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO	19.026,58	
	APORTE DE ACCIONISTAS PARA FUTURAS		
3.1.01.03	CAPITALIZACION	3.963,20	
	<b>3.4 RESERVAS</b>		
	<b>3.4.01 RESERVAS</b>	<b>5.494,06</b>	
3.4.01.01	RESERVAS	5.494,06	
	<b>3.5 RESULTADOS ACUMULADOS</b>		
	<b>3.5.01 RESULTADOS ACUMULADOS</b>	<b>72.453,08</b>	
3.5.01.01	RESULTADOS ACUMULADOS	72.453,08	
	<b>3.6 RESULTADOS DEL EJERCICIO</b>	<b>49.446,52</b>	
<b>3.6.01</b>	UTILIDAD DEL EJERCICIO	49.446,52	
	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		<b>150.383,44</b>
	<b>PASIVOS Y PATRIMONIO:</b>		<b><u>478.147,11</u></b>

GERENTE GENERAL

CONTADORA



**COMPANÍA OFFICEGOLDEN S.A.**  
**ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO 2024**  
**DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2024**

<b>4 INGRESOS</b>	
<b>4.1 INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS</b>	
<b>4.1.01 INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS</b>	<b>1.099.367,16</b>
4.1.01.01 VENTA DE BIENES	467.503,69
4.1.01.02 PRESTACION DE SERVICIOS	631.863,47
<b>4.1.03 OTROS INGRESOS</b>	<b>126,22</b>
4.1.03.01 OTROS INGRESOS	126,22
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>1.099.493,38</b>
<b>5 COSTOS</b>	
<b>5.1 COSTOS DE VENTAS</b>	
<b>5.1.01 COSTOS DE PRODUCCION Y VENTAS</b>	<b>266.181,07</b>
COSTOS DE PRODUCCION BIENES NO	
5.1.01.01 PRODUCIDOS POR LA EMPRESA	255.415,88
5.1.01.05 COSTO DE VENTAS	10.765,20
<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>266.181,07</b>
<b>6 GASTOS</b>	
<b>6.1 GASTOS OPERACIONALES</b>	
<b>6.1.02 GASTOS GENERALES</b>	<b>718.538,56</b>
6.1.02.01 ORIGINADOS EN EL TRABAJO	128.806,09
6.1.02.02 APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL	22.778,91
6.1.02.03 BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	16.529,06
6.1.02.04 OTROS BENEFICIOS A EMPLEADOS	28.542,02
HONORARIOS COMISIONES Y DIETAS A	
6.1.02.05 P.NATURALES	484,83
6.1.02.08 MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	248.258,79
6.1.02.11 PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	14.611,17
6.1.02.12 COMBUSTIBLES	8.245,25
6.1.02.13 LUBRICANTES	635,25
6.1.02.14 SEGUROS Y REASEGUROS	2.344,72
6.1.02.15 TRANSPORTE	16.929,40
6.1.02.16 GASTOS DE GESTIÓN	2.107,32
6.1.02.17 GASTOS DE VIAJE	14.192,54
6.1.02.18 SERVICIOS BASICOS	2.303,45
NOTARIOS Y REGISTRADORES DE LA	
6.1.02.19 PROPIEDAD O MERCANTILES	713,11
6.1.02.20 IMPUESTOS CONTRIBUCIONES Y OTROS	31.406,66
6.1.02.21 DEPRECIACIONES:	3.938,73
6.1.02.25 SERVICIOS CONTRATADOS	36.489,35
6.1.02.27 SUMINISTROS	94.227,23
6.1.02.28 GASTOS VARIOS	44.994,67
<b>6.1.03 GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>5.633,45</b>
6.1.03.01 INTERESES Y COMISIONES	5.633,45
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>724.172,01</b>

<b>TOTAL COSTOS Y GASTOS</b>	<b>990.353,09</b>	
<b>GANANCIA ANTES DE IMPUESTOS</b>		<b>109.140,29</b>
15% PARTICIPACION A TRABAJADORES		16.371,04
<b>BASE IMPONIBLE</b>		<b>92.769,24</b>
25% IMPUESTO A LA RENTA		23.192,31
<b>BASE IMPONIBLE</b>		<b>69.576,93</b>
10% RESERVA LEGAL		6.957,69
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>		<b>62.619,24</b>

**GERENTE GENERAL**

**CONTADORA**





**COMPañÍA OFFICEGOLDEN S.A.**  
**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROYECTADO**  
**DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2024**

<b>1 ACTIVO</b>	
<b>1.1 ACTIVO CORRIENTE</b>	
<b>1.1.01 CAJA BANCOS</b>	<b>5.731,39</b>
1.1.01.01 CAJA	2,33
1.1.01.02 BANCOS	5.729,06
<b>CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES</b>	
<b>1.1.03 CLIENTES</b>	<b>127.821,16</b>
<b>CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES</b>	
1.1.03.01 CLIENTES NO RELACIONADOS	127.821,16
<b>1.1.04 OTRAS CUENTAS POR COBRAR</b>	<b>164.806,25</b>
<b>OTRAS CUENTAS POR COBRAR NO</b>	
1.1.04.08 RELACIONADAS	164.806,25
<b>1.1.05 INVENTARIOS</b>	<b>139.941,60</b>
1.1.05.01 MERCADERÍAS EN TRÁNSITO	29.081,91
<b>INVENTARIOS DE PRODUCTOS TERMINADOS</b>	
1.1.05.04 Y MERCADERIA EN ALMACEN	110.859,69
<b>1.1.07 ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES</b>	<b>64.263,95</b>
<b>IVA:CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA</b>	
1.1.07.01 EMPRESA	37.014,15
<b>IR:CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA</b>	
1.1.07.02 EMPRESA	27.249,80
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>502.564,35</b>
<b>1.2 ACTIVO NO CORRIENTE</b>	
<b>1.2.01 PROPIEDADES PLANTA Y EQUIPO</b>	<b>25.482,17</b>
1.2.01.05 MUEBLES Y ENSERES	5.216,64
1.2.01.08 EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	1.824,23
<b>VEHÍCULOS EQUIPOS DE TRANSPORTE Y</b>	
1.2.01.09 EQUIPO CAMINERO MÓVIL	18.441,30
<b>(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE</b>	
<b>PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO</b>	<b>-8.855,68</b>
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>16.626,49</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b><u>519.190,84</u></b>
<b>2 PASIVO</b>	
<b>2.1 PASIVO CORRIENTE</b>	
<b>2.1.01 CUENTAS POR PAGAR CORRIENTES</b>	<b>6.040,40</b>
<b>CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES NO</b>	
2.1.01.01 RELACIONADOS	6.040,40
<b>2.1.03 OTRAS CUENTAS POR PAGAR CORRIENTES</b>	<b>37.169,70</b>
<b>OTRAS CUENTAS POR PAGAR ACCIONISTAS O</b>	
2.1.03.01 SOCIO	4.536,15
<b>OTRAS CUENTAS POR PAGAR NO</b>	
2.1.03.05 RELACIONADAS	32.633,55
<b>OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES</b>	
<b>2.1.04 FINANCIERAS</b>	<b>50.839,95</b>

	OBLIGACIONES INSTITUCIONES		
2.1.04.01	FINANCIERAS NO RELACIONADAS LOCAL	50.839,95	
	<b>2.1.06 INGRESOS POR PASIVOS DIFERIDOS</b>	<b>80.368,59</b>	
2.1.06.01	INGRESOS POR PASIVOS DIFERIDOS	80.368,59	
	<b>2.1.07 OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES</b>	<b>46.973,93</b>	
2.1.07.02	IMPUESTO POR PAGAR DEL EJERCICIO	14.203,08	
	INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD		
2.1.07.03	SOCIAL	9.354,18	
2.1.07.04	BENEFICIOS DE LEY A EMPLEADOS Y OTROS	23.416,67	
	<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>221.392,57</b>	
	<b>2.2 PASIVO NO CORRIENTE</b>		
	<b>OTRAS CUENTAS POR PAGAR NO</b>		
	<b>2.2.03 CORRIENTES</b>		
	OTRAS CUENTAS POR PAGAR ACCIONISTAS O		
2.2.03.01	SOCIO	137.803,63	
	<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>137.803,63</b>	
	<b>TOTAL PASIVOS</b>		<b>359.196,20</b>
	<b>3 PATRIMONIO</b>		
	<b>3.1 CAPITAL</b>		
	<b>3.1.01 CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO</b>	<b>22.989,78</b>	
3.1.01.01	CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO	19.026,58	
	APORTE DE ACCIONISTAS PARA FUTURAS		
3.1.01.03	CAPITALIZACION	3.963,20	
	<b>3.4 RESERVAS</b>		
	<b>3.4.01 RESERVAS</b>	<b>6.957,69</b>	
3.4.01.01	RESERVAS	6.957,69	
	<b>3.5 RESULTADOS ACUMULADOS</b>		
	<b>3.5.01 RESULTADOS ACUMULADOS</b>	<b>67.427,92</b>	
3.5.01.01	RESULTADOS ACUMULADOS	67.427,92	
	<b>3.6 RESULTADOS DEL EJERCICIO</b>	<b>62.619,24</b>	
<b>3.6.01</b>	UTILIDAD DEL EJERCICIO	62.619,24	
	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		<b>159.994,63</b>
	<b>PASIVOS Y PATRIMONIO:</b>		<b><u>519.190,84</u></b>

GERENTE GENERAL

CONTADORA



**COMPAÑÍA OFFICEGOLDEN S.A.**  
**ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO 2025**  
**DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2025**

<b>4</b>	<b>INGRESOS</b>	
<b>4.1</b>	<b>INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS</b>	
<b>4.1.01</b>	<b>INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS</b>	<b>1.204.796,47</b>
4.1.01.01	VENTA DE BIENES	512.337,29
4.1.01.02	PRESTACION DE SERVICIOS	692.459,17
<b>4.1.03</b>	<b>OTROS INGRESOS</b>	<b>138,33</b>
4.1.03.01	OTROS INGRESOS	138,33
	<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>1.204.934,79</b>
<b>5</b>	<b>COSTOS</b>	
<b>5.1</b>	<b>COSTOS DE VENTAS</b>	
<b>5.1.01</b>	<b>COSTOS DE PRODUCCION Y VENTAS</b>	<b>291.707,84</b>
	COSTOS DE PRODUCCION BIENES NO	
5.1.01.01	PRODUCIDOS POR LA EMPRESA	279.910,26
5.1.01.05	COSTO DE VENTAS	11.797,58
	<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>291.707,84</b>
<b>6</b>	<b>GASTOS</b>	
<b>6.1</b>	<b>GASTOS OPERACIONALES</b>	
<b>6.1.02</b>	<b>GASTOS GENERALES</b>	<b>772.163,22</b>
6.1.02.01	ORIGINADOS EN EL TRABAJO	132.518,90
6.1.02.02	APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL	23.435,50
	BENEFICIOS SOCIALES E	
6.1.02.03	INDEMNIZACIONES	17.005,50
6.1.02.04	OTROS BENEFICIOS A EMPLEADOS	29.364,74
	HONORARIOS COMISIONES Y DIETAS A	
6.1.02.05	P.NATURALES	498,81
6.1.02.08	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	272.043,04
6.1.02.11	PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	14.854,59
6.1.02.12	COMBUSTIBLES	9.035,97
6.1.02.13	LUBRICANTES	696,17
6.1.02.14	SEGUROS Y REASEGUROS	2.351,28
6.1.02.15	TRANSPORTE	18.552,93
6.1.02.16	GASTOS DE GESTIÓN	2.309,42
6.1.02.17	GASTOS DE VIAJE	15.553,60
6.1.02.18	SERVICIOS BASICOS	2.309,75
	NOTARIOS Y REGISTRADORES DE LA	
6.1.02.19	PROPIEDAD O MERCANTILES	713,75
6.1.02.20	IMPUESTOS CONTRIBUCIONES Y OTROS	34.418,56
6.1.02.21	DEPRECIACIONES:	3.938,73
6.1.02.25	SERVICIOS CONTRATADOS	39.988,68
6.1.02.27	SUMINISTROS	103.263,62
6.1.02.28	GASTOS VARIOS	49.309,66
<b>6.1.03</b>	<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>6.173,70</b>
6.1.03.01	INTERESES Y COMISIONES	6.173,70

<b>TOTAL GASTOS</b>	778.336,93	
<b>TOTAL COSTOS Y GASTOS</b>	<b>1.070.044,77</b>	
<b>GANANCIA ANTES DE IMPUESTOS</b>		<b>134.890,02</b>
15% PARTICIPACION A TRABAJADORES		20.233,50
<b>BASE IMPONIBLE</b>		<b>114.656,52</b>
25% IMPUESTO A LA RENTA		28.664,13
<b>BASE IMPONIBLE</b>		<b>85.992,39</b>
10% RESERVA LEGAL		8.599,24
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>		<b>77.393,15</b>

**GERENTE GENERAL**

**CONTADORA**



**COMPAÑÍA OFFICEGOLDEN S.A.**  
**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROYECTADO**  
**DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2025**

<b>1 ACTIVO</b>	
<b>1.1 ACTIVO CORRIENTE</b>	
<b>1.1.01 CAJA BANCOS</b>	<b>6.281,03</b>
1.1.01.01 CAJA	2,55
1.1.01.02 BANCOS	6.278,48
<b>CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES</b>	
<b>1.1.03 CLIENTES</b>	<b>140.079,21</b>
<b>CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES</b>	
1.1.03.01 CLIENTES NO RELACIONADOS	140.079,21
<b>1.1.04 OTRAS CUENTAS POR COBRAR</b>	<b>180.611,17</b>
<b>OTRAS CUENTAS POR COBRAR NO</b>	
1.1.04.08 RELACIONADAS	180.611,17
<b>1.1.05 INVENTARIOS</b>	<b>153.362,00</b>
1.1.05.01 MERCADERÍAS EN TRÁNSITO	31.870,86
<b>INVENTARIOS DE PRODUCTOS TERMINADOS</b>	
1.1.05.04 Y MERCADERIA EN ALMACEN	121.491,13
<b>1.1.07 ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES</b>	<b>70.426,86</b>
<b>IVA:CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA</b>	
1.1.07.01 EMPRESA	40.563,81
<b>IR:CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA</b>	
1.1.07.02 EMPRESA	29.863,05
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>550.760,27</b>
<b>1.2 ACTIVO NO CORRIENTE</b>	
<b>1.2.01 PROPIEDADES PLANTA Y EQUIPO</b>	<b>25.482,17</b>
1.2.01.05 MUEBLES Y ENSERES	5.216,64
1.2.01.08 EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	1.824,23
<b>VEHÍCULOS EQUIPOS DE TRANSPORTE Y</b>	
1.2.01.09 EQUIPO CAMINERO MÓVIL	18.441,30
<b>(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE</b>	
<b>PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO</b>	<b>-15.754,92</b>
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>9.727,25</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b><u>560.487,52</u></b>
<b>2 PASIVO</b>	
<b>2.1 PASIVO CORRIENTE</b>	
<b>2.1.01 CUENTAS POR PAGAR CORRIENTES</b>	<b>6.619,68</b>
<b>CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES NO</b>	
2.1.01.01 RELACIONADOS	6.619,68
<b>2.1.03 OTRAS CUENTAS POR PAGAR CORRIENTES</b>	<b>40.734,27</b>
<b>OTRAS CUENTAS POR PAGAR ACCIONISTAS O</b>	
2.1.03.01 SOCIO	4.971,17
<b>OTRAS CUENTAS POR PAGAR NO</b>	
2.1.03.05 RELACIONADAS	35.763,10
<b>OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES</b>	
<b>2.1.04 FINANCIERAS</b>	<b>55.715,50</b>

	OBLIGACIONES INSTITUCIONES	
2.1.04.01	FINANCIERAS NO RELACIONADAS LOCAL	55.715,50
	<b>2.1.06 INGRESOS POR PASIVOS DIFERIDOS</b>	<b>88.075,94</b>
2.1.06.01	INGRESOS POR PASIVOS DIFERIDOS	88.075,94
	<b>2.1.07 OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES</b>	<b>51.478,73</b>
2.1.07.02	IMPUESTO POR PAGAR DEL EJERCICIO	15.565,15
	INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD	
2.1.07.03	SOCIAL	10.251,25
2.1.07.04	BENEFICIOS DE LEY A EMPLEADOS Y OTROS	25.662,33
	<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>242.624,12</b>
	<b>2.2 PASIVO NO CORRIENTE</b>	
	<b>OTRAS CUENTAS POR PAGAR NO</b>	
	<b>2.2.03 CORRIENTES</b>	
	OTRAS CUENTAS POR PAGAR ACCIONISTAS O	
2.2.03.01	SOCIO	151.019,00
	<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>151.019,00</b>
	<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>393643,12</b>
	<b>3 PATRIMONIO</b>	
	<b>3.1 CAPITAL</b>	
	<b>3.1.01 CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO</b>	<b>31.420,40</b>
3.1.01.01	CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO	27.457,20
	APORTE DE ACCIONISTAS PARA FUTURAS	
3.1.01.03	CAPITALIZACION	3.963,20
	<b>3.4 RESERVAS</b>	
	<b>3.4.01 RESERVAS</b>	<b>8.599,24</b>
3.4.01.01	RESERVAS	8.599,24
	<b>3.5 RESULTADOS ACUMULADOS</b>	
	<b>3.5.01 RESULTADOS ACUMULADOS</b>	<b>49.431,61</b>
3.5.01.01	RESULTADOS ACUMULADOS	49.431,61
	<b>3.6 RESULTADOS DEL EJERCICIO</b>	<b>77.393,15</b>
<b>3.6.01</b>	UTILIDAD DEL EJERCICIO	77.393,15
	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>166.844,41</b>
	<b>PASIVOS Y PATRIMONIO:</b>	<b><u>560.487,52</u></b>

GERENTE GENERAL

CONTADORA

## **NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS DE LA COMPAÑÍA OFFICEGOLDEN S.A. AÑOS 2022-2025**

La compañía denominada OFFICEGOLDEN S.A. OFFIGOLDENSA, ubicada en la Cooperativa Limonal Manzana 7 Solar 2ª Villa 4 se constituyó el 16 de enero de 2013. El domicilio principal de la compañía es la ciudad de Guayaquil. Su actividad principal es el Servicio de Instalación, mantenimiento y reparación de equipos médicos y venta de equipos de rayos x.

### **Estado de resultados**

**Ingresos por actividades ordinarias:** Los ingresos por actividades ordinarias en la compañía OFFICEGOLDEN S.A. se integra por el servicio de mantenimiento y reparación de equipos médicos y venta de repuestos, partes y piezas de equipos médicos y de equipos de rayos x. Para desarrollar la planeación financiera se ha tomado en cuenta el historial de ventas y compras del año 2021.

**Gastos de personal:** para el año 2022, el SBU se contempló en \$425,00 dólares, según lo establecido por el Ministerio de trabajo, en base a ello se calculó los porcentajes para determinar el valor de originados en el trabajo, aporte a la seguridad social, beneficios sociales e indemnizaciones, honorarios comisiones y dietas.

**Mantenimiento y reparaciones, combustibles, lubricantes, transporte, gastos de gestión, gastos de viaje, impuestos y contribuciones, servicios contratados, suministros, gastos varios, intereses y comisiones:** estos rubros se proyectaron a través de la fórmula (rubro/ventas reales 2021)

**Seguros, reaseguros y primas, promoción y publicidad y servicios básicos:** El porcentaje de cálculo se considera el tota dividido para doce y su porcentaje se calcula a través del total del rubro dividido para las ventas.

**Depreciaciones:** La depreciación de los activos propiedad, planta y equipo, se calculó a través del método de línea recta, considerando el % de depreciación y los años de vida útil.

### **Estado de situación financiera**

**Efectivo y equivalentes de efectivo:** su saldo es tomado del cálculo de las entradas y salidas de efectivo.

**Depreciación acumulada:** Se calcula la depreciación mediante los años de vida útil y el porcentaje de depreciación del método de línea recta, el valor resultante de cada depreciación se sumará a la depreciación acumulada que mantiene cada bien.

**Reserva legal:** Se calculó el 10% en cumplimiento a lo establecido en la Ley de compañías, que no puede tomarse un porcentaje menor.

## PUNTO DE EQUILIBRIO COMPAÑÍA OFFICEGOLDEN AÑO 2022

**Tabla 74**

*Costos fijos y variables, compañía OFFICEGOLDEN S.A. Año 2022*

CUENTA	VALOR		COSTO	
	AÑO 2022	FIJO	VARIABLE	
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	915.484,01			
<b>COSTOS DE PRODUCCION Y VENTAS</b>				
COSTOS DE PRODUCCION BIENES NO PRODUCIDOS POR LA EMPRESA	212.669,90			212.669,90
COSTO DE VENTAS	8.963,55			8.963,55
<b>GASTOS GENERALES</b>				
ORIGINADOS EN EL TRABAJO	121.379,08	121.379,08		
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL	21.465,46	21.465,46		
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	15.575,98	15.575,98		
OTROS BENEFICIOS A EMPLEADOS	26.896,27	26.896,27		
HONORARIOS COMISIONES Y DIETAS A P. NATURALES	456,88	456,88		
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	206.710,62			206.710,62
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	14.136,19	14.136,19		
COMBUSTIBLES	6.865,34			6.865,34
LUBRICANTES	528,94			528,94
SEGUROS Y REASEGUROS	2.331,65	2.331,65		
TRANSPORTE	14.096,12			14.096,12
GASTOS DE GESTIÓN	1.754,65			1.754,65
GASTOS DE VIAJE	11.817,30			11.817,30
SERVICIOS BASICOS	2.290,91	2.290,91		
NOTARIOS Y REGISTRADORES DE LA PROPIEDAD O MERCANTILES	711,83	711,83		
IMPUESTOS CONTRIBUCIONES Y OTROS	26.150,50			26.150,50
DEPRECIACIONES:	3.938,73	3.938,73		
SERVICIOS CONTRATADOS	30.382,56			30.382,56
SUMINISTROS	78.457,52			78.457,52
GASTOS VARIOS	37.464,44			37.464,44
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>				
INTERESES Y COMISIONES	4.690,65			4.690,65
<b>TOTAL</b>	<b>915.484,01</b>	<b>209.182,98</b>		<b>640.552,08</b>

*Nota.* Obtenido de estado de resultados proyectado, compañía OfficeGolden S.A. Año 2022



### Punto de equilibrio en función a las ventas

$$PE = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$PE = \frac{209.182,98}{1 - \frac{640.552,08}{915.484,01}}$$

$$PE = \frac{209.182,98}{1 - 0,699687}$$

$$PE = 696.549,87$$

### Punto de equilibrio en función a la capacidad instalada

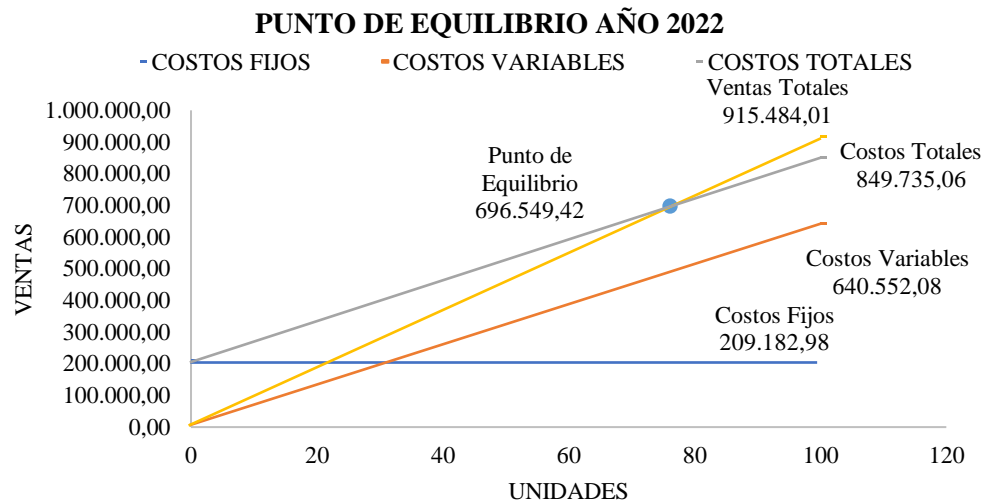
$$PE = \frac{\text{Costos fijos}}{\text{Ventas totales} - \text{Costos Variables}}$$

$$PE = \frac{209.182,98}{915.484,01 - 640.552,08}$$

$$PE = 76,08\%$$

### Figura 20

Punto de equilibrio año 2022 OFFICEGOLDEN S.A.



Nota. Obtenido de estados financieros proyectados. Años 2022-2025

### Interpretación:

Luego de aplicar el punto de equilibrio en la compañía OFFICEGOLDEN S.A. del año 2022, se obtuvo como resultado que la compañía necesita trabajar con un 76,08% de la

capacidad instalada para lograr generar ingresos de \$ 696.549,42 dólares, los mismos que serán necesarios para cubrir sus costos y gastos en su totalidad. De acuerdo a las proyecciones realizadas para el año 2022 los ingresos superan el valor del punto de equilibrio lo que permite obtener un margen de utilidad significativo, el cual permitiría mantenerse dentro del mercado y también incrementar su solidez económica y financiera.

## PUNTO DE EQUILIBRIO COMPAÑÍA OFFICEGOLDEN S.A. AÑO 2023

**Tabla 75**

*Costos fijos y variables, compañía OFFICEGOLDEN S.A. Año 2023*

CUENTA	VALOR		COSTO
	AÑO 2023	FIJO	VARIABLE
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	<b>1.003.163,75</b>		
<b>COSTOS DE PRODUCCION Y VENTAS</b>			
COSTOS DE PRODUCCION BIENES NO PRODUCIDOS POR LA EMPRESA	233.064,95		233.064,95
COSTO DE VENTAS	9.823,16		9.823,16
<b>GASTOS GENERALES</b>			
ORIGINADOS EN EL TRABAJO	125.093,28	125.093,28	
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL	22.122,31	22.122,31	
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	16.052,61	16.052,61	
OTROS BENEFICIOS A EMPLEADOS	27.719,30	27.719,30	
HONORARIOS COMISIONES Y DIETAS A P. NATURALES	470,86	470,86	
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	226.534,17		226.534,17
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	14.371,70	14.371,70	
COMBUSTIBLES	7.523,73		7.523,73
LUBRICANTES	579,66		579,66
SEGUROS Y REASEGUROS	2.338,18	2.338,18	
TRANSPORTE	15.447,94		15.447,94
GASTOS DE GESTIÓN	1.922,92		1.922,92
GASTOS DE VIAJE	12.950,58		12.950,58
SERVICIOS BASICOS	2.297,18	2.297,18	
NOTARIOS Y REGISTRADORES DE LA PROPIEDAD O MERCANTILES	712,47	712,47	
IMPUESTOS CONTRIBUCIONES Y OTROS	28.658,33		28.658,33
DEPRECIACIONES:	3.938,73	3.938,73	
SERVICIOS CONTRATADOS	33.296,24		33.296,24
SUMINISTROS	85.981,60		85.981,60
GASTOS VARIOS	41.057,28		41.057,28
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>			
INTERESES Y COMISIONES	5.140,48		5.140,48
<b>TOTAL</b>	<b>1.003.163,75</b>	<b>215.116,60</b>	<b>701.981,03</b>

*Nota.* Obtenido de estado de resultados proyectado, compañía OfficeGolden S.A. Año 2023

### Punto de equilibrio en función a las ventas

$$PE = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$PE = \frac{215.116,60}{1 - \frac{701.981,03}{1.003.163,75}}$$

$$PE = \frac{215.116,60}{1 - 0,69977}$$

$$PE = 716.499,18$$

### Punto de equilibrio en función a la capacidad instalada

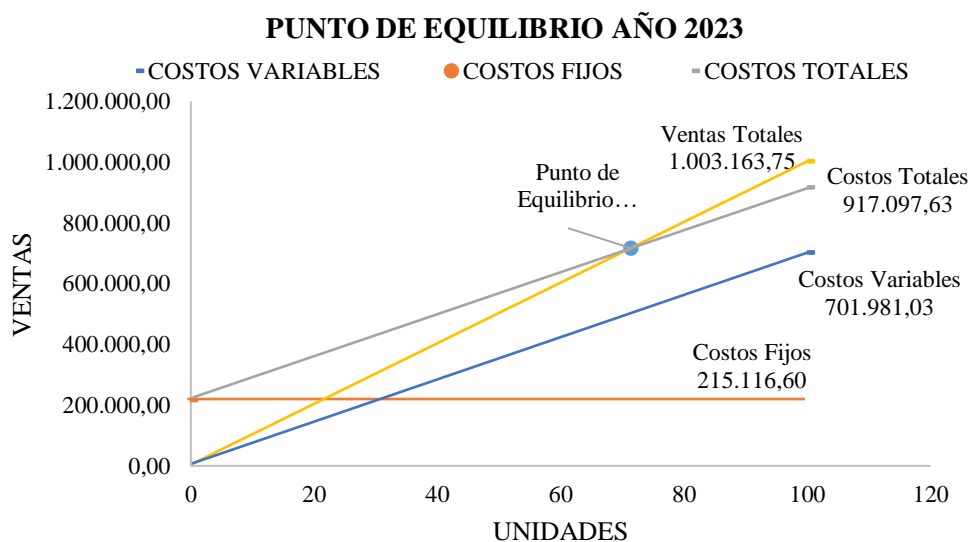
$$PE = \frac{\text{Costos fijos}}{\text{Ventas totales} - \text{Costos Variables}}$$

$$PE = \frac{215.116,60}{1.003.163,75 - 701.981,03}$$

$$PE = 71,42\%$$

### Figura 21

Punto de equilibrio año 2023 OFFICEGOLDEN S.A.



Nota. Obtenido de estados financieros proyectados. Años 2022-2025

### Interpretación:

Luego de aplicar el punto de equilibrio en la compañía OFFICEGOLDEN S.A. del año 2023, se obtuvo como resultado que la compañía necesita trabajar con un 71,42% de la

capacidad instalada para lograr generar ingresos de \$ 716.499,18 dólares, los mismos que serán necesarios para cubrir sus costos y gastos en su totalidad. De acuerdo a las proyecciones realizadas para el año 2023 los ingresos superan el valor del punto de equilibrio lo que permite obtener un margen de utilidad significativo, el cual permitiría mantenerse dentro del mercado y también incrementar su solidez económica y financiera.

### **PUNTO DE EQUILIBRIO COMPAÑÍA OFFICEGOLDEN S.A. AÑO 2024**

**Tabla 76**

*Costos fijos y variables, compañía OFFICEGOLDEN S.A. Año 2024*

<b>CUENTA</b>	<b>VALOR</b>		<b>COSTO</b>
	<b>AÑO 2024</b>	<b>FIJO</b>	<b>VARIABLE</b>
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	1.099.367,16		
<b>COSTOS DE PRODUCCION Y VENTAS</b>			
COSTOS DE PRODUCCION BIENES NO PRODUCIDOS POR LA EMPRESA	255.415,88		255.415,88
COSTO DE VENTAS	10.765,20		10.765,20
<b>GASTOS GENERALES</b>			
ORIGINADOS EN EL TRABAJO	128.806,09	128.806,09	
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL	22.778,91	22.778,91	
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	16.529,06	16.529,06	
OTROS BENEFICIOS A EMPLEADOS	28.542,02	28.542,02	
HONORARIOS COMISIONES Y DIETAS A P. NATURALES	484,83	484,83	
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	248.258,79		248.258,79
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	14.611,17	14.611,17	
COMBUSTIBLES	8.245,25		8.245,25
LUBRICANTES	635,25		635,25
SEGUROS Y REASEGUROS	2.344,72	2.344,72	
TRANSPORTE	16.929,40		16.929,40
GASTOS DE GESTIÓN	2.107,32		2.107,32
GASTOS DE VIAJE	14.192,54		14.192,54
SERVICIOS BASICOS	2.303,45	2.303,45	
NOTARIOS Y REGISTRADORES DE LA PROPIEDAD O MERCANTILES	713,11	713,11	
IMPUESTOS CONTRIBUCIONES Y OTROS	31.406,66		31.406,66
DEPRECIACIONES:	3.938,73	3.938,73	
SERVICIOS CONTRATADOS	36.489,35		36.489,35
SUMINISTROS	94.227,23		94.227,23
GASTOS VARIOS	44.994,67		44.994,67
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>			
INTERESES Y COMISIONES	5.633,45		5.633,45
<b>TOTAL</b>	<b>1.099.367,16</b>	<b>221.052,08</b>	<b>769.301,01</b>

*Nota.* Obtenido de estado de resultados proyectado, compañía OfficeGolden S.A. Año 2024

### Punto de equilibrio en función a las ventas

$$PE = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$PE = \frac{221.052,08}{1 - \frac{769.301,01}{1.099.367,16}}$$

$$PE = \frac{221.052,08}{1 - 0,69067}$$

$$PE = 736.268,78$$

### Punto de equilibrio en función a la capacidad instalada

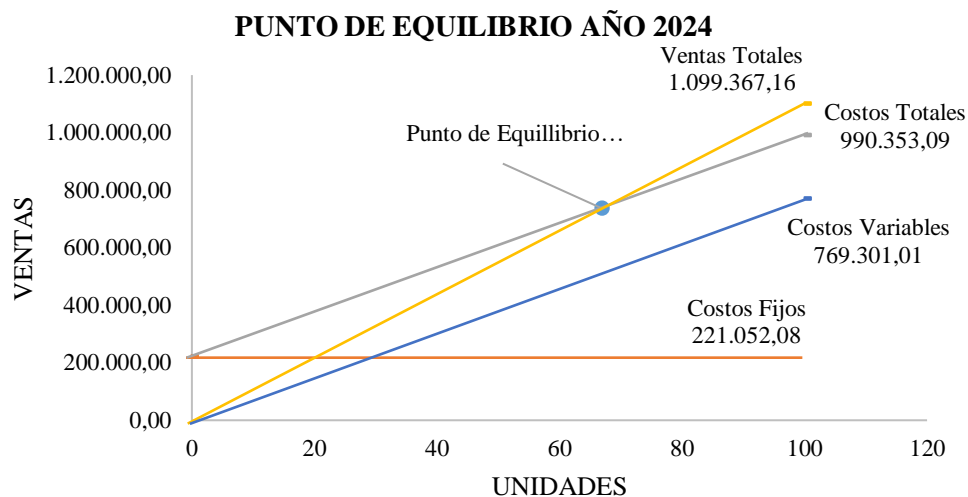
$$PE = \frac{\text{Costos fijos}}{\text{Ventas totales} - \text{Costos Variables}}$$

$$PE = \frac{221.052,08}{1.099.367,01 - 769.301,01}$$

$$PE = 66,97\%$$

### Figura 22

Punto de equilibrio año 2024 OFFICEGOLDEN S.A.



Nota. Obtenido de estados financieros proyectados. Años 2022-2025

### Interpretación:

Luego de aplicar el punto de equilibrio en la compañía OFFICEGOLDEN S.A. del año 2024, se obtuvo como resultado que la compañía necesita trabajar con un 66,97% de la

capacidad instalada para lograr generar ingresos de \$ 736.268,78 dólares, los mismos que serán necesarios para cubrir sus costos y gastos en su totalidad. De acuerdo a las proyecciones realizadas para el año 2024 los ingresos superan el valor del punto de equilibrio lo que permite obtener un margen de utilidad significativo, el cual permitiría mantenerse dentro del mercado y también incrementar su solidez económica y financiera.

### **PUNTO DE EQUILIBRIO COMPAÑÍA OFFICEGOLDEN S.A. AÑO 2025**

**Tabla 77**

*Costos fijos y variables, compañía OFFICEGOLDEN S.A. Año 2025*

<b>CUENTA</b>	<b>VALOR AÑO</b>		<b>COSTO</b>	
	<b>2023</b>	<b>FIJO</b>	<b>VARIABLE</b>	
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	1.204.934,79			
<b>COSTOS DE PRODUCCION Y VENTAS</b>				
COSTOS DE PRODUCCION BIENES NO PRODUCIDOS POR LA EMPRESA	279.910,26			279.910,26
COSTO DE VENTAS	11.797,58			11.797,58
<b>GASTOS GENERALES</b>				
ORIGINADOS EN EL TRABAJO	132.518,90	132.518,90		
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL	23.435,50	23.435,50		
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	17.005,50	17.005,50		
OTROS BENEFICIOS A EMPLEADOS	29.364,74	29.364,74		
HONORARIOS COMISIONES Y DIETAS A P. NATURALES	498,81	498,81		
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	272.043,04			272.043,04
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	14.854,59	14.854,59		
COMBUSTIBLES	9.035,97			9.035,97
LUBRICANTES	696,17			696,17
SEGUROS Y REASEGUROS	2.351,28	2.351,28		
TRANSPORTE	18.552,93			18.552,93
GASTOS DE GESTIÓN	2.309,42			2.309,42
GASTOS DE VIAJE	15.553,60			15.553,60
SERVICIOS BASICOS	2.309,75	2.309,75		
NOTARIOS Y REGISTRADORES DE LA PROPIEDAD O MERCANTILES	713,75	713,75		
IMPUESTOS CONTRIBUCIONES Y OTROS	34.418,56			34.418,56
DEPRECIACIONES:	3.938,73	3.938,73		
SERVICIOS CONTRATADOS	39.988,68			39.988,68
SUMINISTROS	103.263,62			103.263,62
GASTOS VARIOS	49.309,66			49.309,66
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>				
INTERESES Y COMISIONES	6.173,70			6.173,70
<b>TOTAL</b>	<b>1.204.934,79</b>	<b>226.991,57</b>		<b>843.053,20</b>

*Nota.* Obtenido de estado de resultados proyectado, compañía OfficeGolden S.A. Año 2025

### Punto de equilibrio en función a las ventas

$$PE = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$PE = \frac{226.991,57}{1 - \frac{843.053,20}{1.204.934,79}}$$

$$PE = \frac{226.991,57}{1 - 0,69967}$$

$$PE = 755.799,81$$

### Punto de equilibrio en función a la capacidad instalada

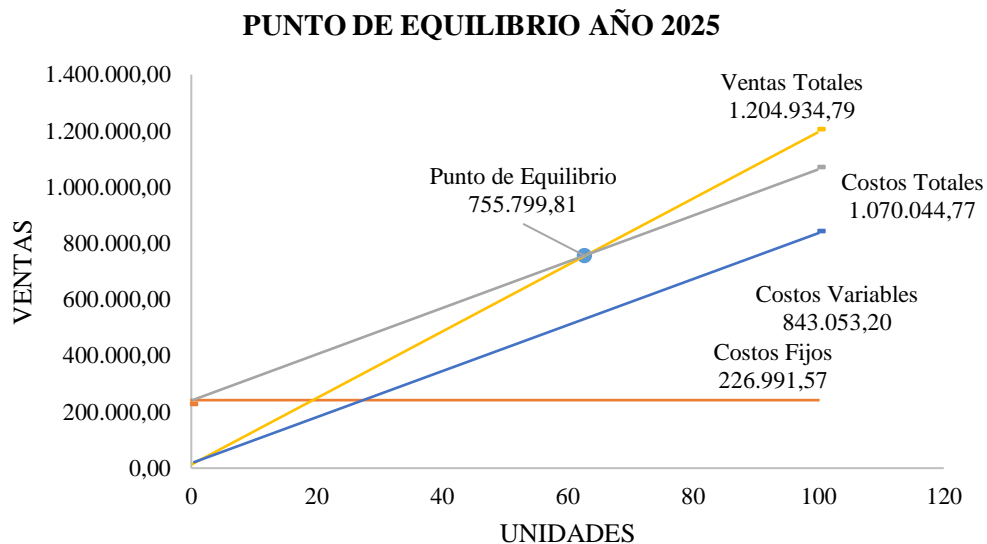
$$PE = \frac{\text{Costos fijos}}{\text{Ventas totales} - \text{Costos Variables}}$$

$$PE = \frac{226.991,57}{1.204.934,79 - 843.053,20}$$

$$PE = 62,73\%$$

### Figura 23

Punto de equilibrio año 2025 OFFICEGOLDEN S.A.



Nota. Obtenido de estados financieros proyectados. Años 2022-2025

**Interpretación:**

Luego de aplicar el punto de equilibrio en la compañía OFFICEGOLDEN S.A. del año 2025, se obtuvo como resultado que la compañía necesita trabajar con un 62,73% de la capacidad instalada para lograr generar ingresos de \$ 755.799,81 dólares, los mismos que serán necesarios para cubrir sus costos y gastos en su totalidad. De acuerdo a las proyecciones realizadas para el año 2025 los ingresos superan el valor del punto de equilibrio lo que permite obtener un margen de utilidad significativo, el cual permitiría mantenerse dentro del mercado y también incrementar su solidez económico y financiera.



## **7. Discusión**

A través de un conversatorio realizado con la Gerente de compañía OFFICEGOLDEN S.A. se determina que desde el año 2013 que fue su año de creación, no se ha realizado la aplicación del Diagnóstico Financiero el cual es necesario para conocer el estado y situación real en el que se encuentra la compañía, a través de la aplicación del análisis vertical, horizontal y aplicación de indicadores financieros. Tampoco se ha realizado un correcto manejo del efectivo el que permita realizar el debido registro y control de los cobros y pagos. Por ende, tampoco se ha realizado una planeación financiera que permita proyectar las ventas, programas de entradas y salidas, presupuesto de efectivo y estados financieros proforma; herramientas necesarias para que se obtenga una visión del estado económico y financiero de la OFFICEGOLDEN S.A.

Por lo antes mencionado, surge la necesidad de realizar un diagnóstico financiero a los Estados Financieros correspondientes a los periodos 2020 y 2021 y posteriormente realizar una planeación financiera desde el año 2022 al año 2025; es importante para llegar a estos resultados la aplicación de diversas herramientas financieras de análisis para conocer la situación económico-financiera real de la compañía, demostrando así también las variaciones y el comportamiento que han sufrido las cuentas en los periodos objetos de análisis, donde mediante análisis se determinó que la estructura financiera de OFFICEGOLDEN S.A. no es la ideal ya que el pasivo representa en el año 2020 el 66,01% y el 2021 representa el 67,00% y el patrimonio en el 2020 representa el 33,99% y en el año 2021 33,00% del total de activos. Se observa que los comportamientos en ambos periodos son similares, lo que permite evidenciar que la compañía OFFICEGOLDEN S.A. tiene comprometido más del 40% de sus activos por terceros.

Luego de la aplicación de indicadores de liquidez, actividad, endeudamiento y rentabilidad, se ha determinado que la empresa cuenta con los niveles de liquidez suficientes para cumplir con sus deudas contraídas a largo plazo, aunque depende de sus inventarios y sus cuentas por cobrar para desarrollar sus actividades a corto plazo contando con \$1,32 en el año 2020 para solventar sus deudas y \$2,27 para el año 2022. El nivel de endeudamiento de la compañía también es elevado debido a que se encuentra por encima del 40% lo que refleja que parte de la financiación de la compañía se encuentra en manos de terceros. En el comportamiento de los de indicadores de actividad, se evidencia que la rotación de inventarios es lenta, por cuanto, no se han convertido en efectivo las veces suficientes. La rentabilidad generada en el año 2020 es del 0,51% este nivel no es el adecuado y a pesar de

que existieron ventas y los costos no fueron elevados, los gastos si fueron representativos por ende se da un porcentaje muy bajo de rentabilidad y en el año 2021 hubo un incremento del 8,73% ambos porcentajes reflejan que el comportamiento es similar en ambos periodos. Luego de realizar el análisis de la situación real de la compañía se realizó un informe financiero, que contiene las conclusiones y recomendaciones respectivas, esto con el objetivo de que sirvan como aporte y herramienta para la adecuada toma de decisiones de los propietarios.

Con los resultados obtenidos mediante el diagnostico financiero se establecieron políticas y estrategias necesarias para el desarrollo de la planeación financiera, permitiendo dar cumplimiento al objetivo general planteado; iniciando con los pronósticos de ventas y compras los cuales se calcularon con el 9,59%, luego realizándose los programas de entradas y salidas, para llegar a los estados financieros proforma, donde finalmente se estableció el punto de equilibrio en el que la compañía debería encontrarse para cubrir sus costos y gastos sin obtener ganancias.

## 8. Conclusiones

Luego de concluir el presente trabajo de titulación denominado “**DIAGNOSTICO Y PLANEACIÓN FINANCIERA A LA COMPAÑÍA OFFICEGOLDEN S.A. DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL EN EL PERIODO 2022-2025**”. Se han determinado las siguientes conclusiones:

- Se estableció la estructura financiera de la empresa y se ha logrado establecer que las cuentas más representativas se encuentran dentro del activo corriente el mismo que representa en el año 2020 el 87,28% y en el año 2021 93,74% , siendo las más representativas en ambos periodos las cuentas de inventarios y cuentas por cobrar, por otro lado en el año 2020 no existieron pasivos a largo plazo, por cuanto los pasivos corrientes representaron el 66,01%, ocurre una dinámica diferente en el año 2021 porque el pasivo representó el 67% del total de activos y en este periodo económico ya aparecen las cuentas por pagar a largo plazo a los socios.
- Los resultados obtenidos en el diagnóstico financiero permitieron elaborar un informe donde consta la información económica financiera obtenida a través de la aplicación de herramientas de uso financiero como el análisis vertical, horizontal y la aplicación de indicadores financieros, el cual se encuentra a disposición de la gerente de la compañía, para ser una ayuda en la toma de decisiones de la compañía.
- A través de los Estados Financieros proforma, se determinó el incremento que presentan los ingresos y de manera proporcional aumentaron los gastos, además en cada uno de los periodos económicos se visualiza un incremento progresivo de las utilidades; el presupuesto de efectivo proyectado refleja que la compañía contará con la liquidez suficiente para cumplir con sus actividades diarias; finalmente el punto de equilibrio en los periodos económicos proyectados permite determinar que la compañía necesitará menos del 75% de la capacidad instalada para generar utilidades, lo que le permitirá a la compañía gastar menos de lo que ganará.

## **9. Recomendaciones**

Luego de determinar las conclusiones del Diagnóstico y Planeación Financiera en la compañía OFFICEGOLDEN S.A. se formulan las siguientes recomendaciones a la gerente de la misma:

- Es recomendable que la compañía rote su inventario una mayor cantidad de veces al año, esto mediante descuentos o promociones en la venta de equipos, así como de repuestos, partes o piezas de equipos biomédicos, esto con el objetivo de fidelizar mayor número de clientes, de manera que se volverán efectivos un mayor número de veces en el año, incrementando los niveles de liquidez, permitiendo así disminuir los niveles de endeudamiento.
- Se sugiere la implementación de políticas de cobro, de manera que se cree una comunicación continua con los clientes recordándoles las fechas acordadas de pago, la forma de pago y el estado de sus deudas.
- Tomar en consideración la información económica y financiera obtenida a través del informe financiero realizado, ya que servirá como una herramienta acertada y real para una correcta toma de decisiones en la compañía.
- Considerar los estados financieros proyectados ya que representan una visión económica futura en la compañía, lo que puede permitir una toma de decisiones acertada a tiempo y también evitar gastos innecesarios que puedan incurrir en una disminución de utilidades.

## 10. Bibliografía

- Botin, R. (25 de diciembre de 2021). *OBERLO*. Obtenido de LIBERTAD FINANCIERA: <https://cl.oberlo.com/blog/pasos-para-lograr-la-libertad-financiera>
- Cajal, A. (6 de mayo de 2020). *Lifeder*. Obtenido de Recursos de una empresa: <https://www.lifeder.com/recursos-empresa/>
- Chiavenato, I. (2016). *Planificación estratégica fundamentos y aplicaciones*. Rio de Janeiro: Elsevier Editora Ltda.
- Córdoba, P. M. (2012). *Gestión Financiera*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- David, F. (2013). *Conceptos de administración estratégica*. México: Pearson Educación.
- Díaz, M., Parra, R., & López, L. (2012). PRESUPUESTO DE TESORERÍA. En M. Díaz, R. Parra, & L. López, *PRESUPUESTO ENFOQUE PARA LA PLANEACIÓN FINANCIERA*. Bogotá: PEARSON EDUCACIÓN.
- Espejo, L. (2008). EMPRESA. En L. Espejo, *CONTABILIDAD GENERAL* (pág. 15). LOJA: EDILOJA CIA LTDA.
- Garcia, N. (2019 de octubre de 2019). *GROWNOW NG*. Obtenido de El diagnóstico financiero: Qué es y para qué sirve: <https://www.grownowng.com/diagnostico-financiero-que-es/>
- Gitman, L., & Chad, Z. (2016). PRINCIPIOS DE ADMINISTRACION FINANCIERA DECIMOCUARTA EDICION. En L. Gitman, & Z. Chad, *ADMINISTRACION FINANCIERA* (pág. 4). Mexico: PEARSON.
- Guajardo, G., & Andrade, N. (2012). ORGANIZACIONES ECONOMICAS LUCRATIVAS. En G. Guajardo, & N. Andrade, *CONTABILIDAD PARA NO CONTADORES* (pág. 7). Mexico: LATINOAMERICANA EDITORES.
- Ley de Compañías. (2020). Quito.
- Luna, A. (2014). IMPORTANCIA DE LA ADMINISTRACIÓN. En A. Luna, *PROCESO ADMINISTRATIVO* (pág. 32). México: GRUPO EDITORIAL PATRIA S.A .
- Luna, A. C. (2015). *Proceso Administrativo*. México: Grupo Editorial Patria.

- Marco, F., & Laguzzo, H. (2016). ADMINISTRACIÓN. En F. Marco, & H. Laguzzo, *Introducción a la Gestión y Administración en las Organizaciones* (pág. 40). Buenos Aires.
- Mendoza, C., & Olson, O. (2016). *Empresas comerciales*. Barranquilla: Editorial Universidad del Norte.
- Morales, A., & Morales, J. A. (2014). PLANEACIÓN FINANCIERA. En A. Morales, & J. A. Morales, *PLANEACIÓN FINANCIERA* (pág. 7). México: GRUPO EDITORIAL PATRIA S.A .
- Nava, M. (2009). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. *Revista venezolana de Gerencia*.
- Ortiz, A. H. (2011). *Análisis financiero aplicado y principios de administración financiera*. Bogotá: Proyectos Editoriales Curcio Penen.
- Puente, M., Viñán, J., & Aguilar, J. (2017). PLANEACIÓN FINANCIERA . En M. Puente, J. Viñán, & J. Aguilar, *PLANEACIÓN FINANCIERA* (pág. 2). Riobamba: EDITORIAL POLITECNICA ESPOCH.
- Resendiz, F. (18 de Noviembre de 2021). *Fondimex*. Obtenido de Fuentes de Financiamiento de una empresa y tipos de fuentes: <https://fondimex.com/blog/fuentes-de-financiamiento/>
- Robbins, S., & Coulter, M. (2005). ADMINISTRACIÓN. En S. Robbins, & M. Coulter, *ADMINISTRACIÓN OCTAVA EDICION* (pág. 9). México: Pearson Educación.
- Rojas, M., & Medina, L. (2012). *Planeación Estratégica Fundamentos y Casos (Primera edición)*. Bogotá: Ediciones de la U.
- Sánchez, D. (2020). *Análisis FODA o DAFO*. Madrid: Bubok Publishing S.L.
- Serrahima, R. (11 de Noviembre de 2014). *Dirección Financiera externalizada*. Obtenido de Independencia financiera: <https://raimon.serrahima.com/independencia-financiera/>
- Toro, F. (2016). *Costos ABC y presupuestos herramientas para la productividad*. Bogotá: Ecoe ediciones.

- Urbano, S. (2015). *Economía y Finanzas*. Obtenido de ¿Cómo realizar un informe financiero?: <https://www.economiafinanzas.com/como-realizar-un-informe-financiero/#comments>
- Van Horne, J., & Wachowicz, J. (2010). ADMINISTRACIÓN FINANCIERA. En J. Van Horne, & J. Wachowicz, *FUNDAMENTOS DE LA ADMINISTRACIÓN FINANCIERA DECIMO TERCERA EDICION* (pág. 2). México: PEARSON EDUCACION.
- Zapata, P. (2017). *EMPRESA*. Bogotá: AlfaOmega Colombiana S.A.

## 11. Anexos

### Anexo 1. Estados Financieros compañía OFFICEGOLDEN S.A.

#### OFFICEGOLDEN S.A.(2020) BALANCE GENERAL A DICIEMBRE DEL 2020

CUENTA	NOMBRE DE LA CUENTA	PARCIAL	TOTAL
<b>1</b>	<b>ACTIVO</b>		<b>254,201.90</b>
1.1	ACTIVO CORRIENTE		231,968.64
1.1.01	CASA BANCOS		44,327.57
1.1.01.02	BANCOS		
1.1.03	CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES CLIENTES		22,343.60
1.1.03.01	CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES CLIENTES NO RELACIONADOS		
1.1.04	OTRAS CUENTAS POR COBRAR		57,857.58
1.1.04.02	OTRAS CUENTAS POR COBRAR NO RELACIONADAS		
1.1.05	INVENTARIOS		61,759.53
1.1.05.01	MERCADERIAS EN TRÁNSITO		
1.1.05.04	INVENTARIOS DE PRODUCTOS TERMINADOS Y MERCADERIA EN ALMACEN		
1.1.06	GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADOS		610.16
1.1.06.03	PRIMAS DE SEGURO		
1.1.07	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES		14,970.20
1.1.07.01	IVA:CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA		
1.1.07.02	IR:CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA		
1.2	ACTIVO NO CORRIENTE		22,233.26
1.2.01	PROPIEDADES PLANTA Y EQUIPO		22,233.26
1.2.01.05	MUEBLES Y ENSERES		
1.2.01.08	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN		
1.2.01.09	VEHICULOS EQUIPOS DE TRANSPORTE Y EQUIPO CAMIONERO MÓVIL		
<b>2</b>	<b>PASIVO</b>		<b>-167,796.59</b>
2.1	PASIVO CORRIENTE		-167,796.59
2.1.01	CUENTAS POR PAGAR CORRIENTES		-45,059.43
2.1.01.01	CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES NO RELACIONADOS		
2.1.01.02	CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES RELACIONADOS		
2.1.03	OTRAS CUENTAS POR PAGAR CORRIENTES		-32,126.54
2.1.03.01	OTRAS CUENTAS POR PAGAR ACCIONISTAS O SOCIO		
2.1.03.05	OTRAS CUENTAS POR PAGAR NO RELACIONADAS		
2.1.04	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS		-29,502.69
2.1.04.01	OBLIGACIONES INSTITUCIONES FINANCIERAS NO RELACIONADAS LOCAL		
2.1.06	INGRESOS POR PASIVOS DIFERIDOS		-49,062.36
2.1.06.01	INGRESOS POR PASIVOS DIFERIDOS		
2.1.07	OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES		-13,045.59
2.1.07.02	IMPUESTO POR PAGAR DEL EJERCICIO		
2.1.07.03	INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL		
2.1.07.04	BENEFICIOS DE LEY A EMPLEADOS Y OTROS		
<b>3</b>	<b>PATRIMONIO</b>		<b>-84,332.24</b>
3.1	CAPITAL		-14,963.20
3.1.01	CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO		-14,963.20
3.1.01.01	CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO		
3.1.01.03	APORTE DE ACCIONISTAS PARA FUTURAS CAPITALIZACION		
3.4	RESERVAS		-69,369.04
3.4.01	RESERVAS		-69,369.04
3.4.01.01	RESERVAS		
3.5	RESULTADOS ACUMULADOS		-61,342.46
3.5.01	RESULTADOS ACUMULADOS		-61,342.46
3.5.01.01	RESULTADOS ACUMULADOS		
-	ACTIVOS:		254,201.90
-	PASIVOS Y PATRIMONIO:		-252,128.83

  
 ANGELA DEL SOCORRO MORALES PAREDES  
 Representante Legal

  
 ALEXANDRA FLORES  
 Contador



**OFFICEGOLDEN S.A.(2020) ESTADO DE RESULTADOS A DICIEMBRE DEL 2020**

Cuenta	Nombre	Mensual	Total
<b>4</b>	<b>INGRESOS</b>	-118,286.42	-345,262.21
<b>4.1</b>	<b>INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS</b>	-118,286.42	-345,262.21
<b>4.1.01</b>	<b>INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS</b>	-118,675.79	-345,225.89
4.1.01.01	VENTA DE BIENES	0.00	0.00
4.1.01.02	PRESTACION DE SERVICIOS	-118,675.79	-345,225.89
<b>4.1.03</b>	<b>OTROS INGRESOS</b>	389.37	-36.32
4.1.03.01	OTROS INGRESOS	389.37	-36.32
<b>5</b>	<b>COSTOS</b>	-2,315.66	21,012.78
<b>5.1</b>	<b>COSTOS DE VENTAS</b>	-2,315.66	21,012.78
<b>5.1.01</b>	<b>COSTOS DE PRODUCCION Y VENTAS</b>	-2,315.66	21,012.78
5.1.01.01	COSTOS DE PRODUCCION BIENES NO PRODUCIDOS POR LA ENPR	-2,315.66	21,012.78
<b>6</b>	<b>GASTOS</b>	53,672.39	322,176.36
<b>6.1</b>	<b>GASTOS OPERACIONALES</b>	53,672.39	322,176.36
<b>6.1.02</b>	<b>GASTOS DE ADMINISTRACION</b>	53,324.89	318,920.10
6.1.02.01	ORIGINADOS EN EL TRABAJO	8,710.54	99,175.32
6.1.02.02	APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL	1,601.60	19,086.85
6.1.02.03	BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	3,085.94	14,881.90
6.1.02.04	OTROS BENEFICIOS A EMPLEADOS	945.65	10,970.36
6.1.02.05	HONORARIOS COMISIONES Y DIETAS A P.NATURALES	0.00	833.34
6.1.02.08	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	19,820.39	98,331.63
6.1.02.11	PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	1,716.62	1,716.62
6.1.02.12	COMBUSTIBLES	323.60	607.40
6.1.02.14	SEGUROS Y REASEGUROS	758.38	758.38
6.1.02.15	TRANSPORTE	1,207.00	4,033.14
6.1.02.16	GASTOS DE GESTIÓN	83.14	83.85
6.1.02.17	GASTOS DE VIAJE	223.60	2,544.86
6.1.02.18	SERVICIOS BASICOS	83.55	1,362.33
6.1.02.19	NOTARIOS Y REGISTRADORES DE LA PROPIEDAD O MERCANTILE	0.00	904.34
6.1.02.20	IMPUESTOS CONTRIBUCIONES Y OTROS	1,168.91	3,966.40
6.1.02.21	DEPRECIACIONES:	554.11	2,766.21
6.1.02.23	SERVICIOS CONTRATADOS	4,129.98	11,086.09
6.1.02.27	SUMINISTROS	6,354.02	31,546.27
6.1.02.28	GASTOS VARIOS	2,537.86	14,264.81
<b>6.1.03</b>	<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	347.50	3,256.26
6.1.03.01	INTERESES Y COMISIONES	347.50	3,256.26
	<b>TOTAL DE INGRESOS=&gt;</b>	-118,286.42	-345,262.21
	<b>TOTAL DE COSTOS=&gt;</b>	-2,315.66	21,012.78
	<b>TOTAL DE GASTOS=&gt;</b>	53,672.39	322,176.36
	<b>RESULTADO DEL EJERCICIO=&gt;</b>	-66,929.69	-2,073.07

  
**ANGELA MIROCHICH MORALES PARIDES**  
 Representante Legal

  
**ALEXANDRA FLORES**  
 Contador

**OFFICEGOLDEN S.A.(2020) BALANCE GENERAL A DICIEMBRE DEL 2020**

CUENTA	NOMBRE DE LA CUENTA	PARCIAL	TOTAL
<b>1</b>	<b>ACTIVO</b>		<b>254,201.90</b>
<b>1.1</b>	<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>221,868.64</b>
1.1.01	Caja Bancos		44,327.57
1.1.01.02	BANCOS		
1.1.03	Cuentas por cobrar comerciales clientes		32,343.60
1.1.03.01	Cuentas por cobrar comerciales clientes no relacionados		
1.1.04	Otras cuentas por cobrar		57,857.58
1.1.04.08	Otras cuentas por cobrar no relacionadas		
1.1.05	INVENTARIOS		81,759.53
1.1.05.01	Mercaderías en tránsito		
1.1.05.04	Inventarios de productos terminados y mercadería en almacén		
1.1.06	GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADOS		610.16
1.1.06.03	PRIMAS DE SEGURO		
1.1.07	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES		14,970.20
1.1.07.01	IVA:CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA		
1.1.07.02	IR:CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA		
<b>1.2</b>	<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>		<b>32,333.26</b>
1.2.01	PROPIEDADES PLANTA Y EQUIPO		32,333.26
1.2.01.05	MUEBLES Y ENSERES		
1.2.01.08	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN		
1.2.01.09	VEHÍCULOS EQUIPOS DE TRANSPORTE Y EQUIPO CAMIONERO MÓVIL		
<b>2</b>	<b>PASIVO</b>		<b>-147,794.59</b>
<b>2.1</b>	<b>PASIVO CORRIENTE</b>		<b>-147,794.59</b>
2.1.01	Cuentas por pagar corrientes		-45,059.43
2.1.01.01	Cuentas por pagar proveedores no relacionados		
2.1.01.02	Cuentas por pagar proveedores relacionados		
2.1.03	Otras cuentas por pagar corrientes		-32,124.54
2.1.03.01	Otras cuentas por pagar accionistas o socio		
2.1.03.02	Otras cuentas por pagar no relacionadas		
2.1.04	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS		-39,592.68
2.1.04.01	Obligaciones instituciones financieras no relacionadas local		
2.1.06	INTERES POR PASIVOS DIFERIDOS		-49,042.36
2.1.06.01	INTERES POR PASIVOS DIFERIDOS		
2.1.07	OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES		-13,045.58
2.1.07.02	IMPUESTO POR PAGAR DEL EJERCICIO		
2.1.07.03	INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL		
2.1.07.04	BENEFICIOS DE LEY A EMPLEADOS Y OTROS		
<b>3</b>	<b>PATRIMONIO</b>		<b>-84,332.24</b>
<b>3.1</b>	<b>CAPITAL</b>		<b>-14,963.20</b>
3.1.01	CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO		-14,963.20
3.1.01.01	CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO		
3.1.01.03	APORTE DE ACCIONISTAS PARA FUTURAS CAPITALIZACION		
<b>3.4</b>	<b>RESERVAS</b>		<b>-8,024.58</b>
3.4.01	RESERVAS		-8,024.58
3.4.01.01	RESERVAS		
<b>3.5</b>	<b>RESULTADOS ACUMULADOS</b>		<b>-61,344.46</b>
3.5.01	RESULTADOS ACUMULADOS		-61,344.46
3.5.01.01	RESULTADOS ACUMULADOS		
-	ACTIVOS:		254,201.90
-	PASIVOS Y PATRIMONIO:		-252,128.83

  
 ANGELA DEL RIO MICHAEL PAREDES  
 Representante Legal

  
 ALEXANDRA FLORES  
 Contador

**OFFICEGOLDEN S.A. (2021) ESTADO DE RESULTADOS A DICIEMBRE DEL 2021**

<b>Cuenta</b>	<b>Nombre</b>	<b> Mensual</b>	<b> Total</b>
<b>4</b>	<b>INGRESOS</b>	<b>-269,048.56</b>	<b>-835,371.85</b>
<b>4.1</b>	<b>INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS</b>	<b>-269,048.56</b>	<b>-835,371.85</b>
<b>4.1.01</b>	<b>INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS</b>	<b>-269,028.06</b>	<b>-835,275.95</b>
4.1.01.01	VENTA DE BIENES	0.00	2,493.60
4.1.01.02	PRESTACION DE SERVICIOS	-269,028.06	-837,769.55
<b>4.1.03</b>	<b>OTROS INGRESOS</b>	<b>-20.50</b>	<b>-95.90</b>
4.1.03.01	OTROS INGRESOS	-20.50	-95.90
<b>5</b>	<b>COSTOS</b>	<b>129,003.76</b>	<b>302,238.76</b>
<b>5.1</b>	<b>COSTOS DE VENTAS</b>	<b>129,003.76</b>	<b>302,238.76</b>
<b>5.1.01</b>	<b>COSTOS DE PRODUCCION Y VENTAS</b>	<b>129,003.76</b>	<b>302,238.76</b>
5.1.01.01	COSTOS DE PRODUCCION BIENES NO PRODUCIDOS POR LA EMPRESA	129,003.76	194,059.59
5.1.01.05	COSTO DE VENTAS	0.00	8,179.17
<b>6</b>	<b>GASTOS</b>	<b>104,924.44</b>	<b>584,204.52</b>
<b>6.1</b>	<b>GASTOS OPERACIONALES</b>	<b>104,924.44</b>	<b>584,204.52</b>
<b>6.1.02</b>	<b>GASTOS GENERALES</b>	<b>104,559.41</b>	<b>579,924.34</b>
6.1.02.01	ORIGINADOS EN EL TRABAJO	11,898.33	114,239.13
6.1.02.02	APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL	2,081.48	20,202.79
6.1.02.03	BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	1,927.32	14,659.75
6.1.02.04	OTROS BENEFICIOS A EMPLEADOS	2,709.45	25,314.14
6.1.02.05	HONORARIOS COMISIONES Y DIRTAS A P.NATURALES	0.00	430.00
6.1.02.08	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	89,672.33	188,621.79
6.1.02.11	PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	11,379.00	13,904.54
6.1.02.12	COMBUSTIBLES	929.66	6,274.93
6.1.02.13	LUBRICANTES	54.34	482.65
6.1.02.14	SEGUROS Y REASEGUROS	612.30	2,325.14
6.1.02.15	TRANSPORTE	2,370.92	12,862.60
6.1.02.16	GASTOS DE GESTIÓN	1,442.86	1,601.10
6.1.02.17	GASTOS DE VIAJE	312.74	10,783.19
6.1.02.18	SERVICIOS BASICOS	200.00	2,284.66
6.1.02.19	NOTARIOS Y REGISTRADORES DE LA PROPIEDAD O MERCANTILES	0.00	711.19
6.1.02.20	IMPUESTOS CONTRIBUCIONES Y OTROS	72.68	23,862.12
6.1.02.21	DEPRECIACIONES:	659.19	7,862.92
6.1.02.25	SERVICIOS CONTRATADOS	4,216.50	27,723.84
6.1.02.27	SIMINISTROS	16,285.26	71,591.86
6.1.02.28	GASTOS VARIOS	-41,864.85	34,186.00
<b>6.1.03</b>	<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>365.03</b>	<b>4,280.18</b>
6.1.03.01	INTERESES Y COMISIONES	365.03	4,280.18
	<b>TOTAL DE INGRESOS=&gt;</b>	<b>-269,048.56</b>	<b>-835,371.85</b>
	<b>TOTAL DE COSTOS=&gt;</b>	<b>129,003.76</b>	<b>302,238.76</b>
	<b>TOTAL DE GASTOS=&gt;</b>	<b>104,924.44</b>	<b>584,204.52</b>
	<b>RESULTADO DEL EJERCICIO=&gt;</b>	<b>-35,120.36</b>	<b>-48,928.57</b>

  
 ANGELA DEL RUCIO MORALES PAREDES  
 Representante Legal

  
 ALEXANDRA FLORES  
 Contador

## Anexo 2. Registro Único del Contribuyente, compañía OFFICEGOLDEN S.A.



**Certificado**  
Registro Único de Contribuyentes

**Razón Social**  
OFFICEGOLDEN S.A. OFFIGOLDENSA

**Número RUC**  
0992805803001

**Representante legal**  
• MORALES PAREDES ANGELA DEL ROCIO

**Estado**  
ACTIVO

**Régimen**  
REGIMEN GENERAL

**Fecha de registro**  
12/04/2013

**Fecha de actualización**  
01/09/2021

**Inicio de actividades**  
16/01/2013

**Fecha de constitución**  
16/01/2013

**Reinicio de actividades**  
No registra

**Cese de actividades**  
No registra

**Jurisdicción**  
ZONA 8 / GUAYAS / GUAYAQUIL

**Obligado a llevar contabilidad**  
SI

**Tipo**  
SOCIEDADES

**Agente de retención**  
SI

**Contribuyente especial**  
NO

### Domicilio tributario

#### Ubicación geográfica

**Provincia:** GUAYAS **Cantón:** GUAYAQUIL **Parroquia:** TARQUI

#### Dirección

**Número:** SOLAR 2A **Manzana:** 7 **Supermanzana:** VILLA 4 **Referencia:** A UNA CUADRA DE LA AUTOPISTA TERMINAL PASCUALES

### Medios de contacto

**Email:** dnjofigolden@hotmail.com **Celular:** 0992352124 **Teléfono trabajo:** 042130980

### Actividades económicas

- G47411301 - VENTA AL POR MENOR DE EQUIPOS DE TELECOMUNICACIONES: CELULARES, TUBOS ELECTRÓNICOS, ETCÉTERA. INCLUYE PARTES Y PIEZAS EN ESTABLECIMIENTOS ESPECIALIZADOS.
- G46491301 - VENTA AL POR MAYOR DE MUEBLES DE HOGAR.
- G46599401 - VENTA AL POR MAYOR DE EQUIPO MÉDICO, INCLUSO PARTES Y PIEZAS Y MATERIALES CONEXOS.
- C33140201 - SERVICIOS DE REPARACIÓN Y MANTENIMIENTO DE DISPOSITIVOS Y APARATOS DE CONMUTACIÓN, RELÉS Y CONTROLES INDUSTRIALES, DISPOSITIVOS DE CABLEADO PORTADORES DE CORRIENTE Y DISPOSITIVOS DE CABLEADO NO PORTADORES DE CORRIENTE PARA CIRCUITOS ELÉCTRICOS A CAMBIO DE UNA RETRIBUCIÓN O POR CONTRATO.
- G46491101 - VENTA AL POR MAYOR DE ELECTRODOMÉSTICOS: REFRIGERADORAS, COCINAS, LAVADORAS, ETCÉTERA.
- G46492401 - VENTA AL POR MAYOR DE INSTRUMENTOS, DISPOSITIVOS, MATERIALES MÉDICOS Y QUIRÚRGICOS, DENTALES.
- G47590501 - VENTA AL POR MENOR DE ELECTRODOMÉSTICOS EN ESTABLECIMIENTOS ESPECIALIZADOS: REFRIGERADORAS, COCINAS, MICROONDAS, ETCÉTERA.
- G46599601 - VENTA AL POR MAYOR DE EQUIPO DE REFRIGERACIÓN, INCLUSO PARTES, PIEZAS Y MATERIALES CONEXOS.
- M74902401 - ACTIVIDADES DE CONSULTORÍA DISTINTAS DE LAS DE ARQUITECTURA, INGENIERÍA Y GESTIÓN.

1/2

www.sri.gob.ec

**Razón Social**

OFFICEGOLDEN S.A. OFFIGOLDENSA

**Número RUC**

0992805803001

- C33130201 - SERVICIOS DE REPARACIÓN Y MANTENIMIENTO DE EQUIPO DE IRRADIACIÓN Y EQUIPO ELECTRÓNICO DE USO MÉDICO Y TERAPÉUTICO A CAMBIO DE UNA RETRIBUCIÓN O POR CONTRATO: EQUIPO DE TOMOGRAFÍA POR RESONANCIA MAGNÉTICA, ULTRASONIDOS DE USO MÉDICO, MARCAPASOS, APARATOS PARA SORDOS, ELECTROCARDIOGRAFOS, EQUIPO ELECTRÓNICO DE ENDOSCOPIA, APARATOS DE IRRADIACIÓN.
- G46520201 - VENTA AL POR MAYOR DE TELÉFONOS Y EQUIPOS DE COMUNICACIÓN.
- C325030 - SERVICIOS DE APOYO A LA FABRICACIÓN DE INSTRUMENTOS Y MATERIALES MÉDICOS Y ODONTOLÓGICOS A CAMBIO DE UNA RETRIBUCIÓN O POR CONTRATO.

**Establecimientos****Abiertos**

1

**Cerrados**

0

**Obligaciones tributarias**

- 2011 DECLARACION DE IVA
- 1031 - DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE
- 1021 - DECLARACIÓN DE IMPUESTO A LA RENTA SOCIEDADES
- ANEXO RELACIÓN DEPENDENCIA
- ANEXO TRANSACCIONAL SIMPLIFICADO
- ANEXO ACCIONISTAS, PARTÍCIPES, SOCIOS, MIEMBROS DEL DIRECTORIO Y ADMINISTRADORES – ANUAL
- ANEXO DE DIVIDENDOS, UTILIDADES O BENEFICIOS - ADI



Las obligaciones tributarias reflejadas en este documento están sujetas a cambios. Revise periódicamente sus obligaciones tributarias en [www.sri.gob.ec](http://www.sri.gob.ec).

**Números del RUC anteriores**

No registra



Código de verificación: CATRCR2022000813212  
 Fecha y hora de emisión: 30 de marzo de 2022 12:27  
 Dirección IP: 186.3.221.8

Validez del certificado: El presente certificado es válido de conformidad a lo establecido en la Resolución No. NAC-DGERCGC15-0000217, publicada en el Tercer Suplemento del Registro Oficial 462 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 compras y ventas de la compañía OFFICEGOLDEN S.A. 2020-2021

**Tabla 78**

*Historial de ventas de la compañía OFFICEGOLDEN S.A.*

<b>MES</b>	<b>VALOR</b>
Diciembre 2020	117.490,79
Enero 2021	420,00
Febrero 2021	-
Marzo 2021	11.424,00
Abril 2021	17.030,98
Mayo 2021	42.180,00
Junio 2021	13.957,41
Julio 2021	104.267,60
Agosto 2021	45.472,00
Septiembre 2021	96.825,83
Octubre 2021	60.230,44
Noviembre 2021	174.439,63
Diciembre 2021	269.028,06
<b>TOTAL</b>	<b>835.275,95</b>

**Tabla 79**

*Historial de compras de las compañías OFFICEGOLDEN S.A.*

<b>MES</b>	<b>VALOR</b>
Diciembre 2020	8.529,06
Enero 2021	96,30
Febrero 2021	29,70
Marzo 2021	1.212,23
Abril 2021	1.340,42
Marzo 2021	3.525,23
Junio 2021	645,05
Julio 2021	1.330,24
Agosto 2021	17.936,71
Septiembre 2021	21.988,62
Octubre 2021	9.671,71
Noviembre 2021	15.458,79
Diciembre 2021	129.003,76
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 202.238,76</b>

**Anexo 4.** Estructura del conversatorio con la Gerente de la compañía OFFICEGOLDEN S.A.

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA**

**FACULTAD JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA**

**CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

**ESTRUCTURA DEL CONVERSATORIO REALIZADO A LA GERENTE DE OFFICEGOLDEN S.A.**

**Nombre de la estudiante:** Roxana del Cisne Vélez García

**Nombre de la Gerente de OFFICEGOLDEN S.A.:** Ing. Angela Morales Paredes

1. ¿Se ha aplicado el análisis horizontal y vertical en OFFICEGOLDEN S.A. para conocer el comportamiento de las cuentas y la estructura financiera?
2. ¿Se realiza la aplicación de indicadores financieros para conocer la situación económica y financiera real de la compañía?
3. ¿Considera necesario la aplicación de herramientas financieras en la compañía?
4. ¿Conoce cuáles son las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas que presenta OFFICEGOLDEN S.A.?
5. ¿La compañía cuenta con políticas financieras y administrativas que permitan una correcta gestión económica?
6. ¿OFFICEGOLDEN S.A. tiene un organigrama estructural que permita conocer las diferentes áreas y departamentos con los que cuenta?
7. ¿Para alcanzar los objetivos propuestos por los que fue creada la compañía, cuenta con una misión y visión establecidas?
8. ¿Se ha realizado alguna vez una planeación financiera que permita proyectar la posible situación económica y financiera?
9. ¿Considera necesario la aplicación de herramientas financieras en la compañía?

## Anexo 5. Cálculo de pronóstico de ventas

Para elaborar los pronósticos de ventas y compras se han tomado los valores históricos de las ventas totales correspondientes a los periodos económicos de los años 2019, 2020 y 2021.

AÑO	VENTAS TOTALES
2019	852.541,50
2020	345.225,89
2021	835.275,95

El porcentaje de incremento del año 2019 al año 2020 se calcula de la siguiente manera:

$$i = \sqrt{\frac{\text{Ventas 2020}}{\text{Ventas 2019}}} - 1$$

$$i = \sqrt{\frac{345.225,89}{852.541,50}} - 1$$

$$i = -36,37$$

El porcentaje de incremento del año 2020 al año 2021 se calcula de la siguiente manera:

$$i = \sqrt{\frac{\text{Ventas 2021}}{\text{Ventas 2020}}} - 1$$

$$i = \sqrt{\frac{835.275,95}{345.225,89}} - 1$$

$$i = 55,55\%$$

Para obtener el porcentaje final de incremento se realizará un promedio

$$\text{Promedio} = \frac{-36,37 + 55,55}{2}$$

$$\text{Promedio} = 9,59\%$$



## Anexo 6. Cálculo de pronóstico de ventas mediante índice de estacionalidad

**Año 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=	$\frac{835.275,95}{12}$	IE=	$\frac{420,00}{69606,32917}$
VP=	<b>69.606,33</b>	IE=	<b>0,006033934</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	69.606,33 1,0959	VPR=	0,006033934 76.281,58
VF=	<b>76.281,58</b>	VPR=	<b>460,28</b>

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=	$\frac{835.275,95}{12}$	IE=	$\frac{0,00}{69.606,33}$
VP=	<b>69.606,33</b>	IE=	<b>0</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	69.606,33 1,0959	VPR=	0 76.281,58
VF=	<b>76.281,58</b>	VPR=	<b>0,00</b>

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=	$\frac{835.275,95}{12}$	IE=	$\frac{11.424,00}{69.606,33}$
VP=	<b>69.606,33</b>	IE=	<b>0,164123006</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	69.606,33 1,0959	VPR=	0,164123006 76.281,58
VF=	<b>76.281,58</b>	VPR=	<b>12.519,56</b>

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=	$\frac{835.275,95}{12}$	IE=	$\frac{17.030,98}{69.606,33}$
VP=	<b>69.606,33</b>	IE=	<b>0,244675739</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	69.606,33 1,0959	VPR=	0,244675739 76.281,58
VF=	<b>76.281,58</b>	VPR=	<b>18.664,25</b>

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=	$\frac{835.275,95}{12}$	IE=	$\frac{42.180,00}{69.606,33}$
VP=	<b>69.606,33</b>	IE=	<b>0,605979377</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	69.606,33 1,0959	VPR=	0,605979377 76.281,58
VF=	<b>76.281,58</b>	VPR=	<b>46.225,06</b>

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=	$\frac{835.275,95}{12}$	IE=	$\frac{13.957,41}{69.606,33}$
VP=	<b>69.606,33</b>	IE=	<b>0,200519266</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	69.606,33 1,0959	VPR=	0,200519266 76.281,58
VF=	<b>76.281,58</b>	VPR=	<b>15.295,93</b>

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=	$\frac{835.275,95}{12}$	IE=	$\frac{104.267,60}{69.606,33}$
VP=	<b>69.606,33</b>	IE=	<b>1,497961482</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	69.606,33    1,0959	VPR=	1,497961482    76.281,58
VF=	<b>76.281,58</b>	VPR=	<b>114.266,86</b>

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=	$\frac{835.275,95}{12}$	IE=	$\frac{45.472,00}{69.606,33}$
VP=	<b>69.606,33</b>	IE=	<b>0,653273927</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	69.606,33    1,0959	VPR=	0,653273927    76.281,58
VF=	<b>76.281,58</b>	VPR=	<b>49.832,76</b>

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=	$\frac{835.275,95}{12}$	IE=	$\frac{96.825,83}{69.606,33}$
VP=	<b>69.606,33</b>	IE=	<b>1,391049222</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	69.606,33    1,0959	VPR=	1,391049222    76.281,58
VF=	<b>76.281,58</b>	VPR=	<b>106.111,43</b>

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=	$\frac{835.275,95}{12}$	IE=	$\frac{60.230,44}{69.606,33}$
VP=	<b>69.606,33</b>	IE=	<b>0,865301198</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	69.606,33    1,0959	VPR=	0,865301198    76.281,58
VF=	<b>76.281,58</b>	VPR=	<b>66.006,54</b>

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=	$\frac{835.275,95}{12}$	IE=	$\frac{174.439,63}{69.606,33}$
VP=	<b>69.606,33</b>	IE=	<b>2,506088629</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	69.606,33    1,0959	VPR=	2,506088629    76.281,58
VF=	<b>76.281,58</b>	VPR=	<b>191.168,39</b>

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=	$\frac{835.275,95}{12}$	IE=	$\frac{269.028,06}{69.606,33}$
VP=	<b>69.606,33</b>	IE=	<b>3,864994221</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	69.606,33    1,0959	VPR=	3,864994221    76.281,58
VF=	<b>76.281,58</b>	VPR=	<b>294.827,85</b>

## Año 2023

INCREMENTO DEL MES DE ENERO DEL 2023			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
$VP = \frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	$IE = \frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$		
$VP = \frac{915.378,91}{12}$	$IE = \frac{460,28}{76.281,58}$		
<b>VP = 76.281,58</b>	<b>IE = 0,00603393</b>		
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
$VF = VP(1+i)^n$	$VPR = IE * VF$		
$VF = 76.281,58 \cdot 1,0959$	$VPR = 0,00603393 \cdot 83.596,98$		
<b>VF = 83.596,98</b>	<b>VPR = 504,42</b>		

INCREMENTO DEL MES DE FEBRERO DEL 2023			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
$VP = \frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	$IE = \frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$		
$VP = \frac{915.378,91}{12}$	$IE = \frac{0,00}{76.281,58}$		
<b>VP = 76.281,58</b>	<b>IE = 0</b>		
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
$VF = VP(1+i)^n$	$VPR = IE * VF$		
$VF = 76.281,58 \cdot 1,0959$	$VPR = 0 \cdot 83.596,98$		
<b>VF = 83.596,98</b>	<b>VPR = 0,00</b>		

INCREMENTO DEL MES DE MARZO DEL 2023			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
$VP = \frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	$IE = \frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$		
$VP = \frac{915.378,91}{12}$	$IE = \frac{12.519,56}{76.281,58}$		
<b>VP = 76.281,58</b>	<b>IE = 0,16412301</b>		
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
$VF = VP(1+i)^n$	$VPR = IE * VF$		
$VF = 76.281,58 \cdot 1,0959$	$VPR = 0,16412301 \cdot 83.596,98$		
<b>VF = 83.596,98</b>	<b>VPR = 13.720,19</b>		

INCREMENTO DEL MES DE ABRIL DEL 2023			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
$VP = \frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	$IE = \frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$		
$VP = \frac{915.378,91}{12}$	$IE = \frac{18.664,25}{76.281,58}$		
<b>VP = 76.281,58</b>	<b>IE = 0,24467574</b>		
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
$VF = VP(1+i)^n$	$VPR = IE * VF$		
$VF = 76.281,58 \cdot 1,0959$	$VPR = 0,24467574 \cdot 83.596,98$		
<b>VF = 83.596,98</b>	<b>VPR = 20.454,15</b>		

INCREMENTO DEL MES DE MAYO DEL 2023			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
$VP = \frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	$IE = \frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$		
$VP = \frac{915.378,91}{12}$	$IE = \frac{46.225,06}{76.281,58}$		
<b>VP = 76.281,58</b>	<b>IE = 0,60597938</b>		
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
$VF = VP(1+i)^n$	$VPR = IE * VF$		
$VF = 76.281,58 \cdot 1,0959$	$VPR = 0,60597938 \cdot 83.596,98$		
<b>VF = 83.596,98</b>	<b>VPR = 50.658,05</b>		

INCREMENTO DEL MES DE JUNIO DEL 2023			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
$VP = \frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	$IE = \frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$		
$VP = \frac{915.378,91}{12}$	$IE = \frac{15.295,93}{76.281,58}$		
<b>VP = 76.281,58</b>	<b>IE = 0,20051927</b>		
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
$VF = VP(1+i)^n$	$VPR = IE * VF$		
$VF = 76.281,58 \cdot 1,0959$	$VPR = 0,20051927 \cdot 83.596,98$		
<b>VF = 83.596,98</b>	<b>VPR = 16.762,80</b>		

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=	$\frac{915.378,91}{12}$	IE=	$\frac{114.266,86}{76.281,58}$	
VP=	<b>76.281,58</b>	IE=	<b>1,49796148</b>	
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS		
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	IE*VF	
VF=	76.281,58    1,0959	VPR=	1,49796148    83.596,98	
VF=	<b>83.596,98</b>	VPR=	<b>125.225,05</b>	

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=	$\frac{915.378,91}{12}$	IE=	$\frac{49.832,76}{76.281,58}$	
VP=	<b>76.281,58</b>	IE=	<b>0,65327393</b>	
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS		
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	IE*VF	
VF=	76.281,58    1,0959	VPR=	0,65327393    83.596,98	
VF=	<b>83.596,98</b>	VPR=	<b>54.611,73</b>	

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=	$\frac{915.378,91}{12}$	IE=	$\frac{106.111,43}{76.281,58}$	
VP=	<b>76.281,58</b>	IE=	<b>1,39104922</b>	
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS		
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	IE*VF	
VF=	76.281,58    1,0959	VPR=	1,39104922    83.596,98	
VF=	<b>83.596,98</b>	VPR=	<b>116.287,51</b>	

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=	$\frac{915.378,91}{12}$	IE=	$\frac{66.006,54}{76.281,58}$	
VP=	<b>76.281,58</b>	IE=	<b>0,8653012</b>	
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS		
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	IE*VF	
VF=	76.281,58    1,0959	VPR=	0,8653012    83.596,98	
VF=	<b>83.596,98</b>	VPR=	<b>72.336,57</b>	

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=	$\frac{915.378,91}{12}$	IE=	$\frac{191.168,39}{76.281,58}$	
VP=	<b>76.281,58</b>	IE=	<b>2,50608863</b>	
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS		
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	IE*VF	
VF=	76.281,58    1,0959	VPR=	2,50608863    83.596,98	
VF=	<b>83.596,98</b>	VPR=	<b>209.501,44</b>	

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=	$\frac{915.378,91}{12}$	IE=	$\frac{294.827,85}{76.281,58}$	
VP=	<b>76.281,58</b>	IE=	<b>3,86499422</b>	
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS		
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	IE*VF	
VF=	76.281,58    1,0959	VPR=	3,86499422    83.596,98	
VF=	<b>83.596,98</b>	VPR=	<b>323.101,84</b>	

## Año 2024

INCREMENTO DEL MES DE ENERO DEL 2024			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
$VP = \frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	$IE = \frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$		
$VP = \frac{1.003.163,75}{12}$	$IE = \frac{504,42}{83.596,98}$		
<b>VP = 83.596,98</b>	<b>IE = 0,006033934</b>		
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
$VF = VP(1+i)^n$	$VPR = IE * VF$		
$VF = 83.596,98 \cdot 1,0959$	$VPR = 0,006033934 \cdot 91.613,93$		
<b>VF = 91.613,93</b>	<b>VPR = 552,79</b>		

INCREMENTO DEL MES DE FEBRERO DEL 2024			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
$VP = \frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	$IE = \frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$		
$VP = \frac{1.003.163,75}{12}$	$IE = \frac{0,00}{83.596,98}$		
<b>VP = 83.596,98</b>	<b>IE = 0</b>		
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
$VF = VP(1+i)^n$	$VPR = IE * VF$		
$VF = 83.596,98 \cdot 1,0959$	$VPR = 0 \cdot 91.613,93$		
<b>VF = 91.613,93</b>	<b>VPR = 0,00</b>		

INCREMENTO DEL MES DE MARZO DEL 2024			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
$VP = \frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	$IE = \frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$		
$VP = \frac{1.003.163,75}{12}$	$IE = \frac{13.720,19}{83.596,98}$		
<b>VP = 83.596,98</b>	<b>IE = 0,164123006</b>		
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
$VF = VP(1+i)^n$	$VPR = IE * VF$		
$VF = 83.596,98 \cdot 1,0959$	$VPR = 0,164123006 \cdot 91.613,93$		
<b>VF = 91.613,93</b>	<b>VPR = 15.035,95</b>		

INCREMENTO DEL MES DE ABRIL DEL 2024			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
$VP = \frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	$IE = \frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$		
$VP = \frac{1.003.163,75}{12}$	$IE = \frac{20.454,15}{83.596,98}$		
<b>VP = 83.596,98</b>	<b>IE = 0,244675739</b>		
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
$VF = VP(1+i)^n$	$VPR = IE * VF$		
$VF = 83.596,98 \cdot 1,0959$	$VPR = 0,244675739 \cdot 91.613,93$		
<b>VF = 91.613,93</b>	<b>VPR = 22.415,71</b>		

INCREMENTO DEL MES DE MAYO DEL 2024			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
$VP = \frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	$IE = \frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$		
$VP = \frac{1.003.163,75}{12}$	$IE = \frac{50.658,05}{83.596,98}$		
<b>VP = 83.596,98</b>	<b>IE = 0,605979377</b>		
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
$VF = VP(1+i)^n$	$VPR = IE * VF$		
$VF = 83.596,98 \cdot 1,0959$	$VPR = 0,605979377 \cdot 91.613,93$		
<b>VF = 91.613,93</b>	<b>VPR = 55.516,15</b>		

INCREMENTO DEL MES DE JUNIO DEL 2024			
VALOR PRESENTE		INDICE DE ESTACIONALIDAD	
$VP = \frac{\text{Total de ventas año anterior}}{\text{Número de meses}}$	$IE = \frac{\text{Ventas por mes}}{\text{Valor presente}}$		
$VP = \frac{1.003.163,75}{12}$	$IE = \frac{16.762,80}{83.596,98}$		
<b>VP = 83.596,98</b>	<b>IE = 0,200519266</b>		
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
$VF = VP(1+i)^n$	$VPR = IE * VF$		
$VF = 83.596,98 \cdot 1,0959$	$VPR = 0,200519266 \cdot 91.613,93$		
<b>VF = 91.613,93</b>	<b>VPR = 18.370,36</b>		

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= $\frac{1.003.163,75}{12}$		IE= $\frac{125.225,05}{83.596,98}$	
VP= <b>83.596,98</b>		IE= <b>1,497961482</b>	
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF= $VP(1+i)^n$		VPR= $IE*VF$	
VF= 83.596,98 1,0959		VPR= 1,497961482 91.613,93	
VF= <b>91.613,93</b>		VPR= <b>137.234,14</b>	

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= $\frac{1.003.163,75}{12}$		IE= $\frac{54.611,73}{83.596,98}$	
VP= <b>83.596,98</b>		IE= <b>0,653273927</b>	
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF= $VP(1+i)^n$		VPR= $IE*VF$	
VF= 83.596,98 1,0959		VPR= 0,653273927 91.613,93	
VF= <b>91.613,93</b>		VPR= <b>59.848,99</b>	

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= $\frac{1.003.163,75}{12}$		IE= $\frac{116.287,51}{83.596,98}$	
VP= <b>83.596,98</b>		IE= <b>1,391049222</b>	
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF= $VP(1+i)^n$		VPR= $IE*VF$	
VF= 83.596,98 1,0959		VPR= 1,391049222 91.613,93	
VF= <b>91.613,93</b>		VPR= <b>127.439,49</b>	

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= $\frac{1.003.163,75}{12}$		IE= $\frac{72.336,57}{83.596,98}$	
VP= <b>83.596,98</b>		IE= <b>0,865301198</b>	
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF= $VP(1+i)^n$		VPR= $IE*VF$	
VF= 83.596,98 1,0959		VPR= 0,865301198 91.613,93	
VF= <b>91.613,93</b>		VPR= <b>79.273,64</b>	

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= $\frac{1.003.163,75}{12}$		IE= $\frac{209.501,44}{83.596,98}$	
VP= <b>83.596,98</b>		IE= <b>2,506088629</b>	
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF= $VP(1+i)^n$		VPR= $IE*VF$	
VF= 83.596,98 1,0959		VPR= 2,506088629 91.613,93	
VF= <b>91.613,93</b>		VPR= <b>229.592,63</b>	

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= $\frac{1.003.163,75}{12}$		IE= $\frac{323.101,84}{83.596,98}$	
VP= <b>83.596,98</b>		IE= <b>3,864994221</b>	
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF= $VP(1+i)^n$		VPR= $IE*VF$	
VF= 83.596,98 1,0959		VPR= 3,864994221 91.613,93	
VF= <b>91.613,93</b>		VPR= <b>354.087,31</b>	

## Año 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=	$\frac{1.099.367,16}{12}$	IE=	$\frac{552,79}{91.613,93}$
VP=	<b>91.613,93</b>	IE=	<b>0,00603393</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	91.613,93 1,0959	VPR=	0,00603393 100.399,71
VF=	<b>100.399,71</b>	VPR=	<b>605,81</b>

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=	$\frac{1.099.367,16}{12}$	IE=	$\frac{0,00}{91.613,93}$
VP=	<b>91.613,93</b>	IE=	<b>0</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	91.613,93 1,0959	VPR=	0 100.399,71
VF=	<b>100.399,71</b>	VPR=	<b>0,00</b>

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=	$\frac{1.099.367,16}{12}$	IE=	$\frac{15.035,95}{91.613,93}$
VP=	<b>91.613,93</b>	IE=	<b>0,16412301</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	91.613,93 1,0959	VPR=	0,16412301 100.399,71
VF=	<b>100.399,71</b>	VPR=	<b>16.477,90</b>

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=	$\frac{1.099.367,16}{12}$	IE=	$\frac{22.415,71}{91.613,93}$
VP=	<b>91.613,93</b>	IE=	<b>0,24467574</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	91.613,93 1,0959	VPR=	0,24467574 100.399,71
VF=	<b>100.399,71</b>	VPR=	<b>24.565,37</b>

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=	$\frac{1.099.367,16}{12}$	IE=	$\frac{55.516,15}{91.613,93}$
VP=	<b>91.613,93</b>	IE=	<b>0,60597938</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	91.613,93 1,0959	VPR=	0,60597938 100.399,71
VF=	<b>100.399,71</b>	VPR=	<b>60.840,15</b>

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=	$\frac{1.099.367,16}{12}$	IE=	$\frac{18.370,36}{91.613,93}$
VP=	<b>91.613,93</b>	IE=	<b>0,20051927</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	91.613,93 1,0959	VPR=	0,20051927 100.399,71
VF=	<b>100.399,71</b>	VPR=	<b>20.132,08</b>

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=	$\frac{1.099.367,16}{12}$	IE=	$\frac{137.234,14}{91.613,93}$
VP=	<b>91.613,93</b>	IE=	<b>1,49796148</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	91.613,93    1,0959	VPR=	1,49796148    100.399,71
VF=	<b>100.399,71</b>	VPR=	<b>150.394,89</b>

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=	$\frac{1.099.367,16}{12}$	IE=	$\frac{59.848,99}{91.613,93}$
VP=	<b>91.613,93</b>	IE=	<b>0,65327393</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	91.613,93    1,0959	VPR=	0,65327393    100.399,71
VF=	<b>100.399,71</b>	VPR=	<b>65.588,51</b>

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=	$\frac{1.099.367,16}{12}$	IE=	$\frac{127.439,49}{91.613,93}$
VP=	<b>91.613,93</b>	IE=	<b>1,39104922</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	91.613,93    1,0959	VPR=	1,39104922    100.399,71
VF=	<b>100.399,71</b>	VPR=	<b>139.660,93</b>

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=	$\frac{1.099.367,16}{12}$	IE=	$\frac{79.273,64}{91.613,93}$
VP=	<b>91.613,93</b>	IE=	<b>0,8653012</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	91.613,93    1,0959	VPR=	0,8653012    100.399,71
VF=	<b>100.399,71</b>	VPR=	<b>86.875,99</b>

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=	$\frac{1.099.367,16}{12}$	IE=	$\frac{229.592,63}{91.613,93}$
VP=	<b>91.613,93</b>	IE=	<b>2,50608863</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	91.613,93    1,0959	VPR=	2,50608863    100.399,71
VF=	<b>100.399,71</b>	VPR=	<b>251.610,56</b>

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=	$\frac{1.099.367,16}{12}$	IE=	$\frac{354.087,31}{91.613,93}$
VP=	<b>91.613,93</b>	IE=	<b>3,86499422</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE VENTAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	91.613,93    1,0959	VPR=	3,86499422    100.399,71
VF=	<b>100.399,71</b>	VPR=	<b>388.044,28</b>



## Anexo 7. Cálculo de pronóstico de compras mediante índice de estacionalidad

### Año 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=	$\frac{202.238,76}{12}$	IE=	$\frac{96,30}{16853,23}$
VP=	<b>16.853,23</b>	IE=	<b>0,00571404</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	16.853,23    1,0959	VPR=	0,00571404    18.469,45
VF=	<b>18.469,45</b>	VPR=	<b>105,54</b>

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=	$\frac{202.238,76}{12}$	IE=	$\frac{29,70}{16.853,23}$
VP=	<b>16.853,23</b>	IE=	<b>0,00176227</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	16.853,23    1,0959	VPR=	0,00176227    18.469,45
VF=	<b>18.469,45</b>	VPR=	<b>32,55</b>

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=	$\frac{202.238,76}{12}$	IE=	$\frac{1.212,23}{16.853,23}$
VP=	<b>16.853,23</b>	IE=	<b>0,07192865</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	16.853,23    1,0959	VPR=	0,07192865    18.469,45
VF=	<b>18.469,45</b>	VPR=	<b>1.328,48</b>

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=	$\frac{202.238,76}{12}$	IE=	$\frac{1.340,42}{16.853,23}$
VP=	<b>16.853,23</b>	IE=	<b>0,0795349</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	16.853,23    1,0959	VPR=	0,0795349    18.469,45
VF=	<b>18.469,45</b>	VPR=	<b>1.468,97</b>

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=	$\frac{202.238,76}{12}$	IE=	$\frac{3.525,23}{16.853,23}$
VP=	<b>16.853,23</b>	IE=	<b>0,20917237</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	16.853,23    1,0959	VPR=	0,20917237    18.469,45
VF=	<b>18.469,45</b>	VPR=	<b>3.863,30</b>

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=	$\frac{202.238,76}{12}$	IE=	$\frac{645,05}{16.853,23}$
VP=	<b>16.853,23</b>	IE=	<b>0,03827456</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	16.853,23    1,0959	VPR=	0,03827456    18.469,45
VF=	<b>18.469,45</b>	VPR=	<b>706,91</b>

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=	$\frac{202.238,76}{12}$	IE=	$\frac{1.330,24}{16.853,23}$
VP=	<b>16.853,23</b>	IE=	<b>0,07893086</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	16.853,23    1,0959	VPR=	0,07893086    18.469,45
VF=	<b>18.469,45</b>	VPR=	<b>1.457,81</b>

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=	$\frac{202.238,76}{12}$	IE=	$\frac{17.936,71}{16.853,23}$
VP=	<b>16.853,23</b>	IE=	<b>1,06428916</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	16.853,23    1,0959	VPR=	1,06428916    18.469,45
VF=	<b>18.469,45</b>	VPR=	<b>19.656,84</b>

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=	$\frac{202.238,76}{12}$	IE=	$\frac{21.988,62}{16.853,23}$
VP=	<b>16.853,23</b>	IE=	<b>1,30471251</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	16.853,23    1,0959	VPR=	1,30471251    18.469,45
VF=	<b>18.469,45</b>	VPR=	<b>24.097,33</b>

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=	$\frac{202.238,76}{12}$	IE=	$\frac{9.671,71}{16.853,23}$
VP=	<b>16.853,23</b>	IE=	<b>0,57387872</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	16.853,23    1,0959	VPR=	0,57387872    18.469,45
VF=	<b>18.469,45</b>	VPR=	<b>10.599,23</b>

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=	$\frac{202.238,76}{12}$	IE=	$\frac{15.458,79}{16.853,23}$
VP=	<b>16.853,23</b>	IE=	<b>0,91725978</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	16.853,23    1,0959	VPR=	0,91725978    18.469,45
VF=	<b>18.469,45</b>	VPR=	<b>16.941,29</b>

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=	$\frac{202.238,76}{12}$	IE=	$\frac{129.003,76}{16.853,23}$
VP=	<b>16.853,23</b>	IE=	<b>7,65454219</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	16.853,23    1,0959	VPR=	7,65454219    18.469,45
VF=	<b>18.469,45</b>	VPR=	<b>141.375,22</b>

## Año 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=	$\frac{221.633,46}{12}$	IE=	$\frac{105,54}{18.469,45}$
VP=	<b>18.469,45</b>	IE=	<b>0,005714038</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	18.469,45    1,0959	VPR=	0,005714038    20.240,68
VF=	<b>20.240,68</b>	VPR=	<b>115,66</b>

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=	$\frac{221.633,46}{12}$	IE=	$\frac{32,55}{18.469,45}$
VP=	<b>18.469,45</b>	IE=	<b>0,001762273</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	18.469,45    1,0959	VPR=	0,001762273    20.240,68
VF=	<b>20.240,68</b>	VPR=	<b>35,67</b>

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=	$\frac{221.633,46}{12}$	IE=	$\frac{1.328,48}{18.469,45}$
VP=	<b>18.469,45</b>	IE=	<b>0,071928645</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	18.469,45    1,0959	VPR=	0,071928645    20.240,68
VF=	<b>20.240,68</b>	VPR=	<b>1.455,88</b>

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=	$\frac{221.633,46}{12}$	IE=	$\frac{1.468,97}{18.469,45}$
VP=	<b>18.469,45</b>	IE=	<b>0,079534902</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	18.469,45    1,0959	VPR=	0,079534902    20.240,68
VF=	<b>20.240,68</b>	VPR=	<b>1.609,84</b>

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=	$\frac{221.633,46}{12}$	IE=	$\frac{3.863,30}{18.469,45}$
VP=	<b>18.469,45</b>	IE=	<b>0,209172366</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	18.469,45    1,0959	VPR=	0,209172366    20.240,68
VF=	<b>20.240,68</b>	VPR=	<b>4.233,79</b>

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=	$\frac{221.633,46}{12}$	IE=	$\frac{706,91}{18.469,45}$
VP=	<b>18.469,45</b>	IE=	<b>0,038274562</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	18.469,45    1,0959	VPR=	0,038274562    20.240,68
VF=	<b>20.240,68</b>	VPR=	<b>774,70</b>

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=	$\frac{221.633,46}{12}$	IE=	$\frac{1.457,81}{18.469,45}$
VP=	<b>18.469,45</b>	IE=	<b>0,078930864</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	18.469,45      1,0959	VPR=	0,078930864      20.240,68
VF=	<b>20.240,68</b>	VPR=	<b>1.597,61</b>

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=	$\frac{221.633,46}{12}$	IE=	$\frac{19.656,84}{18.469,45}$
VP=	<b>18.469,45</b>	IE=	<b>1,06428916</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	18.469,45      1,0959	VPR=	1,06428916      20.240,68
VF=	<b>20.240,68</b>	VPR=	<b>21.541,93</b>

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=	$\frac{221.633,46}{12}$	IE=	$\frac{24.097,33}{18.469,45}$
VP=	<b>18.469,45</b>	IE=	<b>1,304712509</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	18.469,45      1,0959	VPR=	1,304712509      20.240,68
VF=	<b>20.240,68</b>	VPR=	<b>26.408,26</b>

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=	$\frac{221.633,46}{12}$	IE=	$\frac{10.599,23}{18.469,45}$
VP=	<b>18.469,45</b>	IE=	<b>0,573878716</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	18.469,45      1,0959	VPR=	0,573878716      20.240,68
VF=	<b>20.240,68</b>	VPR=	<b>11.615,69</b>

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=	$\frac{221.633,46}{12}$	IE=	$\frac{16.941,29}{18.469,45}$
VP=	<b>18.469,45</b>	IE=	<b>0,917259778</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	18.469,45      1,0959	VPR=	0,917259778      20.240,68
VF=	<b>20.240,68</b>	VPR=	<b>18.565,96</b>

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=	$\frac{221.633,46}{12}$	IE=	$\frac{141.375,22}{18.469,45}$
VP=	<b>18.469,45</b>	IE=	<b>7,654542186</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	18.469,45      1,0959	VPR=	7,654542186      20.240,68
VF=	<b>20.240,68</b>	VPR=	<b>154.933,10</b>

## Año 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=	$\frac{242.888,11}{12}$	IE=	$\frac{115,66}{20.240,68}$
VP=	<b>20.240,68</b>	IE=	<b>0,00571424</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	20.240,68    1,0959	VPR=	0,00571424    22.181,76
VF=	<b>22.181,76</b>	VPR=	<b>126,75</b>

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=	$\frac{242.888,11}{12}$	IE=	$\frac{35,67}{20.240,68}$
VP=	<b>20.240,68</b>	IE=	<b>0,00176227</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	20.240,68    1,0959	VPR=	0,00176227    22.181,76
VF=	<b>22.181,76</b>	VPR=	<b>39,09</b>

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=	$\frac{242.888,11}{12}$	IE=	$\frac{1.455,88}{20.240,68}$
VP=	<b>20.240,68</b>	IE=	<b>0,07192865</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	20.240,68    1,0959	VPR=	0,07192865    22.181,76
VF=	<b>22.181,76</b>	VPR=	<b>1.595,50</b>

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=	$\frac{242.888,11}{12}$	IE=	$\frac{1.609,84}{20.240,68}$
VP=	<b>20.240,68</b>	IE=	<b>0,0795349</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	20.240,68    1,0959	VPR=	0,0795349    22.181,76
VF=	<b>22.181,76</b>	VPR=	<b>1.764,22</b>

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=	$\frac{242.888,11}{12}$	IE=	$\frac{4.233,79}{20.240,68}$
VP=	<b>20.240,68</b>	IE=	<b>0,20917237</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	20.240,68    1,0959	VPR=	0,20917237    22.181,76
VF=	<b>22.181,76</b>	VPR=	<b>4.639,81</b>

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=	$\frac{242.888,11}{12}$	IE=	$\frac{774,70}{20.240,68}$
VP=	<b>20.240,68</b>	IE=	<b>0,03827456</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	20.240,68    1,0959	VPR=	0,03827456    22.181,76
VF=	<b>22.181,76</b>	VPR=	<b>849,00</b>

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=	$\frac{242.888,11}{12}$	IE=	$\frac{1.597,61}{20.240,68}$
VP=	<b>20.240,68</b>	IE=	<b>0,07893086</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	20.240,68    1,0959	VPR=	0,07893086    22.181,76
VF=	<b>22.181,76</b>	VPR=	<b>1.750,83</b>

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=	$\frac{242.888,11}{12}$	IE=	$\frac{21.541,93}{20.240,68}$
VP=	<b>20.240,68</b>	IE=	<b>1,06428916</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	20.240,68    1,0959	VPR=	1,06428916    22.181,76
VF=	<b>22.181,76</b>	VPR=	<b>23.607,80</b>

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=	$\frac{242.888,11}{12}$	IE=	$\frac{26.408,26}{20.240,68}$
VP=	<b>20.240,68</b>	IE=	<b>1,30471251</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	20.240,68    1,0959	VPR=	1,30471251    22.181,76
VF=	<b>22.181,76</b>	VPR=	<b>28.940,81</b>

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=	$\frac{242.888,11}{12}$	IE=	$\frac{11.615,69}{20.240,68}$
VP=	<b>20.240,68</b>	IE=	<b>0,57387872</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	20.240,68    1,0959	VPR=	0,57387872    22.181,76
VF=	<b>22.181,76</b>	VPR=	<b>12.729,64</b>

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=	$\frac{242.888,11}{12}$	IE=	$\frac{18.565,96}{20.240,68}$
VP=	<b>20.240,68</b>	IE=	<b>0,91725978</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	20.240,68    1,0959	VPR=	0,91725978    22.181,76
VF=	<b>22.181,76</b>	VPR=	<b>20.346,43</b>

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=	$\frac{242.888,11}{12}$	IE=	$\frac{154.933,10}{20.240,68}$
VP=	<b>20.240,68</b>	IE=	<b>7,65454219</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	20.240,68    1,0959	VPR=	7,65454219    22.181,76
VF=	<b>22.181,76</b>	VPR=	<b>169.791,19</b>

## Año 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=	$\frac{266.181,07}{12}$	IE=	$\frac{126,75}{22.181,76}$
VP=	<b>22.181,76</b>	IE=	<b>0,00571416</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	22.181,76    1,0959	VPR=	0,00571416    24.308,99
VF=	<b>24.308,99</b>	VPR=	<b>138,91</b>

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=	$\frac{266.181,07}{12}$	IE=	$\frac{39,09}{22.181,76}$
VP=	<b>22.181,76</b>	IE=	<b>0,00176227</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	22.181,76    1,0959	VPR=	0,00176227    24.308,99
VF=	<b>24.308,99</b>	VPR=	<b>42,84</b>

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=	$\frac{266.181,07}{12}$	IE=	$\frac{1.595,50}{22.181,76}$
VP=	<b>22.181,76</b>	IE=	<b>0,07192865</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	22.181,76    1,0959	VPR=	0,07192865    24.308,99
VF=	<b>24.308,99</b>	VPR=	<b>1.748,51</b>

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=	$\frac{266.181,07}{12}$	IE=	$\frac{1.764,22}{22.181,76}$
VP=	<b>22.181,76</b>	IE=	<b>0,0795349</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	22.181,76    1,0959	VPR=	0,0795349    24.308,99
VF=	<b>24.308,99</b>	VPR=	<b>1.933,41</b>

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=	$\frac{266.181,07}{12}$	IE=	$\frac{4.639,81}{22.181,76}$
VP=	<b>22.181,76</b>	IE=	<b>0,20917237</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	22.181,76    1,0959	VPR=	0,20917237    24.308,99
VF=	<b>24.308,99</b>	VPR=	<b>5.084,77</b>

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=	$\frac{266.181,07}{12}$	IE=	$\frac{849,00}{22.181,76}$
VP=	<b>22.181,76</b>	IE=	<b>0,03827456</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	22.181,76    1,0959	VPR=	0,03827456    24.308,99
VF=	<b>24.308,99</b>	VPR=	<b>930,42</b>

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=	$\frac{266.181,07}{12}$	IE=	$\frac{1.750,83}{22.181,76}$
VP=	<b>22.181,76</b>	IE=	<b>0,07893086</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	22.181,76    1,0959	VPR=	0,07893086    24.308,99
VF=	<b>24.308,99</b>	VPR=	<b>1.918,73</b>

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=	$\frac{266.181,07}{12}$	IE=	$\frac{23.607,80}{22.181,76}$
VP=	<b>22.181,76</b>	IE=	<b>1,06428916</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	22.181,76    1,0959	VPR=	1,06428916    24.308,99
VF=	<b>24.308,99</b>	VPR=	<b>25.871,79</b>

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=	$\frac{266.181,07}{12}$	IE=	$\frac{28.940,81}{22.181,76}$
VP=	<b>22.181,76</b>	IE=	<b>1,30471251</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	22.181,76    1,0959	VPR=	1,30471251    24.308,99
VF=	<b>24.308,99</b>	VPR=	<b>31.716,24</b>

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=	$\frac{266.181,07}{12}$	IE=	$\frac{12.729,64}{22.181,76}$
VP=	<b>22.181,76</b>	IE=	<b>0,57387872</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	22.181,76    1,0959	VPR=	0,57387872    24.308,99
VF=	<b>24.308,99</b>	VPR=	<b>13.950,41</b>

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=	$\frac{266.181,07}{12}$	IE=	$\frac{20.346,43}{22.181,76}$
VP=	<b>22.181,76</b>	IE=	<b>0,91725978</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	22.181,76    1,0959	VPR=	0,91725978    24.308,99
VF=	<b>24.308,99</b>	VPR=	<b>22.297,66</b>

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=	$\frac{266.181,07}{12}$	IE=	$\frac{169.791,19}{22.181,76}$
VP=	<b>22.181,76</b>	IE=	<b>7,65454219</b>
VALOR FUTURO		PRONÓSTICO DE COMPRAS	
VF=	$VP(1+i)^n$	VPR=	$IE*VF$
VF=	22.181,76    1,0959	VPR=	7,65454219    24.308,99
VF=	<b>24.308,99</b>	VPR=	<b>186.074,16</b>



**Anexo 8.** Cálculo de porcentaje de incremento salarial

<b>SALARIO BÁSICO UNIFICADO</b>	
Salario Básico Unificado del año 2020	400,00
Salario Básico Unificado del año 2021	400,00
Salario Básico Unificado del año 2022	425,00

**Porcentaje de Incremento año 2022**

$$\text{Porcentaje SBU} = \frac{\text{SBU año 2022} - \text{SBU año 2021}}{\text{SBU año 2021}} * 100$$

$$\text{Porcentaje SBU} = \frac{425,00 - 400,00}{400,00} * 100$$

$$\text{Porcentaje SBU} = 6,25\%$$

**Tabla 80**

*Porcentaje de incremento año 2023*

<b>DENOMINACIÓN</b>	<b>VALOR</b>	<b>VARIACIÓN</b>
Salario Básico Unificado del año 2020	400,00	
Salario Básico Unificado del año 2021	400,00	0
Salario Básico Unificado del año 2022	425,00	25
<b>TOTAL</b>		<b>25</b>
<b>PROMEDIO</b>		<b>12,50</b>

$$\text{Porcentaje SBU} = \frac{\text{SBU año 2023} - \text{SBU año 2022}}{\text{SBU año 2022}} * 100$$

$$\text{Porcentaje SBU} = \frac{438,00 - 425,00}{425,00} * 100$$

$$\text{Porcentaje SBU} = 3,06\%$$

**Tabla 81**

*Porcentaje de incremento año 2024*

<b>DENOMINACIÓN</b>	<b>VALOR</b>	<b>VARIACIÓN</b>
Salario Básico Unificado del año 2020	400,00	
Salario Básico Unificado del año 2021	400,00	0
Salario Básico Unificado del año 2022	425,00	25
Salario Básico Unificado del año 2023	438,00	13
<b>TOTAL</b>		<b>38</b>
<b>PROMEDIO</b>		<b>12,67</b>

$$\text{Porcentaje SBU} = \frac{\text{SBU año 2024} - \text{SBU año 2023}}{\text{SBU año 2023}} * 100$$

$$\text{Porcentaje SBU} = \frac{451,00 - 438,00}{438,00} * 100$$

$$\text{Porcentaje SBU} = 2,97\%$$

**Tabla 82**

*Porcentaje de incremento año 2025*

DENOMINACIÓN	VALOR	VARIACIÓN
Salario Básico Unificado del año 2020	400,00	
Salario Básico Unificado del año 2021	400,00	0
Salario Básico Unificado del año 2022	425,00	25
Salario Básico Unificado del año 2023	438,00	13
Salario Básico Unificado del año 2024	451,00	13
<b>TOTAL</b>		<b>51</b>
<b>PROMEDIO</b>		<b>12,75</b>

$$\text{Porcentaje SBU} = \frac{\text{SBU año 2025} - \text{SBU año 2024}}{\text{SBU año 2024}} * 100$$

$$\text{Porcentaje SBU} = \frac{464,00 - 451,00}{451,00} * 100$$

$$\text{Porcentaje SBU} = 2,88$$

#### **Anexo 9. Cálculo de Depreciaciones activos fijos**

##### **Depreciación Muebles y Enseres**

**Valor Histórico:** 5.216,64

$$\text{Depreciación Anual} = \frac{\text{Valor actual} - \text{Valor Residual}}{\text{Años de Vida Útil}}$$

$$\text{Depreciación Anual} = \frac{10.503,54 - (10.503,54 * 10\%)}{10}$$

$$\text{Depreciación Anual} = 573,82$$

##### **Depreciación Equipos de computación**

**Valor Histórico:** 1.824,23

$$\text{Depreciación Anual} = \frac{\text{Valor actual} - \text{Valor Residual}}{\text{Años de Vida Útil}}$$

$$\text{Depreciación Anual} = \frac{1.824,23 - (1.824,23 * 33,33\%)}{3}$$

$$\text{Depreciación Anual} = 404,40$$

### Depreciación Vehículo

Valor Histórico: 18.441,30

$$\text{Depreciación Anual} = \frac{\text{Valor actual} - \text{Valor Residual}}{\text{Años de Vida Útil}}$$

$$\text{Depreciación Anual} = \frac{18.441,30 - (18.441,30 * 20\%)}{5}$$

$$\text{Depreciación Anual} = 2.950,61$$

### Tabla 83

Depreciación activos fijos anual año 2022

DEPRECIACIÓN ANUAL 2022				
	Activos fijos	Depreciación Anual	Depreciación acumulada	Valor en libros
MUEBLES Y ENSERES	5.216,64	573,82	573,82	4.642,82
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	1.824,23	404,4	404,4	1.419,83
VEHICULOS	18.441,30	2960,51	2960,51	15.480,79
	<b>25.482,17</b>	<b>3.938,73</b>	<b>3.938,73</b>	<b>21.543,44</b>

Nota. Depreciación anual obtenida de los cálculos realizados para el año 2022

### Tabla 84

Depreciación activos fijos anual año 2023

DEPRECIACIÓN ANUAL 2023				
	Activos fijos	Depreciación Anual	Depreciación acumulada	Valor en libros
MUEBLES Y ENSERES	5.216,64	573,82	1147,64	4.069,00
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	1.824,23	404,4	808,8	1.015,43
VEHICULOS	18.441,30	2960,51	2960,51	15.480,79
	<b>25.482,17</b>	<b>3938,73</b>	<b>5921,02</b>	<b>20.565,22</b>

Nota. Depreciación anual obtenida de los cálculos realizados para el año 2023

**Tabla 85***Depreciación activos fijos anual año 2024*

<b>DEPRECIACIÓN ANUAL 2024</b>				
	<b>Activos fijos</b>	<b>Depreciación Anual</b>	<b>Depreciación acumulada</b>	<b>Valor en libros</b>
MUEBLES Y ENSERES	5.216,64	573,82	1721,46	3.495,18
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	1.824,23	404,4	1213,2	611,03
VEHICULOS	18.441,30	2960,51	5921,02	12.520,28
	<b>25.482,17</b>	<b>3938,73</b>	<b>8855,68</b>	<b>16.626,49</b>

*Nota.* Depreciación anual obtenida de los cálculos realizados para el año 2024**Tabla 86***Depreciación activos fijos anual año 2025*

<b>DEPRECIACIÓN ANUAL 2025</b>				
	<b>Activos fijos</b>	<b>Depreciación Anual</b>	<b>Depreciación acumulada</b>	<b>Valor en libros</b>
MUEBLES Y ENSERES	5.216,64	573,82	2295,28	2.921,36
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	1.824,23	404,4	1617,6	206,63
VEHICULOS	18441,3	2960,51	11.842,04	6599,26
	<b>25.482,17</b>	<b>3938,73</b>	<b>15754,92</b>	<b>9.727,25</b>

*Nota.* Depreciación anual obtenida de los cálculos realizados para el año 2025

## Anexo 10: Certificado de traducción de Resumen (Abstract)



*Mg. Yanina Quizhpe Espinoza*  
*Licenciada en Ciencias de Educación mención*  
*Inglés*  
*Magister en Traducción y mediación cultural*

Celular: +593989805087  
Email: [yaniges@icloud.com](mailto:yaniges@icloud.com)  
Loja, Ecuador 110104

Loja, 18 de noviembre de 2022

Yo, Lic. Yanina Quizhpe Espinoza, con cédula de identidad 1104337553, docente del Instituto de Idiomas de la Universidad Nacional de Loja, y certificada como traductora e interprete en la Senescyt y en el Ministerio de trabajo del Ecuador con registro MDT-3104-CCL-252640, certifico:

Que tengo el conocimiento y dominio de los idiomas español e inglés y que la traducción del resumen de trabajo de titulación, **DIAGNÓSTICO Y PLANEACIÓN FINANCIERA A LA COMPAÑÍA OFFICEGOLDEN S.A DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL EN EL PERIODO 2022-2025**, cuya autoría de la estudiante Roxana del Cisne Vélez García, con cédula 0706951787, es verdadero y correcto a mi mejor saber y entender.

Atentamente

YANINA BELEN QUIZHPE ESPINOZA  
Firmado digitalmente por YANINA BELEN QUIZHPE ESPINOZA  
Fecha: 2022.11.18 21:33:00 -0500

Yanina Quizhpe Espinoza.

**Traductora**