



**PROPUESTA DE MODELO DE PROYECCIÓN FINANCIERA PARA LA COMPAÑIA  
OPSI DE COLOMBIA S.A.S EN LOS PRÓXIMOS 5 AÑOS**

Juan Camilo Ocampo

**Investigación para Optar al Título Profesional de Contador Público**

**Línea de Investigación:**

Finanzas y sus aplicaciones

**UNIVERSIDAD ANTONIO NARIÑO**

**Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables**

**Programa: Contaduría Pública**

**Noviembre de 2023**

**PROPUESTA DE MODELO DE PROYECCIÓN FINANCIERA PARA LA COMPAÑIA  
OPSI DE COLOMBIA S.A.S EN LOS PRÓXIMOS 5 AÑOS**

JUAN CAMILO OCAMPO

Proyecto de grado presentado como requisito parcial para optar al título de:  
**Contador Público**

Director (a):  
Mg. Gustavo Jaramillo

Línea de Investigación:  
Finanzas y sus aplicaciones

**Universidad Antonio Nariño**

Programa Contaduría Pública

Facultad de Contaduría Pública

Palmira, Colombia

2023



**Nota de Aceptación:**

---

---

---

---

---

**Firma del Jurado**

---

**Firma del Jurado.**

**2023**



### *Dedicatoria*

*A Dios y mis padres, por su amor incondicional, apoyo constante y sacrificios innumerables. Gracias por ser mi fuente de inspiración y por creer en mí incluso cuando yo dudaba de mis propias capacidades.*

*A mis profesores, cuyo conocimiento y orientación han iluminado mi camino académico. Su paciencia y dedicación han sido fundamentales para mi crecimiento intelectual.*

*A mis amigos, por su aliento, risas y comprensión durante las largas noches de estudio. Su amistad ha hecho más ligero el peso de los desafíos académicos.*

*A mis compañeros de clase, por compartir este viaje educativo conmigo. Juntos hemos superado obstáculos y celebrados logros, creando recuerdos que atesoraré siempre.*

*A la universidad Antonio Nariño, por brindarme las herramientas y oportunidades necesarias para alcanzar mis metas académicas.*



## Agradecimientos

*Quiero expresar mi profundo agradecimiento a todas las personas que contribuyeron de manera significativa a la realización de este trabajo de grado.*

*En primer lugar, a mis profesores por su orientación experta, paciencia y dedicación. Sus valiosas sugerencias y conocimientos han sido fundamentales para el desarrollo y éxito de este proyecto.*

*A mis padres y familiares, quienes han sido mi fuente constante de apoyo emocional y financiero. Gracias por creer en mí y por alentarme a perseguir mis metas académicas.*

*A mis amigos y compañeros de clase, por su compañía, colaboración y motivación durante todo el proceso. Compartir este viaje académico con ustedes ha hecho la experiencia aún más enriquecedora.*

## TABLA DE CONTENIDO

*Pág.*

RESUMEN .....	8
INTRODUCCIÓN.....	11
1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA.....	13
1.1.1 <i>Formulación del Problema</i> .....	13
1.1.2 <i>Sistematización del Problema</i> .....	14
2. OBJETIVO DE INVESTIGACIÓN .....	15
2.1 OBJETIVO GENERAL .....	15
2.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS .....	15
3. JUSTIFICACIÓN .....	15
3.1 JUSTIFICAICÓN TEÓRICA .....	15
3.2 JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA .....	16
3.3 JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA .....	16
4. ANTECEDENTES .....	17
4.1 ANTECEDENTES INTERNACIONALES.....	17
4.2 ANTECEDENTES NACIONALES .....	17
5. MARCO REFERENCIAL .....	21
5.1 MARCO TEÓRICO .....	21
5.2 MARCO CONCEPTUAL .....	31
5.3 MARCO LEGAL .....	33
5.4 MARCO CONTEXTUAL.....	35
6. METODOLOGÍA.....	38
6.1 JUSTIFICACIÓN Y TIPO DE ESTUDIO.....	38
6.2 TIPO DE MÉTODO DE INVESTIGACIÓN.....	38
6.3 ANÁLISIS DE INFORMACIÓN.....	39
6.3.1 <i>Información Primaria</i> .....	39
6.3.2 <i>Información Secundaria</i> .....	40
6.4 Técnicas de Investigación .....	40

7.	Análisis del sector y de la Estructura Actual de Opsi de Colombia Sas .....	41
8.	Diagnóstico financiero de Opsi de Colombia S.A.S. ....	44
9.	Políticas financieras.....	45
10.	Diagnóstico De Rentabilidad, Liquidez Y Endeudamiento De LaCompañía Opsi De Colombia Sas 50	
<b>10.1</b>	<b>Razones de liquidez .....</b>	<b>55</b>
	<i>10.1.1 Capital neto de trabajo .....</i>	<i>55</i>
	<i>10.1.2 Índice de solvencia.....</i>	<i>57</i>
	<i>10.1.3 Prueba acida .....</i>	<i>57</i>
<b>10.2</b>	<b>Razones de rotación.....</b>	<b>58</b>
	<i>10.2.1 Rotación de inventarios .....</i>	<i>58</i>
	<i>10.2.2 Rotación de cartera.....</i>	<i>58</i>
	<i>10.2.3 Rotación de activos. ....</i>	<i>59</i>
<b>10.3</b>	<b>Razones de rentabilidad.....</b>	<b>61</b>
	<i>10.4.1 Margen bruto de utilidad.....</i>	<i>61</i>
	<i>10.4.2 Margen de utilidades operacionales.....</i>	<i>61</i>
	<i>10.4.3 Margen neto de utilidades.....</i>	<i>62</i>
	<i>10.4.4 Rendimiento de la inversión.....</i>	<i>62</i>
<b>11.</b>	<b>Diagnostico general.....</b>	<b>63</b>
<b>12</b>	<b>PROYECCIÓN FINANCIERA .....</b>	<b>66</b>
	12.1 Porcentaje de Ventas mes a mes para los ingresos de comercialización y por Servicios.....	67
	12.2 Proyección ventas por comercialización y prestación de servicios del año2023.....	68
	12.3 Proyección Financiera de Las Ventas .....	69
	12.4 Proyección de los Costos de comercialización .....	72
	12.5 Proyección de los Costos de los Servicios .....	72
	12.6 Proyección de los Costos de Servicio de Cableado.....	74
	12.7 Proyección Cuentas del Estado de Resultados .....	75
	12.7.1 Gastos de personal.....	75
	12.7.2 Gastos por honorarios .....	77
	12.7.3 Gastos por contribuciones y afiliaciones .....	77
	12.7.4 Gastos por seguro .....	77
	12.7.5 Depreciación Acumulada .....	79
	12.7.6 Gastos por servicios .....	81
	12.7.7 Amortización.....	81
	12.7.8 Gastos diversos.....	82
	12.7.9 Gastos de Ventas .....	82

12.7.10 Gastos financieros .....	84
12.7.11 Gastos extraordinarios.....	85
13 PROYECCIÓN DE LAS CUENTAS DEL BALANCE GENERAL .....	86
14 IMPUESTOS .....	93
15. PROYECCIÓN ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA.....	103
16. PROYECCIÓN ESTADO DE RESULTADO.....	109
17. PROYECCIÓN FLUJO DE CAJA.....	113
18. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	118
19. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	120

## **RESUMEN**

El trabajo de grado titulado "Propuesta de Modelo de Proyección Financiera para la Compañía OPSI de Colombia S.A.S en los Próximos 5 Años" se centra en el desarrollo de un modelo financiero integral que permita a la empresa OPSI de Colombia S.A.S anticipar y planificar su desempeño económico en el futuro cercano.

La investigación aborda la importancia de contar con herramientas de proyección financiera en un entorno empresarial dinámico y competitivo. Se revisan y analizan las variables clave que impactan en las finanzas de OPSI de Colombia S.A.S, considerando factores internos y externos que podrían influir en su rendimiento financiero.

La metodología utilizada para la construcción del modelo se basa en un análisis exhaustivo de datos históricos, tendencias del mercado, y factores económicos relevantes. Se implementan técnicas y herramientas financieras avanzadas para mejorar la precisión de las proyecciones.

El modelo propuesto ofrece escenarios financieros para los próximos 5 años, proporcionando a la empresa una visión estratégica que le permitirá tomar decisiones informadas en áreas como inversión, financiamiento y gestión de recursos. Además, se destacan recomendaciones específicas para mejorar la robustez del modelo y adaptarlo a posibles cambios en el entorno empresarial.





Palabras claves: Proyección financiera, Modelo financiero, Análisis de datos históricos,  
Tendencias del mercado

### *ABSTRAC*

The degree work entitled "Proposal for a Financial Projection Model for the Company OPSI de Colombia S.A.S in the Next 5 Years" focuses on the development of a comprehensive financial model that allows the company OPSI de Colombia S.A.S to anticipate and plan its economic performance in the near future.

The research addresses the importance of having financial projection tools in a dynamic and competitive business environment. The key variables that impact the finances of OPSI de Colombia S.A.S are reviewed and analyzed, considering internal and external factors that could influence its financial performance.

The methodology used to build the model is based on an exhaustive analysis of historical data, market trends, and relevant economic factors. Advanced financial tools and techniques are implemented to improve the accuracy of projections.

The proposed model offers financial scenarios for the next 5 years, providing the company with a strategic vision that will allow it to make informed decisions in areas such as investment, financing and resource management. In addition, specific recommendations are highlighted to improve the robustness of the model and adapt it to possible changes in the business environment.

Keywords: Financial projection, Financial model, Historical data analysis,  
Market trends.

## LISTA DE TABLAS

	<i>Pág.</i>
Tabla 1 Matriz Dofa área financiera.....	48
<b>Tabla 2 Estado de Situación Financiera</b> .....	<b>50</b>
<b>Tabla 3 Estado de Resultados</b> .....	<b>53</b>
<b>Tabla 4 Capital de Trabajo</b> .....	<b>55</b>
Tabla 5 Porcentaje Capital de Trabajo .....	56
Tabla 6 Índice de Solvencia.....	57
Tabla 7 Prueba ácida.....	57
Tabla 8 Rotación de inventarios .....	58
Tabla 9 Rotación de Cartera .....	59
Tabla 10 Rotación de activos.....	60
Tabla 11 Razón de endeudamiento.....	60
Tabla 12 Margen de bruto de utilidad .....	61
Tabla 13 Margen de utilidades operacionales .....	61
Tabla 14 Margen neto de utilidad.....	62
Tabla 15 Rendimiento de inversión.....	62
Tabla 16 Comportamiento últimos 5 años.....	65
Tabla 17 Proyección de indicadores macroeconómicos.....	66
Tabla 18 Porcentaje de ventas mes a mes para los ingresos de comercialización y por servicios .....	67
Tabla 19 Método mínimos cuadrados comercialización .....	68
Tabla 20 Método mínimos cuadrados prestación de servicios .....	69
Tabla 21 Proyección financiera ventas .....	71
Tabla 22 Proyección de los costos de comercialización.....	72
Tabla 23 Proyección de los costos de los servicios .....	73
Tabla 24 Proyección de los costos de cableado.....	74
Tabla 25 Comportamiento ventas servicio cableado.....	74
Tabla 26 Proyección de gastos .....	75
Tabla 27 Proyección honorarios .....	77
Tabla 28 Proyección gastos por contribución afiliaciones .....	77
Tabla 29 Proyección gastos por seguro .....	77
Tabla 30 Proyección gastos depreciación.....	79
Tabla 31 Proyección depreciación equipos .....	80
Tabla 32 Proyección gastos por servicios.....	81
Tabla 33 Proyección gastos por amortización.....	81
Tabla 34 Proyección gastos diversos.....	82
Tabla 35 Proyección de gastos de ventas .....	82
Tabla 36 Proyección de gastos de servicios .....	82
Tabla 37 Proyección de gastos diversos .....	84
Tabla 38 Proyección gastos financieros .....	84

Tabla 39 Proyección de gastos extraordinarios .....	85
Tabla 40 Proyección de las cuentas por cobrar a clientes .....	86
Tabla 41 Proyección de la propiedad, planta y equipo.....	87
Tabla 42 Proyección de las obligaciones financieras .....	89
Tabla 43 Proyección de las cuentas por pagar a proveedores nacionales .....	91
Tabla 44 Proyección de las cuentas por pagar a acreedores.....	91
Tabla 45 Proyección de las obligaciones laborales .....	92
Tabla 46 Proyección de impuestos .....	93
Tabla 47 Estrategias.....	96
Tabla 48 Estado de situación financiera proyectado .....	103
Tabla 49 Estado de resultados proyectado .....	109
Tabla 50 Flujo de caja proyectado.....	113

## LISTA DE FIGURAS

	<i>Pág.</i>
Figura 1 Tendencia de ventas .....	65

## INTRODUCCIÓN

El trabajo de grado "Propuesta de Modelo de Proyección Financiera para la Compañía OPSI de Colombia S.A.S en los Próximos 5 Años" se inicia destacando la importancia estratégica de la proyección financiera en el entorno empresarial actual. Se enfoca en la necesidad de que las empresas, como OPSI de Colombia S.A.S, cuenten con herramientas sólidas y proactivas que les permitan anticipar y planificar su desempeño económico a medio y largo plazo.

Se plantea la complejidad y dinamismo del mercado, subrayando la importancia de la toma de decisiones informadas y estratégicas para la supervivencia y el éxito sostenible de las organizaciones.

En este contexto, se introduce la motivación para desarrollar un modelo de proyección financiera específico para OPSI de Colombia S.A.S, destacando la relevancia de adaptarse a las cambiantes condiciones económicas y empresariales.

También destaca brevemente la trayectoria de OPSI de Colombia S.A.S y su posición en el mercado, señalando la necesidad de una herramienta que permita anticipar y abordar los desafíos futuros. Asimismo, se subraya la contribución que la propuesta de modelo de proyección financiera puede hacer al crecimiento y estabilidad financiera de la empresa.

Finalmente, se presenta la estructura del trabajo, delineando los objetivos específicos que guiarán el desarrollo de la propuesta. Estos objetivos estarán centrados en la construcción de un modelo financiero integral, el análisis de variables clave, la identificación de factores de riesgo y la formulación de recomendaciones para mejorar la capacidad de OPSI de Colombia S.A.S para enfrentar el futuro con resiliencia y eficacia.

## **1. ESTUDIO PRELIMINAR**

## **1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA**

Hoy en día las exigencias del cliente son cada vez mayores en cuanto a calidad, servicio y precio; es por ello que las organizaciones requieren proyectar su situación económica y financiera a través de un sistema presupuestal que dirija la consecución de los objetivos estratégicos.

Para una empresa es fundamental tener una idea, lo más cercana posible a la realidad; de que camino se espera que siga. Es por eso que la proyección financiera es una necesidad para cualquier tipo de negocio, independientemente de su tamaño, puesto que favorece el desarrollo y evolución de la organización.

Otro asunto no menos importante es que la proyección financiera permite prever acontecimientos, ya sean buenos o malos, favoreciendo la sostenibilidad de la organización en el futuro. De esta forma se tiene la posibilidad de evaluar diversos escenarios, en los que el negocio con diferentes estimaciones de los resultados, permiten al empresario identificar los posibles riesgos que le pueden afectar, de esta manera se ve obligado a crear estrategias y acciones correctas que amortigüen los efectos negativos. Opsi de Colombia SAS no cuenta con políticas que le permitan pronosticar los resultados futuros económicos y financieros; dado que se han dejado acaparar por el giro ordinario del negocio y no han dedicado tiempo a analizar cada uno de los resultados y la viabilidad y permanencia en el tiempo. Lo que hace el empresario es comparar los informes financieros de años anteriores con la información actual, pero estaría en una posición ventajosa para tomar mejores decisiones si tuviera los mismos reportes financieros, pero de los próximos años.

### ***1.1.1 Formulación del Problema***

En La organización, objeto de estudio, trabajan sobre la contabilidad financiera, es decir, realizan el registro sistemático y cronológico de las operaciones diarias para poder entregar información sobre el estado económico de la empresa a los usuarios interesados, pero no consideran la contabilidad administrativa que produce información para uso interno, esto puede favorecer la toma de decisiones y la consecución de los objetivos organizacionales.

Por la carencia de proyección la compañía tiene falencias en la búsqueda de mecanismos que le permitan un crecimiento en el mediano y largo plazo y se limitan a la cotidianidad de las actividades.

Lo antes expresado hace que la administración no se percate con anticipación de las falencias financieras de la compañía, es decir, no hay tiempo de evaluar las posibles soluciones, en consecuencia, no se favorece la toma inmediata de correctivos, esto a su vez, genera en ocasiones sobrecostos en las operaciones.

¿Cómo el diseño de una proyección financiera ayuda a Opsi de Colombia SAS a la consecución y puesta en marcha de planes de acción para la adecuada toma de decisiones?

### ***1.1.2 Sistematización del Problema***

¿Cómo se puede diagnosticar la situación financiera de la empresa Opsi de Colombia S.A.S, para identificar los riesgos del sector donde está ubicada?

¿Cómo se establecen las estrategias financieras que permitan a una compañía el cumplimiento de los objetivos?

¿Cómo proyectar una posición financiera en un término de 5 años?

## **2. OBJETIVO DE INVESTIGACIÓN**

### **2.1 OBJETIVO GENERAL**

Proponer la proyección financiera de Opsi de Colombia Sas que permita la consecución y puesta en marcha de los planes de acción favoreciendo así la adecuada toma de decisiones.

### **2.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS**

Diagnosticar la situación financiera de la Empresa Opsi de Colombia SAS identificando los riesgos del sector donde está ubicada.

Establecer estrategias financieras que le permitan a la compañía el cumplimiento de los objetivos propuestos.

Proyectar a través de los presupuestos la posición financiera de la Empresa en los próximos cinco años.

## **3. JUSTIFICACIÓN**

### **3.1 JUSTIFICACIÓN TEÓRICA**

Toda empresa que pretenda ser viable y permanecer en el mercado debe anticiparse a los posibles riesgos económicos, financieros, tener la oportunidad de evaluar las posibles alternativas y planear cada uno de ellas, las organizaciones que no tienen proyección financiera presentan una gran probabilidad de cometer errores que las lleve al fracaso, porque no tienen expectativas, es decir, no saben para donde van; ya que trabajan solo para el momento, esto evidencia una falencia en su planeación estratégica.

Teniendo en cuenta lo expuesto, es preciso centrar la atención en los elementos que favorecen la evolución futura de la organización, que se evidencia en el horizonte institucional y los planes de acción que posibilitan una política de calidad y desarrollo, a su vez, esto permite la consecución de los objetivos organizacionales y en consecuencia la superación de los factores críticos;

Al respecto Chaves (2021) dice que:

*“Realizar un análisis de una empresa significa observar e interrogarse sobre las cifras y la actividad que desempeña, a fin de determinar un futuro por el cual luchar; con el estudio construimos una situación esperada en función de las potencialidades que observamos. Lo decisional, entonces, evoluciona dentro de expectativas”.* (p.70)

### **3.2 JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA**

Para medir la rentabilidad del negocio, estimar los gastos de la estructura organizacional y el desarrollo de planes operativos es conveniente proponer la proyección financiera que favorezca la realización de un buen plan de negocio, teniendo en cuenta diferentes escenarios y factores en los que pueda incursionar e impactar.

La proyección financiera le permitirá a la compañía Opsi de Colombia Sas fortalecer y anticipar efectos no deseados, en razón a que según datos obtenidos del entorno y estimaciones de las diferentes variables que intervienen, se podrá cuantificar el impacto en la situación económica y financiera.

### **3.3 JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA**

Las proyecciones financieras son una herramienta metodológica y administrativa que sirve de apoyo a los empresarios para elaborar mapas de ruta desde los futuros



alternativas hasta el presente, permitiendo conocer anticipadamente las diferentes situaciones positivas o negativas que se pueden llegar a presentar, para lograr los objetivos propuestos.

Esta investigación le brinda a la compañía Opsi de Colombia S.A.S la posibilidad de conocer más a fondo la situación económica y financiera en la que se encuentra, para que esta pueda crear decisiones estratégicas y de inversión que le permitan cumplir con su objeto social y ser en un mediano y largo plazo líderes en el mercado.

#### **4. ANTECEDENTES**

##### **4.1 ANTECEDENTES INTERNACIONALES**

Título: Elaboración de un modelo de proyección del capital de trabajo a través del uso de la estadística, para mejorar la toma de decisiones en la gestión financiera aplicado a la empresa Tugalt S.A en Cuenca-Ecuador. En el presente proyecto de investigación se elaboró un modelo de proyección de capital de trabajo para la empresa Tugalt S.A, partiendo de definir la problemática, y conocer el objetivo a lograr, se obtuvieron resultados satisfactorios, con los cuales se pudieron demostrar las hipótesis planteadas que fueron el de validar si se presentan factores que influyen con mayor significancia en la proyección de los activos y pasivos circulantes operativos y validar si existen variables que influyen en las proyecciones del capital de trabajo operativo. (Maldonado, 2021).

##### **4.2 ANTECEDENTES NACIONALES**

Para realizar el trabajo de investigación se tomaron algunas referencias de trabajos de grado que en parte tocaron esta temática como referencias tesis desarrolladas por estudiantes

de la universidad Antonio Nariño descritas a continuación.

*Título:* Proyección financiera para el desarrollo de macro propuesta: “manejo y conservación de los humedales marinos y estuarinos y sus recursos en la macro cuenca del pacifico colombiano” en contexto al cambio climático. La autoría del trabajo fue presentado por: Diana Quira, Yeimy bustos 2022

El propósito de la investigación fue proyectar financieramente las actividades que genera la macro propuesta de investigación “manejo y conservación de los humedales marinos y estuarinos y sus recursos en la macro cuenca del pacifico colombiano”, analizando las variables socio económicas que inciden en el desarrollo y la viabilidad financiera para su puesta en marcha

#### Conclusión

La importancia de planear trae consigo la necesidad de analizar cada uno de los componentes que forman parte de la Macro propuesta Pacifico, por lo tanto mediante planes presupuestales efectuados a los rubros: personal, Equipos de investigación, Suministros y materiales, salidas de campo, viajes y gastos de viajes, servicios técnicos, software y publicaciones, se construyó información ordenada y clara de los factores que intervienen en los mismos

De esta forma la información registrada fue al detalle a través del análisis de variables socioeconómicas, dando como resultado un costo menor al propuesto por la entidad, dicha incidencia se debe a las condiciones particulares de cada zona de estudio, y necesidades enmarcadas en la Macro propuesta, la diferencia de valores en los recursos (mano de obra, equipo y logística) se reflejan a partir del sondeo base y la aplicación IPC, creando de esta

forma ventajas competitivas para la generación de proyectos de inversión en el campo Marino.

*Título:* Elaboración de un presupuesto maestro para la microempresa “variedades en madera y guadua”. Cuyos autores Diana Marcela Gómez Yacumal 2021

El propósito de la investigación fue elaborar un presupuesto maestro para la microempresa manufacturera “variedades en madera y guadua” demostrando la importancia que estos generan a la gerencia como herramienta de gestión y a la toma de decisiones en el cumplimiento de sus objetivos organizacionales.

Como conclusión se encontró que es importante conocer lo principales conceptos asociados a los presupuestos que serán de mucha utilidad para elaborar predicciones de ventas, recursos, producción, finanzas, tiempo, optimización y cualquier otra actividad asociada con el ciclo normal de la empresa.

Definimos el concepto de presupuestos, y su importancia, así mismo identificamos los diversos tipos de presupuestos que existen, estas herramientas dieron las pautas para el desarrollo de la investigación y a su vez la aplicación de los presupuestos en la microempresa.

Como respuesta a la problemática existente en la empresa, se desarrolló el presente trabajo, el cual contiene la elaboración del presupuesto maestro para la microempresa manufacturera Variedades en Madera Y Guadua.

Toda empresa independiente de su tamaño diseña planes estratégicos para el logro de sus objetivos y metas propuestas, dichos planes pueden a corto, mediano y largo plazo, ya sea de niveles superiores o inferiores.

Cabe resaltar que un buen presupuesto no puede sustituir una buena administración, como tampoco puede corregir los errores de una administración poco preparada, pero si puede lograr un trabajo gerencial más sistemático, eficaz y gratificador.

Es importante realizar en un presupuesto, pues una herramienta de planificación que facilita la gestión y el buen uso de los recursos, permitiendo evaluar los resultados de dicha gestión.

*Título:* El control interno como una herramienta eficiente en los procesos de pago a proveedores y presupuesto en la empresa "Mundo mejor" los autores son: Diana Posso Bolívar, María Inés Pontón. La cual trato de resolver la situación problema y corregir la falta de estructuración, desarrollo, fiscalización y evaluación de los procesos de pago a proveedores y planificación y ejecución del presupuesto, mediante la implementación de gestión de control interno en la empresa mundo mejor

### Conclusión

Por medio de este trabajo se visualizó un panorama del estado de los procesos de PRESUPUESTO Y CUENTAS POR PAGAR A PROVEEDORES en la empresa MUNDO MEJOR, identificando fallas y desorden en su desarrollo, generando una latente situación de desconfianza entre sus socios.

Se analizaron las actividades de los procesos y se reestructuraron, logrando darle un orden y normalización

Se diseñó un sistema de control que permita a la empresa evaluar el desarrollo de dichos procesos bajo principios de transparencia y eficacia.

Comprender que el control interno es ejecutado por personas, garantiza coordinación

de las acciones de manera intencional, consciente y efectiva al definir los flujos de información y comunicación que permite a los empleados, anticipar y corregir de manera oportuna los debilidades que se presentan en su hacer dentro de la empresa MUNDO MEJOR.

Cada empleado tiene responsabilidades frente al control interno, que se sintetizan en estar “al servicio de la empresa y de la comunidad”

Los socios tienen la responsabilidad de direccionar y orientar el control interno para que cumpla con sus objetivos, utilizando la información que este general a fin de retroalimentar y reorientar la función administrativa de la empresa hacia los fines que persigue.

La actuación de cada uno de los empleados y en particular, del nivel directivo, tiene repercusiones en el desempeño de la empresa como un todo.

Para la ejecución del control interno es necesario contar con las capacidades, habilidades y conocimientos de todas las personas de la empresa. Así, los procesos de selección, capacitación, formación, motivación son fundamentales para garantizar los objetivos del control interno.

Los empleados deben conocer sus responsabilidades y límites de autoridad, por lo tanto, es necesario a cada cargo, detalle sus funciones oficializando por ley o reglamento propio de la empresa que defina la relación entre los deberes, la manera de llevarlos a cabo y la correspondencia con los objetivos de la empresa

## **5. MARCO REFERENCIAL**

### **5.1 MARCO TEÓRICO**

La globalización es un proceso económico, tecnológico, social y cultural a escala

planetaria que trajo una creciente comunicación e interdependencia entre los distintos países del mundo, uniendo sus mercados, sociedades y culturas, a través de una serie de transformaciones sociales, económicas y políticas que han abierto sus puertas a la revolución informática.

Las organizaciones hacen parte de ese medio económico en el que predomina la incertidumbre, por ello deben planear sus actividades si pretenden sostenerse en el mercado competitivo, puesto que cuando mayor sea la incertidumbre, mayores serán los riesgos a asumir.

Cuanto menor sea el grado de incertidumbre de predicción o de acierto, mayor será la investigación que debe realizarse sobre la influencia que ejercerán los factores no controlables por la gerencia sobre los resultados finales del negocio. Esto se constata en los países latinoamericanos que por razones del manejo macroeconómico en la década de los ochenta experimentaron fuertes fluctuaciones en los índices de inflación y devaluación y en las tasas de interés.

### **Importancia proyección financiera**

Las proyecciones son una herramienta moderna de planeación y control al reflejar el comportamiento de indicadores económicos en virtud de sus relaciones con los diferentes aspectos administrativos, contables y financieros de la empresa.

Realizar un análisis de una empresa significa observar e interrogarse sobre las cifras y la actividad que desempeña, a fin de determinar un futuro por el cual luchar; con el estudio construimos una situación esperada en función de las potencialidades que observamos. Lo

decisional, entonces, evoluciona dentro de expectativas.

El empresario, mediante las oportunidades que se le presentan en el corto, mediano y largo plazo, evalúa las alternativas dentro de un contexto de crecimiento que se aspira como provechoso y sobre el cual se compromete responsablemente (sin metas no hay alternativas).

Para lograrlo, tenemos que asimilar una serie de reglas que nos permiten conseguir el beneficio que perseguimos.

Al respecto (Chaves, 2021) dice que:

*“Todo el análisis se basa en el tiempo: la historia(situación ya vivida, capacidad utilizada y necesidades generadas) resumida en los estados financieros elaborados por el agente económico, permite comprender como se ha hecho; los escenarios reales (situación, entorno vivido y realidad que se percibe) permiten reforzar el diagnóstico; las proyecciones(escenarios futuros), basadas en pronósticos, proyectos y planes estratégicos, nos dan las potencialidades; por último las decisiones que tomamos “hoy”, en función de la información que otorga el análisis, guiarán, y nos condicionarán, nuestra labor futuro.” (p. 69 )*

### **Importancia en la gerencia**

La globalización, los clientes y la gestión administrativa se materializan dando como resultado en utilidades monetarias que dependen en grado sumo de la planificación. La gerencia es dinámica si recurre a todos los recursos disponibles, y uno de ellos es la proyección, la cual, empleada de manera eficiente, genera grandes beneficios y debe recorrer las siguientes responsabilidades:

*Obtener tasas de rendimiento sobre el capital que interpreten las expectativas de los inversionistas*

*Interrelacionar las funciones empresariales (compras, producción, distribución, finanzas y relaciones industriales) en pos de un objetivo común mediante la delegación de la autoridad y de las responsabilidades encomendadas*

*Fijar políticas, examinar su cumplimiento y replantearlas cuando no cubran con las metas que justificaron su implantación.*

Para lograr objetivos por medio de otros se requiere:

*Fijar planes generales de acción para el futuro*

*Pensar con creatividad*

*Vivir y pensar en función de cumplir los objetivos propuestos*

*Comparar resultados, hacer un análisis de variaciones y fijar soluciones adecuadas*

### **Importancia en el proceso de dirección**

La función de los buenos presupuestos en la administración de un negocio se comprende mejor cuando estos se relacionan con los fundamentos de la administración misma, o sea, como parte de las funciones administrativas: planeación, organización, coordinación, dirección y control.

La planeación y el control, como función de la gestión administrativa, son rasgos esenciales del proceso de elaboración de una proyección. Además, la organización, la coordinación y la dirección permiten asignar recursos y poner en marcha los planes con el fin de alcanzar los objetivos.

El control presupuestario es el medio de mantener el plan de operaciones dentro de unos límites razonables.

### **Ventajas y limitaciones**



*Se piensan en todas las actividades que pueden realizarse en el futuro. Se integran políticas y decisiones que los directivos pueden adoptar ante determinadas situaciones.*

*Se fijan estándares en cuanto a la actuación futura. Se concretan las actividades y actuación del personal.*

*Se determina si los recursos estarán disponibles para ejecutar las actividades y/o se procura la ejecución de los mismos.*

*Se escogen aquellas decisiones que reporten mayores beneficios a la empresa.*

*Se aplican estos estándares en la determinación de presupuesto (materiales, mano de obra y costos indirectos de fabricación)*

*Se pondera el valor de estas actividades.*

### **Clasificación de la proyección financiera**

Pueden clasificarse desde varios puntos de vista. El orden de las prioridades que se les dé depende de las necesidades del usuario

### **Según la flexibilidad**

Rígidos, estáticos, fijos o asignados

Se elaboran para un solo nivel de actividad. Una vez alcanzado este, no se permiten los ajustes requeridos por las variaciones que sucedan.

Se efectúa un control anticipado, sin considerar el comportamiento económico,

cultural, político, demográfico o jurídico de la región donde actúa la empresa. Esta forma de control anticipado dio origen al presupuesto que tradicionalmente utilizaba el sector público.

**Flexibles o variables:**

Se elaboran para diferentes niveles de actividad y pueden adaptarse a las circunstancias que surjan en cualquier momento. Muestran los ingresos, costos y gastos ajustados al tamaño de operaciones manufactureras o comerciales. Tienen amplia aplicación en el campo del presupuestario de los costos, gastos indirectos de fabricación, administrativos y ventas.

**Según el periodo que cubran**

**A corto plazo:**

Se planifican para cumplir el ciclo de operación de un año

**A largo plazo:**

Se ubican los planes de desarrollo del Estado y las grandes empresas. En el caso de los planes del gobierno el horizonte de planeamiento consulta el periodo presidencial establecido por normas constitucionales en cada país. Los lineamientos generales de cada plan suelen sustentarse en consideraciones económicas, como generación de empleo, creación de infraestructura, lucha contra la inflación, difusión de los servicios de seguridad social,

fomento del ahorro, fortalecimiento del mercado de capitales, capitalización del sistema financiero o, como ha ocurrido recientemente, apertura mutua de los mercados internacionales.

Las grandes empresas adoptan presupuesto de este tipo cuando emprenden proyectos de inversión en actualización tecnológica, aplicación de la capacidad instalada, integración de intereses accionarios y expansión de los mercados

### **Según el campo de aplicación de la empresa**

#### **De operación o económicos**

Incluyen todas las actividades para el periodo siguiente al cual se elabora, y cuyo contenido a menudo se resume en un estado de pérdidas y ganancias. Incluye: ventas, producción, compra, uso de materiales, mano de obra, Gastos operacionales.

#### **Financieros (tesorería y capital)**

Incluye el cálculo de partidas y/o rubros que inciden fundamentalmente en el balance.

Conviene en este caso destacar el de caja o tesorería (estimaciones previas de fondos disponibles en caja, bancos y valores de fácil realización) y el de capital (controla las diferentes inversiones en activos fijos), también conocido como de erogaciones capitalizables.

### **Según el sector en el cual se utilicen**

#### **Publico**

Cuantifican los recursos que requieren la operación normal, la inversión y el servicio de la deuda pública de los organismos y entidades oficiales (remuneración de los

funcionarios, gastos de funcionamiento de las entidades estatales, inversión en proyectos de ahorro)

### **Privado**

Los utilizan las empresas particulares como base de planificación de las actividades diarias.

#### **Principios para el control de una proyección financiera.**

De previsión: son tres: predictibilidad, determinación cuantitativa, y objeto. Recalcan la importancia del estudio anticipado de las cosas y de las posibilidades de lograr las metas propuestas. **(González, 2025)**

De planeación: indican el cambio para lograr los objetivos deseados. Se destacan: precisión, costeabilidad, flexibilidad, unidad, confianza, participación, oportunidad y contabilidad por áreas de responsabilidad.

De organización: Denotan la importancia de la definición de las actividades humanas para alcanzar las metas, como, son orden y comunicación.

De dirección: indican el modo de conducir las actuaciones del individuo hacia el logro de los objetivos deseados. “principios de autoridad y coordinación”.

De Control: permiten comparaciones entre los objetivos y los logros.

### **Etapas para la preparación de una proyección financiera**

Si se busca que el empresario recurra al presupuesto como herramienta de planeamiento y control, deben considerarse las etapas siguientes es su preparación, cuando se tenga implantado el sistema o cuando se trate de implementarlo.

## **Reiniciación**

Se evalúan los resultados obtenidos en vigencias anteriores, se analizan las tendencias de los principales indicadores empleados para calificar la gestión gerencial (ventas, costos, precios de las acciones en el mercado, márgenes de utilidad, rentabilidad, participación en el mercado, etc.), se efectúa la evaluación de los factores ambientales no controlados por la dirección y se estudia el comportamiento de la empresa. Este diagnóstico contribuirá a sentar los fundamentos del planeamiento, estratégico y táctico, de manera que exista objetividad al tomar decisiones de estrategias y de crecimiento.

## **Elaboración del presupuesto**

Con base en los planes aprobados para cada nivel funcional por parte de la gerencia, se ingresa en la etapa durante la cual los mismos adquieren dimensión monetaria en términos presupuestales, al respecto González (2025) señala las siguientes pautas:

*“En el campo de las ventas, su valor se subordinará a las perspectivas de los volúmenes a comercializar previstos y de los precios.*

*En el frente productivo se programarán las cantidades a fabricar o ensamblar, según los estimativos de ventas y las políticas sobre inventarios.*

*Con base en los programas de producción y en las políticas que regulan los niveles de materias primas, insumos o componentes, se calculan las compras en términos cuantitativos y monetarios.*

*Con base en los requerimientos del personal planteados por cada jefatura, según los criterios de la remuneración y las disposiciones gubernamentales que gravitan sobre ellas, la jefatura de las relaciones industriales o de recursos humanos debe preparar el presupuesto de la nómina en todos los órdenes administrativos y operativos.” (p.45)*

Los proyectos de inversión especiales demandaran un tratamiento especial

relacionado con la cuantificación de los recursos.

Es competencia de los encargados de la función presupuestal recopilar la información de la operación normal y los programas que ameriten inversiones adicionales.

### **Ejecución**

Se relaciona con la “puesta en marcha de los planes” y con el consecuente interés de alcanzar los objetivos trazados, con el comité de presupuestos como el principal impulsor, debido a que si sus miembros no escatiman esfuerzos cuando se busca el empleo eficiente de los recursos físicos, financieros y humanos colocados a su disposición, es factible el cumplimiento cabal de las metas propuestas.

### **Control**

Mediante el ejercicio cotidiano del control se enfrentan los pronósticos con la realidad, se deben realizar las siguientes actividades:

*Preparar informes de ejecución parcial y acumulativa que incorporen comparaciones numéricas y porcentuales de lo real y lo presupuestado.*

*Analizar y explicar las razones de las desviaciones ocurridas.*

*Implementar correctivos o modificar el presupuesto cuando sea necesario, como ocurre al presentarse cambios intempestivos de las tasas de interés o de los coeficientes de devaluación que afectan las proyecciones de compañías que utilizan negocios internacionales.*

### **Evaluación**

Se prepara un informe crítico de los resultados obtenidos que contendrán no solo las variaciones sino el comportamiento de todas y cada una de las funciones y actividades empresariales. Será necesario analizar las fallas en cada una de las etapas iniciales y reconocer los éxitos, al juzgarse que esta clase de acciones son importantes como plataforma para vencer la resistencia al planeamiento materializado en presupuestos.

## Planeación Estratégica

La planeación consiste, en fijar el curso concreto de acción que ha de seguirse, estableciendo los principios que habrán de orientarlo, la secuencia de operaciones para realizarlo y las determinaciones de tiempos y de números necesarios para su realización.

*“La planeación, en sí, no es la palabra mágica que automáticamente mejora la eficiencia y la efectividad, sino que cubre algunos aspectos de un proceso integral: que optimice el uso de los recursos que dispone, que busque nuevas y mejores maneras de hacer las cosas apoyándose en investigaciones, y por último que se hace base en un cuestionamiento de una profunda reflexión sobre los fines que se persiguen para que sus esfuerzos tengan sentido”.* (p. 20)

## 5.2 MARCO CONCEPTUAL

A continuación, se nombran algunos conceptos que se van a utilizar a lo largo del desarrollo del trabajo de investigación.

***Razones financieras:*** son indicadores utilizados en el mundo de las finanzas para medir o cuantificar la realidad económica y financiera de una empresa o unidad evaluada, y su capacidad para asumir las diferentes obligaciones a que se haga cargo para poder desarrollar su objeto social. (gerencie, s.f.)

***Liquidez:*** Mide la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones de corto plazo. Sirve para establecer la facilidad o dificultad que tiene la empresa para pagar sus pasivos corrientes con el resultado de convertir a efectivo sus activos corrientes.

***Endeudamiento:*** Permite establecer el nivel de endeudamiento de la empresa, o por decirlo de otra forma, determinar qué proporción de los recursos económicos con que opera

la Empresa son propiedad de terceros ajenos a ésta.

**Rentabilidad:** hace referencia al beneficio, lucro, utilidad o ganancia que se ha obtenido de un recuso o dinero invertido. (gerencie, s.f.)

**Estabilidad Financiera:** Se le conoce como estructura y como apalancamiento.

La estabilidad financiera se refiere a cuantificar la proporción que la empresa ha sido financiada por medio de pasivos y con qué efectividad está utilizando sus recursos. Permite conocer con qué grado de eficiencia la empresa emplea los recursos que tiene a su disposición. (gestiopolis, s.f.)

**Estados Financieros Proyectados:** Constituyen el producto final del proceso de planeación financiera de una empresa. Normalmente, los datos se pronostican con un año de anticipación. Los estados de ingresos de la empresa muestran los ingresos y costos esperados para el año siguiente, en tanto que el Balance muestra la posición financiera esperada, es decir, activo, pasivo y capital contable al finalizar el periodo pronosticado.

**Punto de equilibrio:** Aquel nivel de actividad donde la empresa puede cubrir sus costes (fijos y variables), con beneficio cero. Por debajo del punto de equilibrio la empresa incurrirá en pérdidas, por encima del punto de equilibrio se obtendrán beneficios. (htt1)

**Pronostico:** Predicción de un hecho futuro a partir de indicios.

**Presupuesto:** Es la estimación programada, de manera sistemática, de las condiciones de operación y de los resultados a obtener por un organismo en un periodo determinado. (Ruiz, 2020)

**Planificación Estratégica:** Es un proceso sistemático de desarrollo e implementación



de planes para alcanzar propósitos u objetivos. (González, s.f.)

**Estrategia financiera:** La Estrategia financiera es la base de cualquier operación corporativa o plan de negocio. Al final cualquier proyecto empresarial debe pasar el filtro de un sólido ejercicio de estrategia financiera en el que las cifras permitan validar la idoneidad del proyecto y las diferentes alternativas financieras disponibles. (Seisa, s.f.)

**Proyecciones financieras:** Pronosticar los resultados económicos-financieros futuros de la empresa respecto a sus operaciones. Además, a través de las proyecciones financieras se pueden generar diversos escenarios en los que el negocio puede variar, teniendo diferentes estimaciones de los resultados, permitiéndole al gerente identificar los posibles riesgos que pueden impactar en su negocio e implementar estrategias que amortigüen los efectos negativos.

### 5.3 MARCO LEGAL

#### Tipo de sociedad comercial

La SAS, “Sociedad por Acciones Simplificada”, regulada por la Ley 1258 de diciembre 5 de 2008, no es una reforma al Estatuto Mercantil sino un complemento y modernización del mismo. Surge como una nueva realidad societaria que permite el desarrollo de la inversión extranjera, y a la que podrá recurrir el empresario en la estructuración de nuevos negocios en Colombia.

Una vez matriculada formará una persona jurídica distinta de sus accionistas y se reduce de manera significativa los costos del proceso de constitución previsto para las tradicionales formas societarias. Mientras no se efectúe la inscripción del documento privado o público de constitución en la Cámara de Comercio del lugar en que la sociedad establezca

su domicilio principal, se entenderá para todos los efectos legales que la sociedad es de hecho si fueren varios los asociados.

A la SAS no se le obliga tener todos los órganos de administración que sí se les exige a otras sociedades (asamblea de accionistas, junta directiva, etc.), pues es suficiente con la designación cuando menos de un representante legal.

En cuanto a su responsabilidad, se les aplica las reglas relativas a la responsabilidad de los administradores contenidas en la Ley 222 de 1995. Los socios tienen plena libertad para establecer en los estatutos porcentajes o montos mínimos o máximos del capital social para suscripción y pagos que podrán ser controlados por uno o más accionistas, en forma directa o indirecta.

La sociedad por acciones simplificada solo está obligada a tener revisor fiscal cuando supere los montos de activos o ingresos consagrados en el parágrafo 2º del artículo 13 de la Ley 43 de 1990, cuando sus activos brutos al 31 de diciembre del año inmediatamente anterior sean o excedan el equivalente de cinco mil salarios mínimos y/o cuyos ingresos brutos durante el año inmediatamente anterior sean o excedan al equivalente a tres mil salarios mínimos.

#### Normas Internacionales de Información Financiera

*Ley 1314 de 2018*, regulan los principios y normas de contabilidad e información financiera y de aseguramiento de la información, aceptados en Colombia.

*Decreto 3022 del 2022*: adopta el marco técnico normativo para las entidades que conforman el Grupo 2.

La organización Opsi de Colombia SAS cumple con los requisitos para estar clasificado dentro del Grupo 2.

#### Régimen Contable y Tributario de la SAS

Al igual que las demás formas societarias, la SAS debe cumplir con las obligaciones tributarias impuestas por la ley. Su proceso contributivo se fundamenta en el artículo 95 numeral 9° de la Constitución Política de Colombia, según el cual todos los ciudadanos tienen el deber de “contribuir al financiamiento de los gastos e inversiones del Estado dentro de conceptos de justicia y equidad”.

Los impuestos nacionales que generan obligaciones especiales de procedimiento para el pago y el control de los mismos son: el Impuesto de Renta y Complementarios (Ganancias Ocasionales, el Impuesto al Valor Agregado (IVA), el Impuesto de Timbre, Impuesto a los Gravámenes Financieros, y el Impuesto al Patrimonio y el recaudo anticipado denominado “Retención en la Fuente”, Declaración del Impuesto de Industria y Comercio, Declaración de Retención en la Fuente del impuesto de Industria y Comercio en algunos municipios del Territorio nacional.

De acuerdo al Artículo 555-2 del estatuto tributario la empresa se encuentra registrada en el RUT con la actividad económica 4741 perteneciendo al Régimen Común con personería Jurídica, y cumpliendo con todas las obligaciones tributarias.

#### **5.4 MARCO CONTEXTUAL**

Palmira es la segunda ciudad del departamento del Valle del Cauca, conocida también como “La villa de las Palmas”, es la capital nacional de la agricultura, título otorgado porque en el municipio se encuentran las más importantes corporaciones encargadas de investigación agrícola e ingenios azucareros. Localizada en la región sur del departamento y ubicada en la ribera oriental del Río Cauca. Limita al norte con el municipio de El Cerrito, al oriente, sobre la Cordillera Central, con el Departamento del Tolima, al sur con los municipios de Pradera y Candelaria, al occidente con la



ciudad de Santiago de Cali, y los municipios de Yumbo y Vijes. Palmira está dividido en 16 comunas, de la 1 hasta la 7 son comunas urbanas (barrios) y de la 8 a la 16 son comunas rurales (corregimientos). Cuenta con una población de 275.677 personas de las cuales el 14,21% son de a la comunidad afrocolombiana que equivale a 39.167 personas ocupando el cuarto lugar en el departamento como el municipio con más personas de esta comunidad.

### **Historia de la empresa**

Opsi de Colombia Sas NIT 901262965-4 es una Pymes del sector de telecomunicaciones. Ubicada en la calle 58 No. 39 – 47 de la ciudad de Palmira.

Con un tiempo en el mercado de cinco años. Tiene un órgano de dirección con 1 Socio que a su vez es el representante legal.

Su objeto principal es la prestación de servicios de internet y televisión por cable a los sectores aledaños de la ciudad de Palmira.



Las operaciones se iniciaron con 2 personas (Socios) y a medida que la empresa se fue fortaleciendo en el sector tecnológico crearon el Departamento de Soporte.

Por espacio de 5 años de presencia activa en el mercado, Opsi de Colombia Sas se ha consolidado como una empresa seria, responsable y líder en la prestación de servicios de telecomunicaciones (Internet y televisión por cable).

Actualmente Opsi de Colombia SAS cuenta con activos totales de 200 Salarios Mínimos Mensuales Legales Vigentes (SMLV) y con una planta de personal de 6 trabajadores, quienes desarrollan sus actividades en los diferentes departamentos, contratados en su mayoría mediante contrato de trabajo a término indefinido.

### **Localización**

La empresa está ubicada en el Departamento del Valle del Cauca, en el área urbana del municipio de Palmira, en la dirección Calle 58 No. 39- 47.

### **Descripción general de la empresa Opsi de Colombia SAS**

#### **Misión**

Opsi de Colombia Sas es una organización prestadora de servicios de Internet en la ciudad de Palmira (Valle del Cauca)

#### **Visión**

Consolidarse en el Valle del Cauca como una empresa líder caracterizándose por prestar un servicio de calidad con tecnología priorizando el cliente brindándole un servicio rápido y efectivo.

#### **Objetivos**

*Lograr liderazgo y aceptación.*

*Mejorar continua y contundentemente con seriedad, calidad, confiabilidad y agilidad.*

*Satisfacer y mejorar los requerimientos y expectativas de nuestros clientes.*

*Incrementar las ventas y generar mayores utilidades*

Descripción de la actividad económica

*Objeto social:* La empresa tiene como objeto principal la prestación de servicios de Internet.

## **6. METODOLOGÍA**

### **6.1 JUSTIFICACIÓN Y TIPO DE ESTUDIO**

La investigación que se va a realizar será mixta con inclinaciones a una investigación cuantitativa, en razón a que se tendrán en cuenta información determinada a través de métodos estadísticos, matemáticos o informáticos, con la finalidad de identificar la situación económica-financiera real de la compañía y de esta manera proponer una proyección financiera para la compañía OPSI DE COLOMBIA SAS.

### **6.2 TIPO DE MÉTODO DE INVESTIGACIÓN**

El abordaje investigativo se definió siguiendo la aplicación de métodos y técnicas explicativas, centrando la intencionalidad investigativa, en la identificación de los componentes que son necesarios para la viabilidad y rentabilidad de los servicios comercializados por la empresa OPSI DE COLOMBIA SAS. Al respecto advierte Chaves (1998) que el objetivo de toda investigación es conocer por qué suceden ciertos hechos,

cuáles son las relaciones causales existentes o, al menos, el conocimiento de las condiciones en que ellas producen. Esto a su vez, permite la delimitación investigativa; dado que la pretensión es la profundización de la realidad que subyace en la compañía, claro está bajo una pretensión investigativa como ya se había puesto de manifiesto.

La investigación se realizó con un método científico de campo donde se recolectaron los datos brindados por la compañía y el sector, esto permitió realizar un análisis de la situación actual económica y financiera de la compañía OPSI DE COLOMBIA SAS, favoreciendo la creación de estrategias que permitieron el cumplimiento de los objetivos de la presente investigación.

## **6.3 ANÁLISIS DE INFORMACIÓN**

### **6.3.1 Información Primaria**

La organización no cuenta con políticas para el departamento financiero; lo que se debe realizar entrevista con la administración para determinar las expectativas que se tiene con el negocio.

En la entrevista se debe evidenciar que la organización no realiza presupuestos para las diferentes áreas, y en los precios de venta no han contemplado los costos y el margen de rentabilidad deseado.

Al inicio del año la organización establece empíricamente el presupuesto de ventas generales y por funcionario; pero se debe determinar que la forma de hacerlo no es acorde ya que no tienen en cuenta todas las variables, el costo de mano de obra y gastos relacionados

En esta fase se tiene en cuenta investigaciones realizadas en otros proyectos a

compañías donde se estudiaban características similares, además se analizará la información histórica de la organización contenida, específicamente en lo que refiere a: estados financieros, los datos que fueron arrojados por las entrevistas realizadas a los miembros de la compañía, de igual forma se precisa la documentación del sector donde se comercializan los productos de OPSI DE COLOMBIA SAS.

### **6.3.2 Información Secundaria**

Se evaluará la fiabilidad y estabilidad de la compañía con los estados financieros de los últimos tres años (2020, 2021 y 2022) utilizando razones de rentabilidad, endeudamiento, rotación y liquidez que permitan identificar la situación económica-financiera de la compañía.

Se proyectarán los estados financieros (Estado de Situación Financiera, Estado de Resultados, flujo de efectivo) para los próximos 5 años teniendo en cuenta el comportamiento de los 3 últimos años, indicadores proyectados para cada año respectivo, identificando tendencias, comportamientos, el sector, los clientes, Etc.

### **6.4 Técnicas de Investigación**

Las técnicas de investigación que se realizó fue una entrevista en profundidad con el gerente general, el objetivo de la misma fue identificar si la empresa cuenta con estrategias financieras y políticas de ventas que evidencien el crecimiento de la organización. Lo anterior para observar la sostenibilidad financiera de la compañía.

También se observó el sector donde se comercializan los productos y servicios.



## **Desarrollo del trabajo**

### **7. Análisis del sector y de la Estructura Actual de Opsi de Colombia Sas**

Colombia ha experimentado un aumento constante en la penetración de Internet en los últimos años, impulsado por la creciente adopción de dispositivos móviles y políticas de acceso a la conectividad en áreas urbanas y rurales.

#### **Conectividad y Acceso a Internet :**

**Banda Ancha :** Se ha visto un incremento en la disponibilidad y uso de conexiones de banda ancha en todo el país. Tanto la fibra óptica como las conexiones móviles de alta velocidad están contribuyendo a una mejor conectividad.

**Móviles :** El acceso a Internet a través de dispositivos móviles es dominante. Los smartphones son ampliamente utilizados para acceder a Internet, redes sociales, correo electrónico y otras aplicaciones.

#### **Proveedores de Servicios de Internet :**

Varias empresas nacionales e internacionales ofrecen servicios de Internet en Colombia. Algunos de los proveedores más grandes incluyen Claro, Tigo, Movistar, ETB y algunos operadores regionales.

#### **Tecnologías de Acceso a Internet :**

**Fibra Óptica :** Se está expandiendo para proporcionar velocidades de conexión más altas y una mayor confiabilidad.

**Tecnología Móvil :** 4G LTE está ampliamente desplegado y en uso, proporcionando acceso a Internet de alta velocidad en áreas urbanas y rurales.

5G : Se están llevando a cabo pruebas y preparativos para el despliegue de 5G en el futuro, lo que promete velocidades aún más rápidas y menor latencia.

### **Regulación y Normativas :**

La Comisión de Regulación de Comunicaciones (CRC) y el Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (MinTIC) regulan el sector de las telecomunicaciones e Internet en Colombia. Establecen políticas y normas relacionadas con la competencia, el acceso y la calidad del servicio.

### **Desafíos :**

**Brecha Digital :** Aunque la conectividad está en aumento, aún existen áreas rurales y comunidades marginadas con acceso limitado a Internet.

**Costos de Acceso :** El costo de los servicios de Internet puede ser prohibitivo para algunos segmentos de la población, lo que afecta su acceso y uso.

**Seguridad Cibernética :** Con el aumento de la dependencia de Internet, la seguridad cibernética se ha vuelto un tema crítico que requiere atención y regulación adecuada.

### **Oportunidades Futuras :**

**Innovación Tecnológica :** La adopción de tecnologías emergentes como el 5G, el Internet de las cosas (IoT) y la inteligencia artificial (IA) abrirán nuevas oportunidades para servicios avanzados y aplicaciones.

## **Sector de Internet en Colombia**

### **Demanda del Mercado :**

Según el análisis la demanda actual de servicios de Internet en la región de operación, puede incluir datos sobre el número de hogares, empresas y usuarios que actualmente utilizan servicios de Internet y sus necesidades.

### **Tendencias de Consumo:**

Se identificó que Opsi de Colombia Sas, analiza las tendencias de consumo en el mercado. Por ejemplo, la creciente necesidad de conexiones de alta velocidad, el aumento de la demanda de servicios de streaming, teletrabajo y educación en línea, y la expansión de dispositivos conectados a Internet.

### **Competidores:**

La empresa identifica a los principales competidores en el mercado. Esto puede incluir empresas nacionales e internacionales que ofrecen servicios de Internet. Examina sus fortalezas, debilidades y cuota de mercado.

### **Regulación y Normativas:**

La gerencia comprende las regulaciones y normativas relacionadas con la prestación de servicios de Internet en tu área de operación. Esto puede incluir requisitos de licencias, políticas de privacidad y seguridad cibernética.

### **Infraestructura:**

Se evalúa la infraestructura de telecomunicaciones disponible en la región. Esto incluye la disponibilidad de fibra óptica, torres de transmisión móvil y otros activos necesarios para la prestación de servicios de Internet.

### **Demografía y Geografía:**

La empresa considere la demografía de la zona a la que se dirige, incluyendo la población, densidad de población, ingresos y características geográficas. Esto puede influir en estrategias de comercialización y precios.

### **Innovación Tecnológica :**

Es de vital importancia estar al tanto de las últimas innovaciones tecnológicas en el sector,

como el despliegue de 5G, el Internet de las cosas (IoT) y la inteligencia artificial. Estas tecnologías pueden ofrecer oportunidades para servicios avanzados.

**Elementos que influyen en la compra:**

Según la investigación los factores diferentes de la competencia, ya sea a través de velocidades de conexión más rápidas, precios competitivos, un servicio al cliente excepcional o paquetes personalizados.

**8. Diagnóstico financiero de Opsi de Colombia S.A.S.**

**Liquidez Insuficiente:**

La empresa enfrenta problemas de liquidez, experimentando dificultades para cubrir sus gastos operativos y obligaciones a corto plazo debido a ingresos irregulares y/o altos costos fijos.

**Endeudamiento Excesivo:**

La empresa tiene un nivel de endeudamiento significativo, lo que resulta en altos costos de intereses y una carga financiera que afecta negativamente la rentabilidad y la flexibilidad financiera.

**Mala Gestión de Activos:**

Existe una inadecuada gestión de activos y una depreciación no controlada, lo que resulta en una baja eficiencia en la utilización de los recursos y una disminución del valor de los activos.

**Ineficiencia en la Cobranza de Cuentas por Cobrar:**

La empresa enfrenta demoras en la cobranza de cuentas por cobrar, lo que impacta negativamente en la liquidez y el ciclo de efectivo.

**Política de Ventas Negativa**

**Falta de Estrategia de Segmentación:**

La empresa no ha identificado claramente a sus segmentos de mercado objetivo, lo que resulta

en una estrategia de ventas poco efectiva y falta de personalización en las ofertas.

**Precio Inadecuado:**

La empresa tiene una política de precios inconsistente o poco competitiva, lo que dificulta la captación y retención de clientes.

**Escasa Estrategia de Promoción y Publicidad:**

La empresa no ha desarrollado estrategias efectivas de promoción y publicidad, lo que ha llevado a una falta de visibilidad en el mercado y una baja adquisición de clientes.

**Deficiente Gestión de Relaciones con Clientes:**

No se proporciona un servicio al cliente de calidad y no se establecen relaciones sólidas con los clientes, lo que resulta en una alta tasa de rotación y una falta de lealtad hacia la marca.

**Canal de Distribución Inadecuado:**

La empresa no ha optimizado su canal de distribución, lo que dificulta la entrega eficiente de servicios y productos a los clientes.

## **9. Políticas financieras**

**Política de Gestión de Liquidez:**

La empresa no mantiene un adecuado nivel de liquidez para cumplir con sus obligaciones y oportunidades de inversión, según las proyecciones de flujo de efectivo. Se establecerán reservas de efectivo para contingencias y gastos inesperados.

**Política de Crédito y Cobranza:**

No se aplican criterios rigurosos para la aprobación de créditos a clientes, considerando su historial crediticio y capacidad de pago. Se establecen términos y condiciones de pago claros y se aplican medidas de cobranza para garantizar un flujo de efectivo óptimo.

**Política de Inversiones:**

La empresa no evalúa periódicamente sus inversiones, buscando oportunidades para maximizar el rendimiento y minimizar el riesgo. Se siguen lineamientos de diversificación y plazos de inversión establecidos por la dirección financiera.

**Política de Endeudamiento y Financiamiento:**

No se buscan fuentes de financiamiento adecuadas y sostenibles para respaldar el crecimiento y las operaciones, considerando los costos y términos financieros óptimos. Se controla cuidadosamente el nivel de endeudamiento para mantener una estructura financiera equilibrada.

**Política de Control de Gastos y Presupuesto:**

No se establece un presupuesto anual detallado que respalde los objetivos estratégicos, y se realicen seguimientos y ajustes periódicos según el desempeño real y las necesidades de la empresa. Los gastos no están respaldados por justificación y autorización apropiadas según la estructura organizativa.

**Política de Gestión de Riesgos Financieros:**

No se identifican y avalúan los riesgos financieros relevantes para la empresa, y no se implementan estrategias de mitigación adecuadas.

No se lleva a cabo una gestión proactiva de los riesgos financieros, incluyendo coberturas de interés si es necesario.

**Políticas de Ventas**

**Política de Segmentación y Targeting:**

La empresa no identifica y segmenta sus mercados objetivo en función de sus necesidades y características, personalizando las estrategias de venta para cada segmento.

**Política de Precios y Descuentos:**

No se fijan precios competitivos basados en análisis de costos, competencia y valor percibido por los clientes. Los descuentos no se otorgarán de manera estratégica, asegurando que no afecten negativamente la rentabilidad y la percepción de valor.

**Política de Relaciones con Clientes:**

Se mantiene una comunicación clara y constante con los clientes, brindando un servicio al cliente excepcional y estableciendo relaciones a largo plazo.

Se fomenta la retroalimentación de los clientes para mejorar continuamente los productos y servicios.

**Política de Canales de Distribución:**

No se optimizan los canales de distribución para llegar a los clientes de manera efectiva, incluyendo canales en línea y fuera de línea según las preferencias de los clientes.

**Política de Promoción y Publicidad:**

Se implementan campañas promocionales y de publicidad dirigidas a aumentar la visibilidad de la empresa y atraer a nuevos clientes.

Tabla 1 Matriz Dofa área financiera

<p><b>MATRIZ DOFA</b></p>	<p><b>FORTALEZAS – F</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Se cuenta con personal capacitado para la función lefinanciera.</li> <li>• La organización tiene identificado los gastos fijos</li> <li>• La administración tras periodo compara la información</li> </ul>	<p><b>DEBILIDADES - D</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• No cuentan con sistema de Presupuestos que permita planificar, coordinar y controlar las operaciones</li> <li>• La empresa no tiene identificado con exactitud costos de operación del negocio</li> <li>• La Administración solo tiene una idea de cuando la empresa se encuentra en punto de equilibrio; pero no tiene</li> </ul>
<p><b>OPORTUNIDADES – O</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Con los recursos tecnológicos y el capital se puede proyectar financierament los excedente e</li> <li>• Al conocer la de recursos financieros se puede evaluar el tipo de endeudamiento a tomar.</li> <li>• Puede estudiar las distintas Tasas de Interés que manejan las entidades financieras para escoger la que más se ajuste</li> </ul>	<p><b>ESTRATEGIAS – FO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Proyectar financieramente la organización con el capital humano con que se</li> <li>• Al conocer los costos mensuales se debe evaluar los recursos financieras para definir el tipo de apalancamiento.</li> </ul>	<p><b>ESTRATEGIAS DO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aprovechando el recurso tecnológico y el humano se realizan los presupuestos necesarios para la</li> <li>• Al identificar los recursos financieros necesarios para operar se puede establecer el punto de equilibrio de la</li> </ul>



**AMENAZAS – A**

- Falta de liquidez por no contar con una planeación de los
- Posibilidad de que los clientes principales vendan a empresas extranjeras y estas tengan sus proveedores de tecnología.
- Sensibilización a los precios por competencia desleal

**ESTRATEGIAS – FA    ESTRATEGIAS – DA**

- Aprovecha el capital humano para evaluar los
- La organización debe

**Fuente: El Autor**

## 10. Diagnóstico De Rentabilidad, Liquidez Y Endeudamiento De La Compañía Opsi De Colombia Sas

Se realizará un diagnóstico a la compañía OPSI DE COLOMBIA SAS con la finalidad de observar la realidad económica y financiera de la empresa, para poder entender a profundidad el origen y comportamiento de los recursos.

Conocer el por qué está en la situación que se encuentra, sea buena o mala, y así mismo poder proyectar soluciones o alternativas para enfrentar los problemas surgidos, o para idear estrategias encaminadas a aprovechar los aspectos positivos.

*Tabla 2 Estado de Situación Financiera*

<b>ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA</b>		<b>2022</b>
<b>CUENTAS</b>		
<b>DISPONIBLE</b>		\$ 25.000.000
<b>INVERSIONES</b>		
inversiones temporales		
<b>DEUDORES</b>		\$ 129.646.738
CLIENTES		\$ 129.646.738
PROVISIONES		
<b>INVENTARIOS</b>		\$ 41.713.192
MERCANCÍAS NO FABRICADAS POR LA EMPRESA		\$ 41.713.192
<b>PROPIEDAD PLATA Y EQUIPO</b>		\$ 131.820.778
TERRENO		\$ 38.500.000
CONSTRUCCIONES Y EDIFICACIONES		\$ 75.449.250
EQUIPO DE OFICINA		\$ 18.190.152
EQUIPO DE COMPUTACIÓN Y COMUNICACIÓN		\$ 31.295.574
FLOTA Y EQUIPOS DE TRANSPORTE		\$ 29.562.201
DEPRECIACIÓN ACUMULADA		-\$ 61.176.399
<b>TOTAL ACTIVO</b>		<b>\$ 328.180.708</b>



<b>OBLIGACIONES FINANCIERAS</b>	\$ 125.036.596
BANCOS NACIONALES	\$ 100.310.652
OTRAS OBLIGACIONES	\$ 20.000.000

SOBREGIRO BANCARIO	\$ 4.725.944
<b>PROVEEDORES</b>	\$ 33.155.352
NACIONALES	\$ 33.155.352
<b>CUENTAS POR PAGAR</b>	\$ 8.135.908
COSTOS Y GASTOS POR PAGAR	\$ 6.483.808
RETENCIÓN Y APORTES DE NOMINA	\$ 1.652.100
<b>IMPUESTOS GRAVÁMENES Y TASAS</b>	\$ 27.448.000
DE RENTA Y COMPLEMENTARIOS	\$ 22.503.000
IMPUESTO SOBRE LAS VENTAS POR PAGAR	\$ -
DE INDUSTRIA Y COMERCIO	\$ 4.945.000
<b>OBLIGACIONES LABORALES</b>	\$ 11.696.115
CESANTÍAS CONSOLIDADAS	\$ 6.696.000
INTERESES SOBRE LAS CESANTÍAS	\$ 775.757
VACACIONES CONSOLIDADAS	\$ 4.224.358
<b>TOTAL PASIVO</b>	\$ 205.471.971
<b>APORTES SOCIALES</b>	\$ 75.000.000
CUOTAS O PARTES DE INTERÉS SOCIAL	\$ 75.000.000
<b>RESULTADO DE EJERCICIOS ANTERIORES</b>	\$ 19.729.889
UTILIDADES ACUMULADAS EJERCICIOS ANTERIORES	\$ 48.721.336
(PERDIDAS) ACUMULADAS EJERCICIOS ANTERIORES	-\$ 28.991.447
<b>UTILIDAD O (PERDIDA) DE EJERCICIOS ANTERIORES</b>	\$ 27.978.848
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	\$ 122.708.737
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	\$ 328.180.708

Fuente: OPSI DE COLOMBIA SAS

**Tabla 3 Estado de Resultados**

<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>	
<b>CUENTAS</b>	<b>2022</b>
COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR	\$ 2.013.486.430
ACTIVIDADES INMOB, EMPRESARIALES Y ALQUI	\$ 215.700.493
TOTAL VENTAS NETAS	\$ 2.229.186.923
COSTO DE VENTAS Y PRESTACION DE SERVICIOS	\$ 1.680.293.760
COSTOS DE OPERACIÓN	\$ 156.936.170
TOTAL COSTO	\$ 1.836.910.550
<b>MARGEN</b>	<b>\$ 392.276.373</b>
GASTOS ADMINISTRATIVOS	
GASTOS DE PERSONAL	\$ 59.023.768
HONORARIOS	\$ 13.230.504
IMPUESTOS	\$ 18.039.211
CONTRIBUCIONES Y AFILIACIONES	\$ 460.165
SEGUROS	\$ 1.760.094
SERVICIOS	\$ 129.165.106
GASTOS LEGALES	\$ 1.337.400
DEPRECIACIONES	\$ 12.227.987
AMORTIZACIONES	
DIVERSOS	\$ 16.353.598
<b>TOTAL GASTOS OPERACIONALES</b>	<b>\$ 251.597.833</b>
GASTOS DE VENTAS	
GASTOS DE PERSONAL	\$ 33.477.858
SERVICIOS	\$ 6.967.465
DIVERSOS	\$ 1.035.620
<b>TOTAL GASTOS DE VENTAS</b>	<b>\$ 41.480.943</b>
<b>TOTAL GASTOS OPERACIONALES</b>	<b>\$ 293.078.776</b>
<b>UTILIDAD O PERDIDA OPERACIONAL</b>	<b>\$ 99.197.597</b>
GASTOS NO OPERACIONALES	
FINANCIEROS	\$ 39.992.011
GASTOS EXTRAORDINARIOS	\$ 6.213.480
<b>TOTAL GASTOS NO OPERACIONALES</b>	<b>\$ 46.205.491</b>
INGRESOS NO OPERACIONALES	
UTILIDAD VTA PROP PLANTA Y EQUIPO	\$ 173.000
RENDIMIENTOS FINANCIEROS	
<b>TOTAL INGRESOS NO OPERACIONALES</b>	<b>\$ 173.000</b>
<b>UTILIDAD O (PERDIDA) ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>\$ 53.165.106</b>



IMPUESTO DE RENTA Y COMPLEMENTARIO	\$ 25.186.258
<b>UTILIDAD O (PERDIDA) NETA</b>	<b>\$ 27.978.848</b>

Fuente: OPSI DE COLOMBIA S.A.S

Se analiza la situación económica actual de la compañía OPSI DE COLOMBIA SAS por medio de razones financieras de liquidez, rotación, endeudamiento y liquidez con el fin de identificar las principales falencias y de esa manera crear estrategias que permitan el libre funcionamiento y el cumplimiento a cabalidad del objeto social de la compañía.

## 10.1 Razones de liquidez

Por medio de los siguientes indicadores se encontró la capacidad que tiene la empresa de generar los fondos suficientes para el cubrimiento de sus compromisos de corto plazo, tanto operativos como financieros

Se identificó:

### 10.1.1 Capital neto de trabajo

Se puede observar que la compañía posee fondo de maniobra ya que después de cancelar sus obligaciones a corto plazo le quedan recursos para operar. Las exigencias a cortoplazo de la empresa están bien cubiertas con el activo corriente.

**Tabla 4 Capital de Trabajo**

<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>2022</b>	
<b>AÑO</b>		
ACTIVO CORRIENTE	\$ 196.359.930	\$ 38.167.982
PASIVO CORRIENTE	\$ 158.191.948	

Fuente: El Autor

Tabla 5 Porcentaje Capital de Trabajo

	2022
Cartera	36%
CXC Socios	15%
Anticipo Renta	24%
Inventarios	15%

Fuente: El Autor

Como se puede observar el mayor porcentaje se encuentra en cuentas por cobrar a Clientes, se debe revisar que la cartera sea sana y no sean cuentas incobrables.



Se puede concluir que la empresa no cuenta con liquidez inmediata ya que un porcentaje representativo se encuentra en C x C a Socios y Anticipo de Renta.

### **10.1.2 Índice de solvencia**

Por cada Peso que la empresa debe a corto plazo; cuenta con un porcentaje respectivo para respaldar esas obligaciones.

Tabla 6 Índice de Solvencia

<b>ÍNDICE DE SOLVENCIA</b>			
AÑO	2022		
ACTIVO CORRIENTE	\$	196.359.930	1,24%
PASIVO CORRIENTE	\$	158.191.948	

Fuente: El Autor

### **10.1.3 Prueba ácida**

Se realizó la comparación y se determinó la capacidad de pago de la empresa sin la necesidad de realizar sus inventarios.

Tabla 7 Prueba ácida

<b>PRUEBA ACIDA</b>			
AÑO	2022		
ACTIVO	\$	154.646.738	\$ 1,0
CORRIENTE PASIVO	\$	158.191.948	

Fuente: El Autor

## 10.2 Razones de rotación

### 10.2.1 Rotación de inventarios

Los inventarios que posee la compañía son inventarios como accesorios o complementarios en razón a que todas las ventas que realiza la compañía son sobre pedido, por eso la rotación arroja que los inventarios no rotan lo suficientemente rápido lo cual no la afecta porque estos inventarios no son significativos

Tabla 8 Rotación de inventarios

ROTACIÓN DE INVENTARIOS			
2022			
AÑO			
COSTO DE VENTAS	\$ 1.680.293.760		
INVENTARIO	\$ 41.713.192	\$	40

Fuente: El Autor

### 10.2.2 Rotación de cartera

Observando este indicador se encontró que la empresa viene recolectando o disminuyendo el tiempo en que el efectivo ocasionado por ventas de productos y servicios se convierte en dinero disponible para la empresa.

Tabla 9 Rotación de Cartera

ROTACIÓN DE CARTERA		
AÑO	2022	
CUENTAS POR COBRARVENTAS DIARIAS	\$ 129.646.738	21
	\$ 6.192.186	

Fuente: El Autor

### ***10.2.3 Rotación de activos.***

Se realizó el análisis de este donde se evaluó que tan eficiente está haciendo la administración y gestionando sus activos, lo encontrado fue que en la rotación de sus activos

tiene tendencia a aumentar lo cual es favorable debido a que cada año este se convierte en efectivo más rápidamente.

Tabla 10 Rotación de activos

<b>ROTACIÓN DE ACTIVOS</b>		
AÑO		2022
VENTAS	\$ 2.229.186.923	7
ACTIVOS TOTALES	\$ 328.180.708	

Fuente: El Autor

### **Razones de endeudamiento**

Se realizó un análisis a los estados financieros de la compañía OPSI DE COLOMBIA SAS con el fin de identificar el nivel de endeudamiento que tiene la empresa y su capacidad para asumir sus pasivos.

Realizando el diagnóstico se encontró que la compañía a pesar de tener obligaciones con bancos y con proveedores, los pasivos siempre se han conservado por debajo de los activos totales evitando que estos puedan ocasionar un incumplimiento en pagos.

Tabla 11 Razón de endeudamiento

<b>RAZÓN DE ENDEUDAMIENTO</b>		
AÑO		2022
ACTIVO TOTAL	\$ 328.180.708	0,63 %
PASIVO TOTAL	\$ 205.471.971	

Fuente: El Autor

### 10.3 Razones de rentabilidad

Se realizó el análisis a la compañía OPSI DE COLOMBIA SAS con el fin de medir el nivel o grado de rentabilidad ya sea con respecto a las ventas, al monto de los activos de la empresa o al capital aportado por los socios.

Se evaluó:

#### 10.4.1 Margen bruto de utilidad.

Con este indicador se puede apreciar que la Utilidad Bruta obtenida después de descontar los costos de venta son los porcentajes que se pueden apreciar en la imagen, con lo que se concluye que los costos de venta son demasiados altos y por eso están quedando estos márgenes de utilidad.

Tabla 12 Margen de bruto de utilidad

<b>MARGEN BRUTO DE UTILIDAD</b>		
AÑO	2022	
VENTAS	\$ 2.229.186.923	18
COSTO DE	\$ 1.836.910.550	

Fuente: El Autor

#### 10.4.2 Margen de utilidades operacionales.

Se puede observar que la organización tiene un porcentaje positivo lo cual quiere decir que esta es productiva operacionalmente.

Tabla 13 Margen de utilidades operacionales

<b>MARGEN DE UTILIDADES OPERACIONALES</b>		
AÑO	2022	
UTILIDAD A/IMPTO.	\$ 53.165.106	16
ACTIVOS TOTALES	\$ 328.180.708	

Fuente: El Autor

### 10.4.3 Margen neto de utilidades.

Se puede observar que las ventas de la empresa generan utilidades sin embargo se deben de evaluar los costos por que este porcentaje es muy bajo.

Tabla 14 Margen neto de utilidad

<b>MARGEN NETO DE UTILIDAD</b>		
<b>AÑO</b>	<b>2022</b>	
UTILIDAD D/IMPTO.	\$ 27.978.84	1,26
VENTAS	\$ 2.229.186.923	

Fuente: El Autor

### 10.4.4 Rendimiento de la inversión.

Según el análisis realizado se determinó la rentabilidad obtenida por los activos de la empresa y con el porcentaje se observó que el poder de generar ganancias que tiene la inversión de los accionistas, de acuerdo con su valor en libros tiene tendencia a crecer.

Tabla 15 Rendimiento de inversión

<b>RENDIMIENTOS DE INVERSIÓN</b>		
<b>AÑO</b>	<b>2022</b>	
TUL NETA D/IMPTO.	\$ 27.978.848	9
ACTIVOS TOTALES	\$ 328.180.708	

Fuente: El Autor

## 11. Diagnostico general

El diagnóstico realizado a la compañía OPSI DE COLOMBIA SAS con la finalidad de conocer el estado de viabilidad (salud financiera y económica); dedicada a la comercialización de productos y servicios informáticos tuvo como resultado:

El diagnóstico y evaluación financiera sirvió para crear estrategias que le permitan a la compañía emprender las medidas correctivas, identificar y superar las debilidades y aprovechar de la mejor manera las fortalezas a fin de llevar a cabo un plan de acción que permita cumplir a cabalidad con su objeto social.

Según el análisis realizado utilizando razones financieras de liquidez, rotación, endeudamiento y rentabilidad se encontró:

En las razones de liquidez de la compañía se encuentra, que financieramente está muy estable, de prueba acida para el año 2022 lo que significa que tiene con que cubrir sus obligaciones de corto plazo con tendencia a mejorar su disponible.

En las razones de rotación de inventarios se puede apreciar que sus inventarios no rotan lo suficiente; teniendo en cuenta que la empresa trabaja sobre pedido se debe de revisar la calidad del inventario para que no vaya a ser un inventario obsoleto o deteriorado y esta sea la razón por la que no tiene una buena rotación.

La rotación de cartera es buena, se evidencia que la organización ha trabajado en el recaudo de la cartera y ha sido más cuidadosa a la hora de otorgar créditos a sus clientes.

En las razones de endeudamiento se observó que la compañía para el año 2022 tiene un porcentaje bajo en apalancamiento con terceros; lo que resulta favorable para los accionistas.

En las razones de rentabilidad se observó una utilidad neta para el año 2022 baja, se recomienda que



la compañía evalué este periodo para no incurrir en los mismos costos para ejercicios posteriores.

Se puede concluir que la organización debe revisar sus gastos ya que a comparación con el

Porcentaje del Margen Bruto de Utilidad se puede observar que disminuye un 15.89%.



### Comportamiento de ventas de productos y servicios de la compañía OPSI DE COLOMBIA SAS

La compañía objeto de estudio presentó durante los años 2018, 2019 y 2020 una disminución significativa de sus ventas de productos, por otra parte para el año 2021, y 2022 presentó un incremento del 50,8% y 54,9% respectivamente.

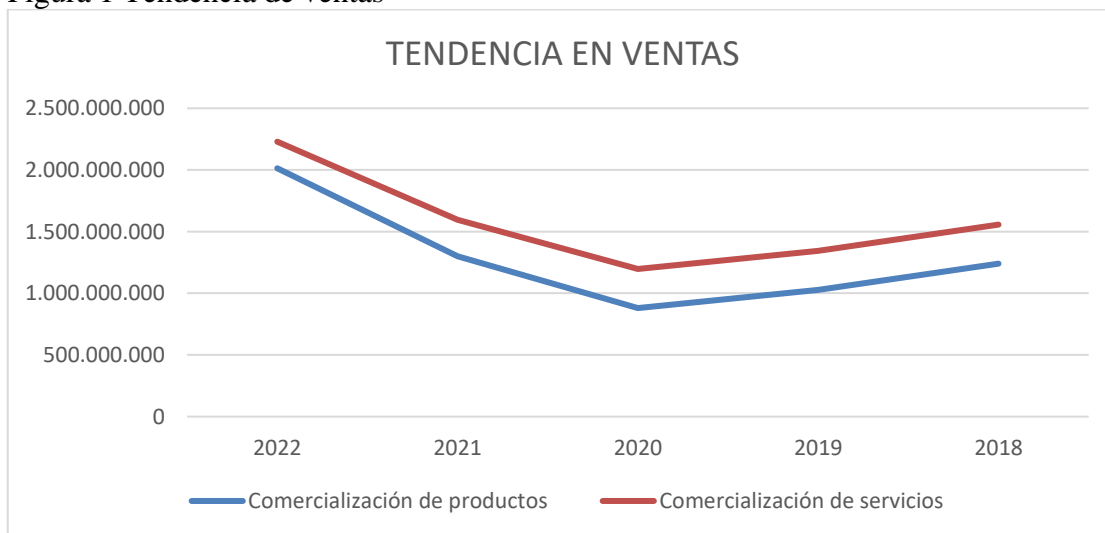
Se puede observar que la venta de servicios año tras año ha ido disminuyendo significativamente, lo que inquieta a la administración ya que son los márgenes más rentables debido a que los márgenes que se manejan en la comercialización son muy bajos para poder estar dentro del mercado.

Tabla 16 Comportamiento últimos 5 años

DESCRIPCIÓN	2.022	2.021	2.020	2.019	2.018
COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS	2.013.486.430	1.299.281.860	879.877.627	1.028.013.900	1.238.789.786
COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS	215.700.493	295.859.011	317.064.990	316.466.686	316.970.561

Fuente: El autor

Figura 1 Tendencia de ventas



Fuente: El autor

## 12 PROYECCIÓN FINANCIERA

A continuación, se presenta la proyección financiera de los años 2023 al 2027 de OPSI DE COLOMBIA SAS.

La proyección se basó en indicadores proyectados por fuentes confiables como el Banco Bancolombia en donde se tiene en cuenta el PIB y la INFLACIÓN además de otros factores del sector que intervienen en el giro ordinario de los negocios.

Tabla 17 Proyección de indicadores macroeconómicos

Año	2018	2019	2020	2021	2022	2023py	2024py	2025py	2026py	2027py
Crecimiento del PIB (var. % anual)	2.6%	3.2%	-7.3%	11.0%	7.3%	1.2%	0.9%	2.6%	2.8%	2.8%
Balance del Gobierno Nacional (% PIB)	-3.1%	-2.5%	-7.8%	-7.0%	-5.3%	-4.4%	-4.8%	-4.3%	-4.2%	-4.1%
Balance en cuenta corriente (% PIB)	-4.2%	-4.6%	-3.4%	-5.6%	-6.2%	-3.6%	-3.3%	-3.2%	-3.4%	-3.4%
Tasa de desempleo urbano (% PEA, promedio año)	11.1%	11.5%	19.1%	15.2%	11.4%	11.5%	12.4%	12.1%	11.7%	11.3%
Inflación al consumidor (var. % anual, fin de año)	3.2%	3.8%	1.6%	5.6%	13.1%	9.0%	5.3%	4.1%	3.9%	3.6%
Inflación al consumidor (var. % anual, promedio de año)	3.2%	3.5%	2.5%	3.5%	10.2%	11.7%	7.3%	4.1%	3.9%	3.7%
Tasa de referencia BanRep (% anual, fin de año)	4.25%	4.25%	1.75%	3.00%	12.00%	12.50%	8.50%	6.50%	6.00%	6.00%
DTF 90 Días (% anual, fin de año)	4.71%	4.50%	3.38%	2.07%	8.50%	13.12%	10.44%	7.02%	6.22%	6.13%
IBR Overnight (% E.A, fin de año)	4.24%	4.26%	1.74%	2.99%	11.95%	12.49%	8.50%	6.50%	6.00%	6.01%
Tasa de cambio USDCOP (promedio de año)	\$ 2,956	\$ 3,281	\$ 3,693	\$ 3,744	\$ 4,256	\$ 4,461	\$ 4,335	\$ 4,388	\$ 4,563	\$ 4,670
Tasa de cambio USDCOP (promedio 4T)	\$ 3,164	\$ 3,411	\$ 3,661	\$ 3,880	\$ 4,808	\$ 4,350	\$ 4,310	\$ 4,460	\$ 4,600	\$ 4,720
Devaluación nominal (% promedio año)	0.2%	11.0%	12.6%	1.4%	13.7%	4.8%	-2.8%	1.2%	4.0%	2.4%
Precio promedio del petróleo (Ref. Brent, USD por barril)	\$ 71.1	\$ 64.4	\$ 41.8	\$ 70.7	\$ 100.8	\$ 77	\$ 70	\$ 68	\$ 70	\$ 71

Fuente: histórico del Dane, Ministerio de Hacienda, Banco de la República

## 12.1 Porcentaje de Ventas mes a mes para los ingresos de comercialización y por Servicios

La siguiente tabla representa el peso de venta en cada uno de los meses del año 2022; se deja reflejado para que la organización lo tenga en cuenta para cuando realice laproyección mensual del año 2023.

Tabla 18 Porcentaje de ventas mes a mes para los ingresos de comercialización y por servicios

Meses	Comercialización	Servicios	Promedio por Mes	
			Comercialización	Servicios
Enero	71.073.508	16.012.598	3,5%	7,4%
Febrero	57.027.586	14.151.252	2,8%	6,6%
Marzo	75.927.698	19.479.255	3,8%	9,0%
Abril	358.678.784	21.002.147	17,8%	9,7%
Mayo	177.301.802	34.961.604	8,8%	16,2%
Junio	105.917.808	11.026.132	5,3%	5,1%
Julio	44.193.196	13.780.771	2,2%	6,4%
Agosto	235.333.262	15.483.568	11,7%	7,2%
Septiembre	121.739.917	15.761.845	6,0%	7,3%
Octubre	94.293.861	21.660.251	4,7%	10,0%
Noviembre	605.908.091	15.709.687	30,1%	7,3%
Diciembre	66.237.127	16.671.383	3,3%	7,7%
Totales	2.013.632.640	215.700.493	100,0%	100%

Fuente: El Autor

## 12.2 Proyección ventas por comercialización y prestación de servicios del año 2023

Las ventas totales del año 2023 de productos y servicios se determinaron utilizando el método estadístico de Mínimos Cuadrados que consiste en someter al sistema a diferentes condiciones (venta de los últimos 5 años) fijando para el distintos valores de la variable independiente

Tabla 19 Método mínimos cuadrados comercialización

Ingresos por Comercialización							
<b>Método Mínimos cuadrados</b>							
Año	Volumen (Ventas) Y	X	X <sup>2</sup>	XY			
1	1.225.343.649	-3	9	-3.676.030.947			
2	972.788.981	-1	1	-972.788.981			
3	857.957.371	0	0	0			
4	1.293.761.448	1	1	1.293.761.448			
5	2.003.818.670	3	9	6.011.456.010			
	<b>6.353.670.119</b>	<b>0</b>	<b>20</b>	<b>2.656.397.530</b>			
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="text-align: center;"><math>Y = a + bX</math></td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;"> <math>A = \frac{\sum y}{N}</math> </td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;"> <math>B = \frac{\sum xy}{\sum x^2}</math> </td> </tr> </table>					$Y = a + bX$	$A = \frac{\sum y}{N}$	$B = \frac{\sum xy}{\sum x^2}$
$Y = a + bX$							
$A = \frac{\sum y}{N}$							
$B = \frac{\sum xy}{\sum x^2}$							
			6.353.670.119	1.270.734.024			
				1.270.734.023,800			
				5			
			2.656.397.530	132.819.876,50			
				132.819.876,50			
				20			
6	1.270.734.024	796.919.259	<b>2.067.653.282,80</b>	2.067.653.282,8			
				2,915+177,57(6)			

Fuente: El Autor

Tabla 20 Método mínimos cuadrados prestación de servicios

Ingresos por Servicios					
<i>Método Mínimos cuadrados</i>					
año	Volumen (Ventas)Y	X	X <sup>2</sup>	XY	
1	\$ 314.050.078	-3	9	-942.150.234	
2	\$ 313.578.672	-1	1	-313.578.672	
3	\$ 314.723.449	0	0		0
4	\$ 294.343.011	1	1	294.343.011	
5	\$ 213.509.393	3	9	640.528.179	
<b>1.450.204.603</b>		<b>0</b>	<b>20</b>	<b>-320.857.716</b>	
		Y= a+bX			
		A= $\frac{\sum Y}{N}$	1.450.204.603	290.040.921	290.040.920,600
		B= $\frac{\sum XY}{\sum x^2}$	-320.857.716	-16.042.885,80	-16.042.885,80
6	290.040.921	-96.257.315	<b>193.783.605,80</b>	193.783.605,8	2,915+177,57(6)

Fuente: El Autor

### 12.3 Proyección Financiera de Las Ventas

Los productos comercializados por la compañía son equipos de cómputo, seguridad, comunicación, partes y accesorios informáticos.

En cuanto a los servicios que presta están las reparaciones eventuales, mantenimientos a equipos de cómputo, Instalación de sistemas etc.

Con la proyección de las ventas de comercialización y de servicios se determinó los ingresos operacionales a recibir para los próximos 5 años.

En la proyección no se tuvo en cuenta el Impuesto al valor agregado ya que solo se tomó el valor bruto de las operaciones, así como tampoco los anticipos de renta.

Según entrevista realizada a la gerencia y como se puede observar los márgenes de rentabilidad por comercialización de productos son muy bajos, debido a que la competencia



maneja gran cantidad de stock y adquiere los productos a precios más favorables.

Para lograr cumplir lo ya antes expuesto la compañía a partir del segundo semestre del año 2023 ha fortalecido el Departamento Comercial; realizando la contratación de 2 Personas. Además, desde el mes de Septiembre se ha venido desarrollando un plan de Mercado en el que han establecido nuevas estrategias de venta; y en la que aproximadamente durante un mes ya han tocado 427 empresas nuevas a las cuales se les ha dejado información de OPSI DE COLOMBIA S.A.S.

La idea de la gerencia y todo el Departamento que lo compone es depurar esta base de datos y tomar los clientes potenciales para hacerles una presentación que esté acorde a sus necesidades.

Para el mes de octubre se realizó contratación de un funcionario para el Departamento de Soporte el cual va a ser de gran apoyo, en razón a que es una persona capacitada con estudios en informática y telecomunicaciones y con el cual se van a poder realizar servicios especiales con los que antes no se contaba.

La estrategia es darle un enfoque profesional al Departamento y aumentar de esta manera la facturación de los servicios prestados.

Tabla 21 Proyección financiera ventas

DESCRIPCIÓN	2023	2024	2025	2026	2027	2028
COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS	2.067.653.283	2.150.359.414	2.236.373.791	2.325.828.743	2.418.861.892	2.515.616.368
PRESTACIÓN DE SERVICIOS	193.783.606	201.534.950	209.596.348	217.980.202	226.699.410	235.767.387
Total Ventas Proyectadas	2.261.436.889	2.351.894.365	2.445.970.139	2.543.808.945	2.645.561.302	2.751.383.755

Fuente: El Autor

#### 12.4 Proyección de los Costos de comercialización

Los productos tecnológicos que se comercializan se adquieren con mayoristas ubicados en Cota-Cundinamarca; en razón a que la organización no realiza gran volumen de compra de inventario y los requerimientos los maneja bajo pedido los precios no les permite ser tan competitivos en el mercado.

Para realizar la proyección de los Costos se tomó en cuenta el margen que la gerencia dispuso para esta, que corresponde a un 15% sobre el precio de venta.

Tabla 22 Proyección de los costos de comercialización

Descripción	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Costo C.	1.757.505.291	1.827.805.502	1.900.917.722	1.976.954.431	2.056.032.608	2.138.273.913

Fuente: El Autor

#### 12.5 Proyección de los Costos de los Servicios

Para costear los servicios se tuvo en cuenta los salarios, Seguridad social y prestaciones sociales del personal que interviene de forma directa e indirecta en la prestación de los servicios que ofrece la compañía, gastos de servicio de celular, combustible del director operativo.

La mano de obra y prestaciones sociales se proyectó con un 4,5% teniendo en cuenta el aumento del salario mínimo legal y los gastos se incrementaron teniendo en cuenta el alza de la inflación con la tabla de proyección que presenta Bancolombia.



Tabla 23 Proyección de los costos de los servicios

Descripción	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Mano de Obra Directa	100.659.695	133.648.108	137.333.793	141.185.335	145.210.196	149.416.176
Servicio Celular	1.870.928	1.935.101	2.005.345	2.075.131	2.144.233	2.212.634
Combustible	3.511.368	3.511.368	3.511.368	3.511.368	3.511.368	3.511.368
<b>SUBTOTAL</b>	<b>106.041.991</b>	<b>139.094.576</b>	<b>142.850.506</b>	<b>146.771.834</b>	<b>150.865.797</b>	<b>155.140.178</b>
<b>CABLEADO</b>	<b>16.277.823</b>	<b>16.928.936</b>	<b>17.606.093</b>	<b>18.310.337</b>	<b>19.042.750</b>	<b>19.804.460</b>
<b>TOTAL COSTOS SERVICIOS</b>	<b>122.319.814</b>	<b>156.023.512</b>	<b>160.456.599</b>	<b>165.082.171</b>	<b>169.908.548</b>	<b>174.944.639</b>

Fuente: El Autor

## 12.6 Proyección de los Costos de Servicio de Cableado

La organización presta servicios de cableado estructurado pero los terceriza debido a que no cuenta con personal capacitado para realizarlo.

En la prestación de servicio intervienen materiales y mano de obra la cual es contratada con una tercera persona.

Para realizar la proyección de este servicio se revisó la información histórica para establecer el porcentaje de venta de cableado sobre el total de los ingresos de los años 2018 al 2022 y de esta manera determinar el costo.

Tabla 24 Proyección de los costos de cableado

VENTA AÑO	CABLEADO	COSTO CABLEADO	% COSTO	VENTAS AÑO	% VAS CABLEADO
2018	35.457.488	30.481.437	86%	314.050.078	11%
2019	29.080.888	25.997.527	89%	313.578.672	9%
2021	28.543.314	22.380.575	78%	294.343.011	10%
2022	23.483.379	19.212.511	82%	213.509.393	11%
PROMEDIO			84%		10%

Fuente: El Autor

La anterior información da como resultado que la venta de cableado corresponde en promedio a un 10% del total de las ventas de servicios y el costo (materiales y Mano de Obra) corresponde al 84% del total de venta del Cableado.

Tabla 25 Comportamiento ventas servicio cableado

AÑO	VENTA CABLEADO	COSTO CABLEADO	% COSTO	VENTAS AÑO
2023 \$	19.378.361	\$ 16.277.823	84%	\$ 193.783.606
2024 \$	20.153.495	\$ 16.928.936	84%	\$ 201.534.950
2025 \$	20.959.635	\$ 17.606.093	84%	\$ 209.596.348
2026 \$	21.798.020	\$ 18.310.337	84%	\$ 217.980.202
2027 \$	22.669.941	\$ 19.042.750	84%	\$ 226.699.410
2028 \$	23.576.739	\$ 19.804.460	84%	\$ 235.767.387

Fuente: El Autor

## 12.7 Proyección Cuentas del Estado de Resultados

### *Gastos Administrativos*

Gran parte de los gastos se proyectaron teniendo en cuenta la inflación para cada uno de los años.

Tabla 26 Proyección de gastos

DETALLE	2023	2024	2025	2026	2027	2028
GASTOS DE PERSONAL	71.982.760	44.616.805	45.879.326	47.198.661	48.577.367	50.018.114
HONORARIOS	12.607.448	13.174.783	13.767.648	14.387.193	15.034.616	15.711.174
CONTRIBUCIONES Y AFILIACIONES	8.717.225	9.527.020	9.872.851	10.216.426	10.556.633	10.893.390
SEGUROS	2.009.268	2.078.186	2.153.624	2.228.570	2.302.782	2.376.240
SERVICIOS	122.041.244	112.177.351	113.076.203	113.992.684	114.926.293	115.877.889
DEPRECIACIONES	31.876.285	13.507.644	13.507.644	13.507.644	13.507.644	13.507.644
AMORTIZACIONES	6.333.333	6.333.333	6.333.333	6.333.333	6.333.333	6.333.333
DIVERSOS	22.614.369	23.518.944	24.459.701	25.438.089	26.455.613	27.513.838
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	296.040.698	243.507.183	248.366.373	253.391.284	258.586.511	263.959.541

Fuente: El Autor

### 12.7.1 Gastos de personal

Para realizar la proyección de los gastos de personal se tuvo en cuenta el salario, Prestaciones sociales y seguridad social del Gerente General y Auxiliar Contable que son las personas que pertenecen al departamento administrativo.

En la proyección de los gastos se puede observar una disminución en comparación al año 2023; debido a que el mensajero paso de ser una persona contratada por nomina a prestación de servicios.

Se adjunta nómina del personal de la compañía para calcular pago que esta deberealizar a



las personas que de una u otra manera ayudan a cumplir con su objeto social.

### 12.7.2 Gastos por honorarios

Tabla 27 Proyección honorarios

Año	2023	2024	2025	2026	2027	2028
	12.607.448	13.174.783	13.767.648	14.387.193	15.034.616	15.711.174

Fuente: El Autor

El gasto por honorarios está representado el pago realizado al contador de la compañía el cual es una persona externa, su proyección se realizó con base al incremento que la firma ha estipulado para cada año que en promedio es el 4,5%.

### 12.7.3 Gastos por contribuciones y afiliaciones

Tabla 28 Proyección gastos por contribución afiliaciones

Año	2023	2024	2025	2026	2027	2028
	8.717.225	9.527.020	9.872.851	10.216.426	10.556.633	10.893.390

Fuente: El autor

Los gastos por contribuciones y afiliaciones corresponden a la cuota de mega obras y la cuota de administración del edificio donde se encuentra localizada la compañía.

Se proyectó realizando un promedio de los pagos realizados a los últimos 5 años y el incremento del IPC

### 12.7.4 Gastos por seguro

Tabla 29 Proyección gastos por seguro

Año	2023	2024	2025	2026	2027	2028
	2.009.268	2.078.186	2.153.624	2.228.570	2.302.782	2.376.24

Fuente: El Autor



Los gastos de seguro corresponden a pólizas todo riesgo y seguro de vehículo, se proyectó teniendo en cuenta el IPC de los años respectivos

### 12.7.5 Depreciación Acumulada

Tabla 30 Proyección gastos depreciación

Año	2023	2024	2025	2026	2027	2028
	31.876.285	13.507.644	13.507.644	13.507.644	13.507.64	13.507.644

Fuente: El Autor

Dentro del gasto por depreciación se encuentra vehículo, edificación, equipo de oficina, maquinaria y equipo, equipo de cómputo.

La razón por la que el gasto en el año 2023 se incrementó es debido a que en este año se depreciaron totalmente algunos activos.

En el cuadro relacionado se puede observar la totalidad de los activos fijos de la organización, el costo histórico, el No. de meses a depreciar y la alícuota mensual asignada.

Tabla 31 Proyección depreciación equipos

Fecha de Adquisición	Descripción del Activo Fijo	Cantidad	Costo Unitario	Total Costo Histórico	Vida Útil Máximo del Activo Fijo						DEPRECIACIÓN					Total Activo Fijo
					Especificados		Meses				Alícuota		Aplicada en el Año	Acumulada hasta el Año	Acumulada hasta el Año	Valor Neto Según Libros
					Adquisición	Años	Meses	Transcurridos		Diferidos del Año	Anual	Mensual				
								Hasta el Año	Acum.				2023	2022	2023	2023
01 ago 2020	SERVIDOR IBM XEON	1	2.026.868	2.026.868	5	60	7	29	36	24	405.374	33.781	236.468	979.653	1.216.121	810.747
01 jun 2022	COMPUTADOR PORTATIL SONY VAIO CORE I5	1	1.408.000	1.408.000	5	60	7	7	14	46	281.600	23.467	164.267	164.267	328.533	1.079.467
01 feb 2020	COMPUTADOR PORTATIL PRESARIO CQ42-303 COREI3 14"	1	1.071.623	1.071.623	5	60	7	53	60	0	214.325	17.860	125.023	946.600	1.071.623	0
	IMPRESORA FX 890	1		0	5	60	0	0	0	60	0	0	0	0	0	0
	IMPRESORA 1020	1		0	5	60	0	0	0	60	0	0	0	0	0	0
01 nov 2019	PLANTA TELEFONICA	1	1.629.800	1.629.800	5	60	7	38	45	15	325.960	27.163	190.143	1.032.207	1.222.350	407.450
01 jul 2023	CAMARA DOMO AXIS M3007	1	1.579.420	1.579.420	5	60	0	0	0	60	315.884	26.324	0	0	0	1.579.420
01 sep 2020	CARRO TWINGO MODELO 2021	1	21.700.000	21.700.000	5	60	7	26	33	27	4.340.000	361.667	2.531.667	9.403.333	11.935.000	9.765.000
30 jul 2023	OFICINA SANTA MONICA ESCRITURA I148	1	128.000.000	128.000.000	20	240	0	0	0	240	6.400.000	533.333	0	0	0	128.000.000
01 may 2023	SILLAS STAR MEDIA (SALA JUNTAS)	8	301.322	2.410.576	10	120	2	0	2	118	241.058	20.088	40.176	0	40.176	2.370.400
01 sep 2021	ESCRITORIOS 90X90 97X60 1.40X60	1	1.512.800	1.512.800	10	120	7	16	23	97	151.280	12.607	88.247	201.707	289.953	1.222.847
<b>Total</b>		<b>18</b>		<b>161.339.087</b>	<b>80</b>	<b>960</b>	<b>44</b>	<b>169</b>	<b>213</b>	<b>747</b>	<b>12.675.480</b>	<b>1.056.290</b>	<b>3.375.990</b>	<b>12.727.767</b>	<b>16.103.757</b>	<b>145.235.330</b>

Fuente: OPSI DE COLOMBIA SAS



### 12.7.6 Gastos por servicios

Tabla 32 Proyección gastos por servicios

	2023	2024	2025	2026	2027	2028
IPC	13,10%	9,%	5,3%	4,1%	3,9%	3,6%
Servicio Celular	2.860.969	2.959.100	3.066.516	3.173.230	3.278.899	3.383.496
Servicio Telefónico	2.510.212	2.596.312	2.690.558	2.784.190	2.876.903	2.968.677
Servicios Públicos	4.160.137	4.302.830	4.459.022	4.614.196	4.767.849	4.919.944
Servicio Internet	1.302.808	1.347.494	1.396.408	1.445.003	1.493.122	1.540.753
Servicio Televisión	962.288	995.294	1.031.424	1.067.317	1.102.859	1.138.040
Servicio técnico	88.624.000	89.366.0	87.624.999	87.624.999	87.624.999	87.624.999
Aseo Y vigilancia	2.197.890	2.220.000	2.220.000	2.220.000	2.220.000	2.220.000
Servicio Mensajería	14.656.507	10.132.320	10.588.274	11.064.747	11.562.660	12.082.980
<b>Tota</b>	<b>122.041.24</b>	<b>112.177.351</b>	<b>113.076.203</b>	<b>113.992.684</b>	<b>114.926.293</b>	<b>115.877.88</b>

Fuente: El Autor

En los gastos por servicios se proyectaron los siguientes teniendo en cuenta el IPC para el respectivo año y el departamento al cual corresponden.

### 12.7.7 Amortización

Tabla 33 Proyección gastos por amortización

Año	2023	2024	2025	2026	2027	2028
	6.333.333	6.333.333	6.333.33	6.333.333	6.333.333	6.333.333

Fuente: El Autor

Este gasto corresponde a la amortización de leasing de vehículo por arrendamiento financiero. El tiempo del crédito establecido es de 6 años.

### 12.7.8 Gastos diversos

Tabla 34 Proyección gastos diversos

Año	2023	2024	2025	2026	2027	2028
	22.614.369	23.518.944	24.459.701	25.438.089	26.455.613	27.513.838

Fuente: El Autor

Los gastos diversos corresponden a Papelería, Combustible, Viáticos. La proyección se realizó tomando como base los datos históricos del 2018 al 2022 en donde se puede observar que corresponden al 1% del total de las ventas.

### 12.7.9 Gastos de Ventas

#### *Gastos de Personal*

Tabla 35 Proyección de gastos de ventas

Año	2023	2024	2025	2026	2027
	61.286.349	58.861.035	60.983.265	63.200.994	65.518.522

Fuente: El Autor

Actualmente el departamento comercial está conformado por 4 personas contratadas por nómina y 1 persona por prestación de servicios.

Para realizar la proyección financiera se tuvo en cuenta los salarios, Prestaciones sociales, seguridad social y se incrementó el 4.5% (promedio de aumento del salario mínimo)

#### *Gastos de Servicios*

Tabla 36 Proyección de gastos de servicios

Año	2023	2024	2025	2026	2027
	12.469.380	10.235.313	10.689.060	11.161.755	11.654.167

Fuente: El Autor

Los gastos por servicios corresponden a la mano de obra del DIRCOM que se encuentra vinculado mediante contrato de servicio, gastos de teléfono celular, publicidad, transporte.



Se proyectaron de acuerdo al porcentaje de inflación de cada uno de los años.

*Gastos Diversos*

Tabla 37 Proyección de gastos diversos

Año	2023	2024	2025	2026	2027	2028
	\$1.554.774	\$1.608.103	1.666.477	1.724.470	1.781.895	1.838.738

Fuente: El Autor

Los gastos diversos corresponden a viáticos de los asesores comerciales. Se proyectaron de acuerdo a la inflación de cada año respectivamente

**12.7.10 Gastos financieros**

Tabla 38 Proyección gastos financieros

	2023	2024	2025	2026	2027	2028
CAPITAL	\$ 937.500	\$ 1.562.500				
INTERESES	\$ 77.438	\$ 55.313				
	2023	2024				
CAPITAL	\$ 1.680.720	\$ 1.120.480				
INTERESES	\$ 74.654	\$ 18.664				
	2023	2024				
CAPITAL	\$ 1.773.321	\$ 5.319.963				
INTERESES	\$ 315.000	\$ 945.000				
	2.023	2.024	2025	2026		
CAPITAL	\$ 2.055.000	\$ 8.220.000	\$ 8.220.000	\$ 7.535.000		
INTERESES	\$ 3.297.213	\$ 5.261.382	\$ 2.715.237	\$ 2.933.478		

CAPITAL	\$ 4.166.667	\$ 16.666.668	\$ 16.666.668	\$ 11.111.112		
INTERESES	\$ 1.295.206	\$ 4.037.995	\$ 2.209.469	\$ 457.131		
CAPITAL	\$ 1.583.333	\$ 6.333.333	\$ 6.333.333	\$ 6.333.333	\$ 6.333.333	\$ 6.333.333
INTERESES	\$ 1.433.906	\$ 5.112.188	\$ 4.114.688	\$ 3.117.188	\$ 2.119.688	\$ 1.122.188
Crédito con Particulares						
CAPITAL	\$ 20.000.000	\$ 20.000.000	\$ 20.000.000	\$ 20.000.000	\$ 20.000.000	\$ 20.000.000
INTERESES 1%	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000

Fuente: El autor

El crédito con particulares tiene una tasa de interés del 1% y a la fecha la administración no ha decidido hacer abonos a capital.

Los gastos financieros fueron proyectados según tasa y montos adquiridos.

### 12.7.11 Gastos extraordinarios

Tabla 39 Proyección de gastos extraordinarios

Año	2023	2024	2025	2026	2027	2028
	17.837.207	20.379.400	22.559.650	25.017.438	27.789.443	30.917.355

Fuente: El Autor

Los gastos extraordinarios corresponden a gastos bancarios (chequeras, 4\*1000, etc.);La proyección se realizó con el promedio de chequeras que se han comprado durante los últimos años y el aumento de los gastos bancarios en años anteriores.

### 13 PROYECCIÓN DE LAS CUENTAS DEL BALANCE GENERAL

*Cuentas por cobrar clientes*

Tabla 40 Proyección de las cuentas por cobrar a clientes

Saldo Inicial	129.646.738	188.453.074	195.991.197	203.830.845	211.984.079	220.463.442
Ventas	2.261.436.889	2.351.894.365	2.445.970.139	2.543.808.945	2.645.561.302	2.751.383.755

Recaudo	2.202.630.553	2.344.356.242	2.438.130.491	2.535.655.711	2.637.081.939	2.742.565.217
Saldo Final	188.453.074	195.991.197	203.830.845	211.984.079	220.463.442	229.281.980

Fuente: El Autor

Teniendo en cuenta que los productos que se comercializan no son de uso diario y que en la parte corporativa la mayoría de empresas no tienen la cultura de invertir en activos fijos; se ha buscado darles facilidad de pago a los clientes otorgándoles crédito a 30 días a partir de la fecha de facturación.

Para las facturas de servicios las tarifas que esta entre \$60.000 y 100.000 la forma de pago es a 15 días contados a partir de la fecha de facturación.

La proyección financiera se realizó teniendo en cuenta el saldo inicial, el valor de las ventas y recaudos que se obtuvieron durante el año.

### *Propiedad Planta y Equipo*

Tabla 41 Proyección de la propiedad, planta y equipo

CONSTRUCCIONES Y EDIFICACIONES	\$ 75.449.250	\$128.000.000	\$128.000.000	\$128.000.000	\$128.000.000	\$128.000.000	\$128.000.000
EQUIPO DE OFICINA	\$ 18.190.152	\$32.364.371	\$32.364.371	\$32.364.371	\$32.364.371	\$32.364.371	\$32.364.371
EQUIPO DE COMPUTACIÓN Y COMUNICACIÓN	\$ 31.295.574	\$34.504.687	\$34.504.687	\$34.504.687	\$34.504.687	\$34.504.687	\$34.504.687
FLOTA Y EQUIPOS DE TRANSPORTE	\$ 29.562.201	\$26.399.201	\$26.399.201	\$26.399.201	\$26.399.201	\$26.399.201	\$26.399.201
DEPRECIACIÓN ACUMULADA	-\$ 61.176.399	\$88.964.695	\$102.472.339	\$115.979.983	\$129.487.627	142.995.271	\$156.502.915

Fuente: El Autor

Para el año 2022 se realizó inversión en edificación donde actualmente opera la empresa, la empresa no tiene planeado comprar ni vender activos

*Intangibles*

Tabla 41: Proyección de intangibles

ARRENDAMIENTO FINANCIERO	38.000.000	38.000.000	38.000.000	38.000.000	38.000.000
		38.000.000			



Esta cuenta corresponde a leasing de vehículo adquirido en el año 2022 para el Director Operativo, se realiza la debida amortización del bien a 6 años que es el tiempo estipulado.

*Obligaciones Financieras*

Tabla 42 Proyección de las obligaciones financieras

	2023	2024	2025	2026	2027	2028
CAPITAL	\$ 937.500	\$ 1.562.500				
INTERESES	\$ 77.438	\$ 55.313				
	2023	2024				
CAPITAL	\$ 1.680.720	\$ 1.120.480				
INTERESES	\$ 74.654	\$ 18.664				
	2023	2024				
CAPITAL	\$ 1.773.321	\$ 5.319.963				
INTERESES	\$ 315.000	\$ 945.000				
	2.023	2.024	2025	2026		
CAPITAL	\$ 2.055.000	\$ 8.220.000	\$ 8.220.000	\$ 7.535.000		
INTERESES	\$ 3.297.213	\$ 5.261.382	\$ 2.715.237	\$ 2.933.478		
CAPITAL	\$ 4.166.667	\$ 16.666.668	\$ 16.666.668	\$ 11.111.112		
INTERESES	\$ 1.295.206	\$ 4.037.995	\$ 2.209.469	\$ 457.131		
CAPITAL	\$ 1.583.333	\$ 6.333.333	\$ 6.333.333	\$ 6.333.333	\$ 6.333.333	\$ 6.333.333
INTERESES	\$ 1.433.906	\$ 5.112.188	\$ 4.114.688	\$ 3.117.188	\$ 2.119.688	\$ 1.122.188
Crédito con Particulares						

CAPITAL	\$ 20.000.000	\$ 20.000.000	\$ 20.000.000	\$ 20.000.000	\$ 20.000.000	\$ 20.000.000
INTERESES 1%	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000

Fuente: El Autor

Como se puede observar en la tabla; la organización actualmente cuenta con 4 créditos comerciales, 2 Leasing de vehículo y 1 crédito con particulares

Para el año 2023 se terminan de cancelar 3 créditos.

La proyección del abono a capital se realizó teniendo en cuenta las cuotas pactadas en cada y tiempo estipulado en cada una de los créditos.

*Proveedores nacionales*

Tabla 43 Proyección de las cuentas por pagar a proveedores nacionales

Saldo Inicial	33.155.352	147.815.259	153.727.70	159.876.985	166.272.064	172.922.947
Compras	1.773.783.114	1.844.734.438	1.918.523.816	1.995.264.768	2.075.075.359	2.158.078.373
Pago	1.659.123.206	1.838.821.828	1.912.374.701	1.988.869.689	2.068.424.476	2.151.161.455
Saldo Final	147.815.259	153.727.870	159.876.985	166.272.064	172.922.947	179.839.864

Fuente: El Autor

Actualmente se cuenta con un plazo estipulado de 30 días.

La proyección de las cuentas por pagar se realizó teniendo en cuenta el saldo inicial,(+) las compras realizadas (-) los pagos realizados durante el año.

*Cuentas Por Pagar*

Tabla 44 Proyección de las cuentas por pagar a acreedores

COSTOS Y GASTOS POR PAGAR	1.539.854	1.587.132	1.636.537	1.688.166	1.742.118	1.798.497
RETENCIÓN Y APORTES DE NOMINA	1.382.033	1.476.530	\$ 1.542.974	1.612.408	1.684.966	1.760.790

Fuente: El Autor

Los costos y gastos por cobrar corresponden a los honorarios del contador y a la cuota de seguro; los cuales se proyectaron teniendo en cuenta el saldo inicial, los gastos y pagos realizados durante el año.

Los aportes a la nómina corresponden a la seguridad social del personal de la empresa; debido a que se paga mes vencido.

*Obligaciones Laborales*

Tabla 45 Proyección de las obligaciones laborales

CESANTÍAS CONSOLIDADAS	\$8.350.000	9.565.930	9.996.397	10.446.235	\$10.916.315	11.407.549
INTERESES SOBRE LAS CESANTÍAS	\$1.002.000	\$1.147.912	\$1.199.568	\$1.253.548	1.309.958	1.368.906
VACACIONES CONSOLIDADAS	\$3.770.000	4.331.525	4.526.444	4.730.134	4.942.990	5.165.424

*Fuente: El Autor*

## 14 IMPUESTOS

La Proyección financiera de los impuestos se realizó teniendo en cuenta los ingresos operacionales obtenidos durante cada uno de los años, y el descuento de los costos y deducciones aceptadas fiscalmente; a la base gravable resultante se le aplicada cada una de las tarifas correspondientes.

Tabla 46 Proyección de impuestos

<b>Declaración de Renta</b>						
<b>AÑO</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>	<b>2028</b>
Ingresos Operacionales	2.261.436.889	2.351.894.365	2.445.970.139	2.543.808.945	2.645.561.302	2.751.383.755
Total Ingresos Netos	2.261.436.889	2.351.894.365	2.445.970.139	2.543.808.945	2.645.561.302	2.751.383.755
Costo Venta / Prestación Servicios	1.879.825.105	1.983.829.014	2.061.374.322	2.142.036.602	2.225.941.156	2.313.218.551
Gastos Operacionales	353.492.435	295.638.517	302.389.133	309.389.820	316.648.864	324.177.885
Otras Deducciones						
Intereses	18.416.327	15.430.541	9.039.393	6.507.797	2.119.688	1.122.188
Gastos Extraordinarios	8.837.207	10.479.400	11.669.650	13.038.438	14.612.543	16.422.765
4 * Mil (75%)	6.750.000	7.425.000	8.167.500	8.984.250	9.882.675	10.870.943
Total Deducciones	387.495.969	328.973.458	331.265.676	337.920.305	343.263.770	352.593.780



Renta Líquida Ordinaria	-5.884.184,58	39.091.892,65	53.330.141,09	63.852.037,63	76.356.376,49	85.571.423,18
-------------------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------

Impuesto a Cargo	-1.471.046,15	9.772.973,16	13.332.535,27	15.963.009,41	19.089.094,12	21.392.855,79
Industria Y Comercio						
Ingresos Ordinarios y Extraordinarios	2.261.436.889	2.351.894.365	2.445.970.139	2.543.808.945	2.645.561.302	2.751.383.755
Impuesto Anual Industria y Cio 7.7*%0	15.920.930	16.557.767	17.220.078	17.908.881	18.625.237	19.370.246
Impuesto Anual Industria y Cio 10*%0	1.937.836	2.015.350	2.095.963	2.179.802	2.266.994	2.357.674
Total Impuesto a Cargo	17.858.766	18.573.117	19.316.042	20.088.683	20.892.231	21.727.920

Fuente: El Autor

**Estrategias**

Tabla 47 Estrategias

<b>ÁREA FUNCIONAL</b>	<i>VENTAS</i>	<i>PERSONAL</i>	<i>FINANZAS</i>
<b>PLANEACIÓN Y CONTROL</b>			
<b>MISIÓN</b>	Asesorar y contribuir al crecimiento informático de los clientes, manteniendo buenas relaciones comerciales, prestando un excelente servicio con personal capacitado y calificado que aumente las ventas en un 4%	Suplir las necesidades de nuestros clientes y del mercado en un 100%, con Excelente Atención, Calidad, Servicios y Costos, a través de un recurso humano altamente capacitado.	
<b>OBJETIVO FUNDAMENTAL</b>	Acaparar nuevos mercados y fidelizar los clientes ya existentes.	Contar con personal calificado y con sentido de pertenencia.	Mantener el Punto de Equilibrio y maximizar la Rentabilidad.



**OBJETIVOS A CORTO PLAZO**

\* Fortalecer el Departamento Comercial en un 90%

\*Elevar la venta de Servicios Informáticos en un 100%

\*Incrementar la base de datos de nuevos clientes.

\* Cumplir y superar las expectativas de los clientes a través de un servicio excelente, con la finalidad de crear fidelidad entre ellos.

\* Supervisar las actividades del personal asignado a cada departamento.

\* contratar personal capacitado para satisfacer la demanda de servicios de alto nivel

\* promover un buen ambiente laboral

\* Identificar y evaluar los indicadores financieros.

\* Administrar de forma eficiente los recursos financieros.

**OBJETIVOS A LARGO PLAZO**

\* Aumentar visitas a clientes prospectos y concretar las ya existentes.

\* Incrementar la prestación de servicios técnicos de alta gama.

\*Posicionar la empresa en la mente de las personas

\* Contar con personal calificado para la prestación de servicios de alto nivel.

\* Contar con una Planeación Financiera que le ayude a la compañía a determinar la permanencia en el mercado por un tiempo indefinido.

## ESTRATEGIAS

- \* incentivar al consumidor a través de promociones de ventas como cupones de descuentos, combos entre productos y servicios, obsequios etc.
- \* Mas que vendedores convertirse en aliados estratégicos para respaldar las necesidades de los clientes.
- \* Las garantía deben ser tramitados directamente con la empresa y no con el fabricante para reducir el tiempo de respuesta
- \*No esperar a que el cliente tenga la necesidad de compra;se debe crear.
- \* Diseñar flayers Promocionales y darlos a conocer de forma masiva por medio de la página web de la empresa.
- \*Contar con el registro de clientes prospectos
- \* Contratación de Ingenieros en sistemas y Comunicaciones.
- \* realizar capacitación y auto capacitación al personal de la organización.
- \* Elaborar programas motivacionales.
- \*A través de los presupuestos determinar los costos de operación.
- \* Planificar, ejecutar y controlar el presupuesto de ventas y Recaudos.
- \*Determinar los costos de los servicios y utilidad deseada; para establecer los precios de venta con un margen de rentabilidad superioral existente.

**POLÍTICAS**

Sobre:

- \*Asignación de clientes a asesores comerciales.
- \*Medios Publicitarios
- \*Cartera
- \*Compras

**CONTROL**

- \*Evaluación de cumplimiento de visitas comerciales.
- \*Verificar el alcance de los presupuestos de ventas

Sobre:

- \*Contratación de Personal
- \*De convivencia
- \*De Capacitaciones

- \*Contratación de Personal.
- \*Programa de Capacitaciones

Sobre

- \*Recaudo de cartera
- \*Descuentos
- \*Otorgamiento de Créditos
- \*Nivel de endeudamiento

- \*Análisis de ejecución de presupuestos.
- \*Márgenes de rentabilidad

Fuente: El Autor

## Estrategia de Mercado

La estrategia de mercadeo es la unión de muchos factores externos e internos a los cuales hay que darles valor para lograr los objetivos propuestos, para ello la empresa debe responder a los siguientes interrogantes:

¿Qué vender? Establecer claramente las metas de ventas.

¿Cuánto vender? Estandarizar la manera de vender el producto y/o servicio.

¿A quién vendérselo? Definir el segmento del mercado al que está dirigido el producto.

### *Concepto del producto*

Es cualquier ofrecimiento que tenga la capacidad de satisfacer una necesidad o un deseo, y que para ello, pueda atraer la atención del público objeto para ser adquirido, usado o consumido. Un producto puede ser tangible, un servicio, una idea, una persona, un evento, una experiencia, un lugar, una organización, una información o una propiedad.

## Estrategia de servicio

Se recomienda a la compañía OPSI DE COLOMBIA S.A.S evaluar y reforzar los procedimientos que utilizan con sus clientes para llegar a una rentabilidad esperada como:

Una buena y rápida atención, además que el personal debe estar bien capacitado,



sobre todo aquel que tenga que interactuar constantemente con el cliente.

Un trato amable y personalizado y que la compañía se comprometa a cumplir con lo estipulado, logrando que el cliente vuelva a realizar compras o visitas, también que recomiende los productos o servicios a otros posibles clientes.

Estrategia de Nuevas tecnologías

Ofrecer otros productos/servicios complementarios, para tener una empresa más eficiente, pero también satisfacer de mejor manera las necesidades de sus consumidores.

## Estrategias de Publicidad

En la página web que tiene la compañía incentivar las visitas para que los clientes conozcan más de la empresa, de los productos ofrecidos, además que puedan colocar sus necesidades.

## Estrategia de Target de consumidores

Orientar los productos o servicios de tal manera que estén dirigidos a tipos de consumidores diferentes a los que ya están atendiendo, pero sin dejar de atender estos últimos.

Para ello puede ser necesario crear nuevos bienes o servicios, o simplemente adaptar los productos que ya tenemos, de modo que también puedan satisfacer las necesidades o deseos de los otros tipos de consumidores.

## Estrategias de Promociones

Aplicar ciertos beneficios, como descuentos por un segundo producto, un 2 por 1 o la entrega de un regalo por la compra de cierta cantidad de productos. Estos beneficios crean la necesidad en los clientes en ocasiones de aprovecharlos.

## 15. PROYECCIÓN ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

Se realizó la proyección del balance general para los próximos 5 años teniendo en cuenta cada rubro que interviene en el desarrollo del objeto social de la compañía, facilitándole crear planes de ventas, mercadeo, recursos humanos, compras, inversiones en otras palabras lo necesario para que el escenario proyectado pueda realizarse.

Tabla 48 Estado de Situación Financiera

<b>ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA</b>	<b>2.023</b>	<b>2.024</b>	<b>2.025</b>	<b>2.026</b>	<b>2.027</b>	<b>2.028</b>
<b>CUENTAS</b>						
<b>DISPONIBLE</b>	36.342.188	37.432.453	39.261.654	41.182.739	43.200.320	45.264.838
<b>INVERSIONES</b>						
Inversiones Temporales	110.297.329	114.709.222	119.297.591	124.069.495	129.032.274	153.582.752
<b>DEUDORES</b>	188.453.074	195.991.197	203.830.845	211.984.079	220.463.442	229.281.980
CLIENTES	188.453.074	195.991.197	203.830.845	211.984.079	220.463.442	229.281.980
<b>INVENTARIOS</b>	41.713.192	41.713.192	41.713.192	41.713.192	41.713.192	41.713.192
MERCANCÍAS NO FABRICADAS POR LA EMPRESA	41.713.192	41.713.192	41.713.192	41.713.192	41.713.192	41.713.192
<b>PROPIEDAD PLATA Y EQUIPO</b>	132.303.564	118.795.920	105.288.276	91.780.632	78.272.988	64.765.344



TERRENO

CONSTRUCCIONES Y EDIFICACIONES	128.000.000	128.000.000	128.000.000	128.000.000	128.000.000	128.000.000
EQUIPO DE OFICINA	32.364.371	32.364.371	32.364.371	32.364.371	32.364.371	32.364.371
EQUIPO DE COMPUTACIÓN Y	34.504.687	34.504.687	34.504.687	34.504.687	34.504.687	34.504.687



<b>COMUNICACIÓN</b>						
FLOTA Y EQUIPOS DE TRANSPORTE	26.399.201	26.399.201	26.399.201	26.399.201	26.399.201	26.399.201
DEPRECIACIÓN ACUMULADA	88.964.695	102.472.339	115.979.983	129.487.627	142.995.271	156.502.915
<b>INTANGIBLES</b>						
ARRENDAMIENTO FINANCIERO	31.666.667	25.333.333	19.000.000	12.666.667	6.333.333	0
AMORTIZACIÓN INTANGIBLE	38.000.000	38.000.000	38.000.000	38.000.000	38.000.000	38.000.000
	-6.333.333	-12.666.667	-19.000.000	-25.333.333	-31.666.667	-38.000.000
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>540.776.013</b>	<b>533.975.318</b>	<b>528.391.559</b>	<b>523.396.803</b>	<b>519.015.550</b>	<b>534.608.107</b>
<b>OBLIGACIONES FINANCIERAS</b>						
BANCOS NACIONALES	132.209.937	92.986.992	61.766.991	36.787.546	30.454.212	24.120.879
OTRAS OBLIGACIONES	112.209.937	72.986.992	41.766.991	16.787.546	10.454.212	4.120.879
SOBREGIRO BANCARIO	20.000.000	20.000.000	20.000.000	20.000.000	20.000.000	20.000.000
<b>PROVEEDORES</b>						
NACIONALES	147.815.259	153.727.870	159.876.985	166.272.064	172.922.947	179.839.864
	147.815.259	153.727.870	159.876.985	166.272.064	172.922.947	179.839.864
<b>CUENTAS POR PAGAR</b>						
COSTOS Y GASTOS POR PAGAR	2.921.887	3.063.662	3.179.511	3.300.574	3.427.084	3.559.287
	1.539.854	1.587.132	1.636.537	1.688.166	1.742.118	1.798.497



RETENCIÓN Y APORTES DE NOMINA	1.382.033	1.476.530	1.542.974	1.612.408	1.684.966	1.760.790
<b>IMPUESTOS GRAVÁMENES Y TASAS</b>	17.858.766	29.449.063	33.795.669	37.244.669	41.222.020	44.411.098
DE RENTA Y COMPLEMENTARIOS	0	10.875.946	14.479.627	17.155.985	20.329.789	22.683.179
IMPUESTO SOBRE LAS VENTAS POR						

<b>PAGAR</b>						
DE INDUSTRIA Y COMERCIO	17.858.766	18.573.117	19.316.042	20.088.683	20.892.231	21.727.920
<b>OBLIGACIONES LABORALES</b>	13.122.000	15.045.367	15.722.408	16.429.916	17.169.263	17.941.880
CESANTÍAS CONSOLIDADAS	8.350.000	9.565.930	9.996.397	10.446.235	10.916.315	11.407.549
INTERESES SOBRE LAS CESANTÍAS	1.002.000	1.147.912	1.199.568	1.253.548	1.309.958	1.368.906
VACACIONES CONSOLIDADAS	3.770.000	4.331.525	4.526.444	4.730.134	4.942.990	5.165.424
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>313.927.849</b>	<b>294.272.954</b>	<b>274.341.564</b>	<b>260.034.768</b>	<b>265.195.525</b>	<b>269.873.009</b>
<b>APORTES SOCIALES</b>	75.000.000	75.000.000	75.000.000	75.000.000	75.000.000	75.000.000
CUOTAS O PARTES DE INTERÉS SOCIAL	75.000.000	75.000.000	75.000.000	75.000.000	75.000.000	75.000.000
<b>RESULTADO DE EJERCICIOS ANTERIORES</b>	62.665.055	153.122.641	157.649.653	159.977.512	142.017.113	147.037.129
UTILIDADES ACUMULADAS EJERCICIOS ANTERIORES	62.665.055	153.122.641	157.649.653	159.977.512	142.017.113	147.037.129
(PERDIDAS) ACUMULADAS EJERCICIOS ANTERIORES	0	0	0	0	0	0
<b>UTILIDAD O (PERDIDA DEL EJERCICIO)</b>	<b>89.183.109</b>	<b>11.579.722</b>	<b>21.400.341</b>	<b>28.384.523</b>	<b>36.802.912</b>	<b>42.697.968</b>



TOTAL PATRIMONIO	226.848.164	239.702.363	254.049.994	263.362.035	253.820.024	264.735.098
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	540.776.013	533.975.317	528.391.558	523.396.803	519.015.550	534.608.106

*Fuente: El Autor*

## 16. PROYECCIÓN ESTADO DE RESULTADO

Tabla 49 Estado de resultados proyectado

<b>ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO</b>						
<b>CUENTAS</b>	<b>2.023</b>	<b>2.024</b>	<b>2.025</b>	<b>2.026</b>	<b>2.027</b>	<b>2.028</b>
COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR	2.067.653.283	2.150.359.414	2.236.373.791	2.325.828.743	2.418.861.892	2.515.616.368
ACTIVIDADES INMOB, EMPRESARIALES Y ALQUI	193.783.606	201.534.950	209.596.348	217.980.202	226.699.410	235.767.387
<b>TOTAL VENTAS NETAS</b>	<b>2.261.436.889</b>	<b>2.351.894.365</b>	<b>2.445.970.139</b>	<b>2.543.808.945</b>	<b>2.645.561.302</b>	<b>2.751.383.755</b>
<b>COSTO DE VENTAS Y PRESTACIÓN DE SERVICIOS</b>	<b>1.757.505.291</b>	<b>1.827.805.502</b>	<b>1.900.917.722</b>	<b>1.976.954.431</b>	<b>2.056.032.608</b>	<b>2.138.273.913</b>
<b>COSTO DE SERVICIOS</b>	<b>122.319.814</b>	<b>156.023.512</b>	<b>160.456.600</b>	<b>165.082.171</b>	<b>169.908.548</b>	<b>174.944.639</b>
<b>TOTAL COSTO</b>	<b>1.879.825.105</b>	<b>1.983.829.014</b>	<b>2.061.374.322</b>	<b>2.142.036.602</b>	<b>2.225.941.156</b>	<b>2.313.218.551</b>
<b>MARGEN</b>	<b>381.611.784</b>	<b>368.065.350</b>	<b>384.595.817</b>	<b>401.772.342</b>	<b>419.620.146</b>	<b>438.165.203</b>
<b>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>						
<b>GASTOS DE PERSONAL</b>	<b>71.982.760</b>	<b>44.616.805</b>	<b>45.879.326</b>	<b>47.198.661</b>	<b>48.577.367</b>	<b>50.018.114</b>
HONORARIOS	12.607.448	13.174.783	13.767.648	14.387.193	15.034.616	15.711.174
IMPUESTOS	17.858.766	18.573.117	19.316.042	20.088.683	20.892.231	21.727.920
CONTRIBUCIONES Y AFILIACIONES	8.717.225	9.527.020	9.872.851	10.216.426	10.556.633	10.893.390
SEGUROS	2.009.268	2.078.186	2.153.624	2.228.570	2.302.782	2.376.240



SERVICIOS	122.041.244	112.177.351	113.076.203	113.992.684	114.926.293	115.877.889
GASTOS LEGALES						
DEPRECIACIONES	31.876.285	13.507.644	13.507.644	13.507.644	13.507.644	13.507.644
AMORTIZACIONES	6.333.333	6.333.333	6.333.333	6.333.333	6.333.333	6.333.333



DIVERSOS	22.614.369	23.518.944	24.459.701	25.438.089	26.455.613	27.513.838
<b>TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>	<b>296.040.698</b>	<b>243.507.183</b>	<b>248.366.373</b>	<b>253.391.284</b>	<b>258.586.511</b>	<b>263.959.541</b>
<b>GASTOS DE VENTAS</b>						
GASTOS DE PERSONAL	61.286.349	58.861.035	60.983.265	63.200.994	65.518.522	67.940.338
SERVICIOS	12.469.380	10.235.313	10.689.060	11.161.755	11.654.167	12.167.189
DIVERSOS	1.554.774	1.608.103	1.666.477	1.724.470	1.781.895	1.838.738
<b>TOTAL GASTOS DE VENTAS</b>	<b>75.310.503</b>	<b>70.704.451</b>	<b>73.338.802</b>	<b>76.087.220</b>	<b>78.954.584</b>	<b>81.946.265</b>
<b>TOTAL GASTOS OPERACIONALES</b>	<b>371.351.201</b>	<b>314.211.634</b>	<b>321.705.174</b>	<b>329.478.504</b>	<b>337.541.095</b>	<b>345.905.805</b>
<b>UTILIDAD O PERDIDA OPERACIONAL</b>	<b>10.260.583</b>	<b>53.853.717</b>	<b>62.890.643</b>	<b>72.293.839</b>	<b>82.079.051</b>	<b>92.259.398</b>
<b>GASTOS NO OPERACIONALES</b>						
FINANCIEROS	18.416.327	15.430.541	9.039.393	6.507.797	2.119.688	1.122.188
GASTOS EXTRAORDINARIOS	17.837.207	20.379.400	22.559.650	25.017.438	27.789.443	30.917.355
<b>TOTAL GASTOS NO OPERACIONALES</b>	<b>36.253.534</b>	<b>35.809.941</b>	<b>31.599.043</b>	<b>31.525.234</b>	<b>29.909.131</b>	<b>32.039.542</b>
<b>INGRESOS NO OPERACIONALES</b>						
ÚTIL VENTA PROP PLANTA Y EQUIPO	110.933.855	0	0	0	0	0
RENDIMIENTOS FINANCIEROS	4.242.205	4.411.893	4.588.369	4.771.904	4.962.780	5.161.291
<b>TOTAL INGRESOS NO OPERACIONALES</b>	<b>115.176.060</b>	<b>4.411.893</b>	<b>4.588.369</b>	<b>4.771.904</b>	<b>4.962.780</b>	<b>5.161.291</b>



UTILIDAD O (PERDIDA) ANTES DE IMPUESTOS	89.183.109	22.455.669	35.879.968	45.540.508	57.132.701	65.381.147
IMPUESTO DE RENTA Y COMPLEMENTARIO	0	10.875.946	14.479.627	17.155.985	20.329.789	22.683.179
UTILIDAD O (PERDIDA) NETA	89.183.109	11.579.722	21.400.341	28.384.523	36.802.912	42.697.968



Fuente: El Autor

### 17. PROYECCIÓN FLUJO DE CAJA

Los excedentes de efectivo se invirtieron en un CDT a una tasa de 4% EA

Se proyectó igualmente el pago de utilidades de acuerdo a la disponibilidad de efectivo

Si las proyecciones se dan la compañía debe evaluar la posibilidad de realizar inversiones que le ofrezcan la rentabilidad

Tabla 50 Flujo de caja proyectado

#### Flujo de Caja Proyectado

Semestre 2.xxx	2.023	2.024	2.025	2.026	2.027	2.028
Concepto						
Saldo Inicial	25.000.000	36.342.188	37.432.454	39.261.654	41.182.739	43.200.320
<b>Entrada de efectivo:</b>						
Recaudo	2.202.630.553	2.344.356.242	2.438.130.491	2.535.655.711	2.637.081.939	2.742.565.217
<b>total ingresos</b>	2.202.630.553	2.344.356.242	2.438.130.491	2.535.655.711	2.637.081.939	2.742.565.217
Salidas de Efectivo						
Proveedores	1.659.123.206	1.838.821.828	1.912.374.701	1.988.869.689	2.068.424.476	2.151.161.455



Costos Servicios	5.382.296	5.446.469	5.516.713	5.586.499	5.655.601	5.724.002
Gastos Operacionales	384.197.772	415.267.122	438.148.348	452.847.258	467.062.474	482.238.557
Gastos de Personal	181.674.931	235.108.084	243.452.899	250.808.049	258.494.180	266.526.187

Honorarios	11.556.827	12.076.885	12.620.344	13.188.260	13.781.732	14.401.909
Contribuciones y Afiliaciones	8.717.225	9.527.020	9.872.851	10.216.426	10.556.633	10.893.390
Seguros	2.009.268	2.078.186	2.153.624	2.228.570	2.302.782	2.376.240
Servicios	122.041.244	112.177.351	113.076.203	113.992.684	114.926.293	115.877.889
Diversos	22.614.369	23.518.944	24.459.701	25.438.089	26.455.613	27.513.838
SI Costos y Gastos por Pagar	6.483.808	1.539.854	1.587.132	1.636.537	1.688.166	1.742.118
SI Retención Aportes Nomina De Renta Y Complementarios	1.652.100	1.382.033	1.476.530	1.542.974	1.612.408	1.684.966
SI Industria y Comercio	22.503.000	0	10.875.946	14.479.627	17.155.985	20.329.789
	4.945.000	17.858.766	18.573.117	19.316.042	20.088.683	20.892.231
Gastos Financieros	36.253.534	35.809.941	31.599.043	31.525.234	29.909.131	32.039.542
Intereses	18.416.327	15.430.541	9.039.393	6.507.797	2.119.688	1.122.188
Gastos Extraordinarios	17.837.207	20.379.400	22.559.650	25.017.438	27.789.443	30.917.355
Total Egresos	2.084.956.808	2.295.345.359	2.387.638.805	2.478.828.681	2.571.051.682	2.671.163.556
<b><i>EGO (efectivo generado en operaciones)</i></b>	117.673.745	49.010.882	50.491.686	56.827.030	66.030.257	71.401.661
<b><i>Actividades Financiación</i></b>						
Entradas						
Salidas	29.518.638	39.222.944	31.220.001	24.979.445	6.333.333	6.333.333
Retiro de Utilidades	47.000.000	13.109.566	22.030.853	34.698.404	62.642.123	48.775.913



<b>Neto a Financia</b>	-76.518.638	-52.332.510	-53.250.854	-59.677.849	-68.975.456	-55.109.246
<b><i>Actividades Inversión</i></b>						
Entradas	204.242.205	4.411.893	4.588.369	4.771.904	4.962.780	5.161.291
Salidas	234.055.124					19.389.187
<b>Neto Inversiones</b>	-29.812.919	4.411.893	4.588.369	4.771.904	4.962.780	-14.227.896

Saldo Final	36.342.188	37.432.453	39.261.654	41.182.739	43.200.320	45.264.838
Saldo deseado	36.342.188	37.432.454	39.261.654	41.182.739	43.200.320	45.264.838
Excedente	0	0	0	0	0	0
Intereses E anual	0					
Saldo Inicial	0	110.297.329	114.709.222	119.297.591	124.069.495	129.032.274
Inversión	106.055.124					19.389.187
Intereses	4.242.205	4.411.893	4.588.369	4.771.904	4.962.780	5.161.291
Saldo Final	110.297.329	114.709.222	119.297.591	124.069.495	129.032.274	153.582.752
Movimiento de Utilidades						
Utilidades Acumuladas	76.700.184	89.183.109	87.656.265	87.025.753	80.711.872	54.872.660
Pérdidas Acumuladas	-28.991.447	0	0	0	0	0
Utilidades del Ejercicio	89.183.109	11.579.722	21.400.341	28.384.523	36.802.912	42.697.968
Dividendos	-47.708.737	-13.106.566	-22.030.853	-34.698.404	-62.642.123	-48.775.913
Utilidades Acumuladas	89.183.109	87.656.265	87.025.753	80.711.872	54.872.660	48.794.716

Fuente: El Autor

## **18. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **1. Rentabilidad:**

Conclusión: Según el modelo, la empresa OPSI de Colombia SAS muestra una mejora constante en su rentabilidad a lo largo de los próximos 5 años. Se espera que el margen de ganancia crezca debido a razones específicas, como eficiencias operativas o crecimiento de ingresos.

### **2. Crecimiento de Ingresos:**

Conclusión: Las proyecciones indican un crecimiento sostenido en los ingresos durante el período analizado. Este crecimiento se atribuye principalmente a identificar las fuentes específicas, como expansión de mercado o lanzamiento de nuevos productos.

### **3. Costos y Eficiencia Operativa:**

Conclusión: El modelo destaca áreas de eficiencia operativa, pero se identifican posibles desafíos relacionados con mencionar áreas específicas. Es fundamental mantener un enfoque en la gestión de costos para garantizar márgenes saludables.

### **4. Flujo de Efectivo:**

Conclusión: El flujo de efectivo proyectado indica una salud financiera robusta. Sin embargo, se debe monitorear de cerca las inversiones y financiamientos para garantizar una posición de efectivo adecuada.

### **5. Gestión de Riesgos:**

Conclusión: El análisis de riesgos destaca mencionar riesgos específicos, como volatilidad del mercado o cambios regulatorios. Se recomienda implementar estrategias de

mitigación y estar preparados para ajustes según el entorno empresarial.

#### **6. Inversiones y Financiamiento:**

Conclusión: A partir del modelo, se sugiere que indicar si se requieren inversiones adicionales o financiamiento. Es crucial evaluar las opciones de financiamiento disponibles y su impacto en la estructura de capital.

#### **7. Indicadores Financieros Clave:**

Conclusión: Los indicadores financieros clave, como ROE y ROI, muestran indicar tendencias y valores específicos. Estos indicadores respaldan la eficiencia en el uso de los recursos financieros.

#### **8. Cumplimiento de Objetivos Estratégicos:**

Conclusión: Las proyecciones financieras están alineadas con los objetivos estratégicos de OPSI de Colombia SAS. Se recomienda mantener una revisión constante para asegurar la coherencia y hacer ajustes según sea necesario.

#### **Recomendaciones:**

Monitoreo Continuo: Es crucial realizar un seguimiento constante de las variables clave y ajustar el modelo según sea necesario.

Escenarios alternativos: Considere la sensibilidad del modelo ante escenarios alternativos para estar preparados para cambios inesperados.

Comunicación Transparente: Comunicar de manera transparente los hallazgos y las estrategias derivadas del análisis a las partes interesadas internas y externas.

## 19. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Benitez Kahterine, Vega Johanna (2022). Estructuración de un presupuesto de producción aplicado a la empresa MADERKIT SA ubicada en la ciudad de Palmira.
- Burbano Ruiz, J. E. (2020). Presupuestos.
- Bustos Yeimy, Quira Diana (2022). Proyección financiera para el desarrollo de macro propuesta: “manejo y conservación de los humedales marinos y estuarinos y sus recursos en la macro cuenca del pacifico colombiano” en contexto al cambio climático.
- Gómez Diana, (2021) "Elaboración de un presupuesto maestro para la microempresa “variedades en madera y guadua”
- González Estrada, A. C., Jacinto Sánchez, B. A., Salas Mónico, G., & Tapia Flores, V. A. (2025). Análisis y Proyección Financiera de la industria de muebles en México.
- González, D. F. G. (2022). Planeación financiera y gestión del valor. Ecoe Ediciones.
- Jiménez Chaves, V. E. (2021). El estudio de caso y su implementación en la investigación. Revista internacional de investigación en ciencias sociales, 8(1), 141-150.
- Liendo, R. B., & Rubio, G. A. (2020). EL PRESUPUESTO COMO HERRAMIENTA PARA EL CONTROL DE LOS GASTOS ADMINISTRATIVOS, CASO: SEGUROS GUAYANA CA (Doctoral dissertation).
- Maldonado Marchán, M. C. (2021). Elaboración de un modelo de proyección del capital de trabajo a través del uso de la estadística, para mejorar la toma de decisiones en la gestión financiera aplicado a la empresa Tugalt SA en Cuenca-Ecuador.
- Poso Diana, Pontón Inés (2022).El control interno como una herramienta eficiente en los procesos de pago a proveedores y presupuesto en la empresa ”Mundo mejor”
- Ruiz, J. B., & Gómez, A. O. (1995). Presupuestos. MC Graw Hill .





Sierra John (2021). Propuesta de presupuesto maestro del año 2022 para el negocio “plásticos sarita” ubicado en la ciudad de Palmira.

Valencia Peralta, C., Álvarez González, V. B., Gómez Hernández, E., & Bautista Uicab Rojas, G. La aplicación de los presupuestos como medida de control en una empresa comercial (Doctoral dissertation).