

PROYECCIÓN ECONÓMICA DE MICROEMPRESA INFORMAL
ESTUDIO DE CASO: CARRITO DULCERO

Hernán Julián Sánchez Ávila

Universidad de Ibagué
Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas
Programa de Contaduría Pública

Ibagué

2018

PROYECCIÓN ECONÓMICA DE MICROEMPRESA INFORMAL
ESTUDIO DE CASO: CARRITO DULCERO

Hernán Julián Sánchez Ávila

Modalidad Monografía

Tutor

Carlos Alberto Isaacs
Contador Público

Universidad de Ibagué
Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas
Programa de Contaduría Pública

Ibagué
2018

Contenido

Introducción.....	4
Objetivo general	4
Objetivos específicos	4
Descripción del problema.....	5
Justificación	6
Marco referencial.....	7
Marco Legal.....	8
Metodología.....	13
Conclusiones.....	35
Recomendaciones	35
Bibliografía.....	36

Introducción

El documento que se presenta a continuación contiene la proyección a cinco años de la empresa carrito dulcero (2018-2023) la cual es una micro empresa creada en el año 2016 y de la que no se tiene plena certeza de su rumbo económico, por tal motivo se realizará dicha proyección con datos históricos de la empresa, datos macroeconómicos y proyecciones presupuestales que permitan realizar objetivos, tomar decisiones y/o formular estrategias. De igual manera se analizará la información contable y financiera para establecer una realidad económica del ente y así formular estrategias, planes y procedimientos que sugieran el mejoramiento del mismo. El método de costeo utilizado, las estadísticas de ventas y el pronóstico de gastos, son factores que infieren de manera determinante en la evaluación. Se espera deducir de manera casi exacta por medio de indicadores financieros que los resultados obtenidos sean confiables para determinar la viabilidad, rentabilidad y estabilidad de la empresa en los cinco años siguientes.

Objetivo general

Determinar por medio de una proyección económica datos que permitan analizar la situación de la micro empresa carrito dulcero a 5 años y a si discernir si es viable o no el seguimiento en el mercado de esta.

Objetivos específicos

- Identificar el sistema de costeo manejado por la micro empresa para así proyectarlo.
- Realizar las proyecciones en ventas, compras y otros factores, además de los indicadores pertinentes los cuales ayudaran a la realización de la proyección económica de la micro empresa carrito dulcero.

- Formular los indicadores financieros con su respectivo análisis el cual provee información importante para el planteamiento de estrategias, planes y/o procedimientos adecuados.

Descripción del problema

Carrito dulcero es una micro empresa informal que cuenta con tres carritos de dulces los cuales trabajan de manera ambulante en la ciudad de Ibagué ubicados en diferentes puntos estratégicos de la ciudad. Los carros de dulces se caracterizan por su particular y llamativa estructura además de sus auténticos productos que comercializan, la empresa cuenta con tres trabajadores y dos socios, y es una de muchas micro empresas que genera empleo informal contribuyendo a un bienestar social y por ende a un mejor desarrollo económico del país.

La proporción de población ocupada informal en Colombia ha venido descendiendo notoriamente casi en un 6%, en los últimos 6 años (DANE, s.f.) y con una tasa de desempleo en un promedio de 10,54% en los últimos 6 años (Banco de la República, s.f.), lo cual evidencia la existencia de un problema en las micro empresas informales afectando la economía nacional en alguna proporción. Por tal motivo el conocimiento de problemas, datos, resultados futuros dará al micro empresario informal un panorama casi real el cual le permitirá tomar decisiones confiables y acertadas.

Finalmente, esta proyección económica presentada brindará un resultado provechoso de si **¿La empresa informal “carrito dulcero” será viable en los cinco años siguientes a la fecha de análisis de esta?** Proponiendo una opinión de si se deba seguir con la empresa, con las sugerencias respectivas de la misma e identificando los componentes resaltados en el respectivo análisis.

Justificación

Es importante definir la situación económica real en que se encuentran las empresas y en la que posiblemente pueden llegar a encontrarse en un futuro a mediano plazo, esto conducirá a conocer el posible comportamiento de una economía y por lo tanto a tomar decisiones cruciales para su negocio en marcha.

La determinación de un objetivo, el planteamiento de una estrategia o el sistema adecuado de control, son factores que, mediante el análisis y la proyección, pueden resultar concluyentes al momento de definir el valor de una empresa y en el caso de las microempresas dará un valor agregado el cual mejorará la eficiencia de esta. Para muchos emprendedores e inclusive microempresarios iniciar con una idea o seguir con un negocio les resulta inseguro, la inestabilidad de la economía, la competencia creciente, la incertidumbre en las ventas, la falta de experiencia en el mercado y entre otros factores, hacen que se evidencie una problemática en ese sentido. Por lo tanto, el método de proyección beneficia a todos aquellos empresarios, microempresarios y/o emprendedores que situándose en la posición anteriormente dicha deseen establecer una base confiable para tomar sus decisiones. De la misma manera esta información fomenta a que empresas similares (pequeñas y que su fundamento sea de carácter ambulante) que estén en la misma postura realicen proyecciones económicas como lo hacen las grandes empresas y a si sus decisiones sean las más confiables y acertadas para el desarrollo de la misma. La importancia que en el departamento del Tolima exista claridad por parte de estas empresas sobre el futuro económico de las mismas, conllevará de alguna manera a un mejor desempeño económico de la región. Todo esto sin dejar a un lado la parte legal, la cual debe cumplirse mediante el registro a cámara y comercio.

Marco referencial

Proyecciones económicas

Las proyecciones económicas son realmente el punto de partida para la toma de decisiones dentro de una empresa, pues con ellas se determina si es viable o no el iniciar o continuar el proyecto y así definir un plan de negocio que refleje los resultados esperados. Pues como se cita a Sapag en (Correa, Ramírez, & Castaño, 2010) “al estructurar el plan se tiene una aproximación a los resultados que posiblemente se obtendrán, ya que en el plan se hacen proyecciones financieras, de gestión, sociales y legales que permiten visualizar en el presente, el accionar futuro”.

No obstante, dentro del grupo de proyecciones económicas, es importante el papel que representa la proyección financiera, pues es en esta donde se determina la mayoría de las decisiones claves para el desarrollo de una empresa. Sumado a esto, es necesario contar con bases de datos históricas contables para brindar una mayor fiabilidad a la proyección pues estas:

“...se realizan con el formato de estados contables para obtener una expresión homogénea de las magnitudes pasadas y futuras. Este lenguaje común simplifica tanto la formulación de la proyección como la interpretación de sus resultados y la comunicación del análisis que se realiza a partir de la misma.” (Fornero, s.f.)

Microempresas

La economía colombiana ha evolucionado paulatinamente para ganar protagonismo en la región, esto ha sido posible por las microempresas, pequeñas y medianas empresas que reflejan su gran aporte por medio de indicadores macroeconómicos, pues “según el Dane, la

Mipymes generan alrededor de 67% del empleo y aportan 28% del Producto Interno Bruto” (Revista Dinero, 2016). Estos datos van acorde a los datos del Registro Único Empresarial y Social (Rues), que declara en el mismo año que “en el país 94,7% de las empresas registradas son microempresas y 4,9% pequeñas y medianas” (Revista Dinero, 2016). Así entonces, es indiscutible el papel que juega estos tipos de empresa dentro de la economía colombiana, pues la sostenibilidad y crecimiento de las mismas afectaran en gran proporción el panorama económico nacional.

Ahora bien, para garantizar dicha sostenibilidad y crecimiento, es pertinente que desde la academia se brinden las bases necesarias y esto es reflejado en las propuestas del trabajo de “Líneas de investigación en micro, pequeñas y medianas empresas. Revisión documental y desarrollo en Colombia” por (Vera & Mora, 2011), quienes proponen como principal temática los análisis de los planes de negocio y la gestión en las áreas funcionales de las microempresas.

La falta de estudios o proyectos económicos realizados hacia el sector informal es notorio y evidente, más aún cuando se trata de proyecciones con el objeto de mostrar la viabilidad de un negocio, de ahí la gran cantidad de microempresas que han fracasado al emprender un negocio de este tipo.

Marco Legal

Colombia es proclamado como un estado social de derecho, dicha atribución garantiza a sus habitantes la promoción y protección de los derechos consagrados en la Constitución Política de Colombia de 1991. El derecho al trabajo está descrito dentro del Título II, Capítulo 1 “*De los derechos fundamentales*”, en el artículo 25:

“El trabajo es un derecho y una obligación social y goza, en todas sus modalidades, de la especial protección del Estado. Toda persona tiene derecho a un trabajo en condiciones dignas y justas”. (Constitución Política de Colombia , 1991)

Gracias a la dinámica de la economía se logran crear empleos formales e informales que en su conjunto conforman la fuerza de trabajo de un país.

El presente proyecto está enmarcado en el ejercicio de la economía informal que de acuerdo al Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE),

“...define como pertenecientes al sector informal de la economía a los ayudantes de familia a los cuales no se les paga un salario, a las empleadas del servicio doméstico, a los trabajadores que se encuentran trabajando por su propia cuenta en actividades propias o familiares (excluyendo trabajadores y técnicos) y a los obreros y empleados asalariados del sector privado y patronos o empleadores vinculados a empresas con diez o menos personas ocupadas. Por el contrario, el empleo formal agruparía a los profesionales y técnicos independientes, los empleados del Estado y los asalariados y patronos de empresas privadas de más de diez personas”. (Banrepcultural, s.f.)

El carrito dulcero al ser una microempresa informal, se encuentra asociada a las ventas en el espacio público, y quienes integran esta actividad comercial, de acuerdo al Proyecto de Ley 23 del 2012 se denominan *vendedores informales*.

“personas que se dediquen voluntariamente al comercio de bienes o servicios en el espacio público, como medio básico de subsistencia, se denominarán vendedores informales”. (Senado de la República, 2012)

Este mismo proyecto de Ley, propone la siguiente clasificación de vendedores informales:

“a) Vendedores Informales Ambulantes: Los que realizan su labor recorriendo las vías y demás espacios de uso público, sin estacionarse temporal o permanentemente en un lugar específico, utilizando un elemento móvil portátil o su propio cuerpo para transportar las mercancías.

b) Vendedores Informales Semiestacionarios: Los que realizan su labor recorriendo las vías y demás espacios de uso público, estacionándose de manera transitoria en un lugar, con la facilidad de poder desplazarse a otro sitio distinto en un mismo día, utilizando elementos, tales como carretas, carretillas, tapetes, telas, maletas, cajones rodantes o plásticos para transportar las mercancías.

c) Vendedores Informales Estacionarios: Son las personas que para ofrecer sus bienes o servicios se establecen de manera permanente en un lugar determinado del espacio público, previamente definido por la respectiva autoridad municipal o distrital, mediante la utilización de kioscos, toldos, vitrinas, casetas o elementos similares.

d) Vendedores informales periódicos: Realizan sus actividades en días específicos de la semana o del mes, o en determinadas horas del día en jornadas que pueden llegar a ser inferiores a las ocho horas.

e) Vendedores informales ocasionales o de temporada: Realizan sus actividades en temporadas o períodos específicos del año, ligados a festividades, o eventos conmemorativos, especiales o temporadas escolares o de fin de año.” (Senado de la República, 2012)

Dentro de esta clasificación, *El carrito dulcero* se identifica como vendedor informal semiestacionario al contar con tres carros con los que se transportan los dulces, siendo así, la microempresa es de aquellas que ocupan parcialmente el espacio público y está predispuesto

a ser interceptado por los agentes de policía, pues estos son los encargados de velar por el disfrute colectivo del espacio público en las ciudades.

Este conflicto entre vendedores informales y policías es muy común; sin embargo, la corte constitucional mediante la sentencia T-772/03 respalda el derecho al trabajo de los vendedores informales y el debido proceso que deben tener los agentes que representan la policía de cada ciudad y dicta el proceso bajo el cual se debe actuar en casos excepcionales:

“Las medidas policivas destinadas a recuperar el espacio público, desalojar a sus ocupantes y decomisar sus bienes, se deben adelantar con plena observancia del debido proceso. cualquier medida de desalojo del espacio público, junto con la imposición del decomiso correspondiente, deben estar precedidas por las decisiones policivas adoptadas en el marco de sendos procesos administrativos adelantados por (a) los Alcaldes Menores competentes, en el caso del desalojo físico –es decir, de la decisión de prohibir a una determinada persona o grupo de personas que ocupe el espacio público-, y (b) los Inspectores de Policía competentes, en el caso de la imposición de medidas de decomiso de mercancías a vendedores informales que ocupen tal espacio público”. (Corte Constitucional , 2003)

Por otro lado, en busca del reconocimiento de los vendedores informales, las administraciones de distintas ciudades del país han apostado al apoyo e inclusión de estos vendedores buscando armonizar su actividad con el correcto uso del espacio público. Algunas de estas ciudades son Bucaramanga y Bogotá, que por medio de planes y programas propuestos han mejorado las condiciones para ejercer y garantizar el derecho al trabajo de las personas vinculadas al sector informal.

Bucaramanga

Con el Plan Maestro de Espacio Público (PMEP), el gobierno local pretende organizar y aprovechar al máximo el espacio público en materia económica, cultural y social. El coordinador técnico del PMEP afirma que el modelo de ubicar las ventas ambulantes dentro de una infraestructura tiende al fracaso, no obstante, la administración apuesta a la idea de habilitar determinada parte del espacio público y brindar mobiliario apto para la comercialización de las mercancía (Alcaldía de Bucaramanga, 2018).

La estrategia es acercarse a estos vendedores y socializar dicho plan, así se sienten incluidos y empoderados para mejorar la logística dentro de su ciudad, como lo declara el vendedor informal de Bucaramanga, Álvaro Benitez:

“Se le dará un manejo al espacio público y a toda una comunidad que vive de las ventas informales. Esto es importantísimo, porque se organiza la ciudad y se genera productividad. Asimismo, sacamos a los oportunistas que aprovechan las temporadas y se van de la ciudad. Tendremos un mobiliario y nos vamos a identificar”. (Alcaldía de Bucaramanga, 2018)

El mobiliario será brindado tanto para vendedores ambulantes, semiestacionarios y estacionarios, con una serie de condiciones amigables, en una relación gana-gana entre gobierno municipal y vendedores informales en pro del desarrollo económico de la ciudad.

Bogotá

Con el decreto 456 de 2013, la alcaldía mayor de Bogotá adopta el *Marco Regulatorio del Aprovechamiento Económico del Espacio Público en el Distrito Capital de Bogotá* en el cual se define entre otras cosas las actividades de aprovechamiento económico permitidas en el espacio público, entre ellas está la venta de alimentos en la vía. (Alcaldía Mayor de Bogotá , 2013)

De acuerdo con este marco regulatorio, en Ibagué también se socializó uno con el Decreto 378 de 2017 en el cual se define entre otras actividades, la venta de alimentos en la vía y actividades comerciales para vendedores en vía de formalización, todas estas reguladas por la Dirección de Espacio Público. (Alcaldía de Ibagué , 2013)

Así entonces, la normatividad colombiana garantiza el derecho al trabajo en todas sus modalidades y se articulan las administraciones locales, regionales y nacionales para generar planes de acción en donde se beneficien los dependientes de ventas informales y el interés colectivo por el espacio público.

Metodología

El presente proyecto se realizó bajo estudios aplicados ya que se utilizan conceptos de las ciencias económicas y administrativas aprendidas a lo largo de la carrera, correspondiente a un tipo de estudio exploratorio el cual es orientado a la proyección económica de la empresa Carrito Dulcero de la ciudad de Ibagué, con el que se espera que tanto esta empresa como sus similares del sector informal apliquen este tipo de método que mediante resultados altamente confiables adecuen sus decisiones para así reflejar viabilidad en sus empresas y estabilidad en el mercado.

Proyecciones Generales

Para iniciar es necesario tener clara la dinámica del negocio que será objeto de estudio; por lo tanto, es básico conocer los factores que implican erogaciones de dinero necesarias para el desarrollo del negocio tales como: el salario que se maneja para los trabajadores, el costo de los insumos, los gastos como arrendamiento, servicios públicos, entre otros. Esta

información debe ser tomada de datos históricos que la empresa contenga de, por lo menos, los últimos dos años, para así contar con un precedente confiable.

En consecuencia, el caso de estudio iniciaría con la siguiente información: La actividad comercial desempeñada por Carrito Dulcero tiene muchos factores asociados que contribuyen al desarrollo económico del mismo. Los productos comercializados son gomas, marmelos, dulces de chocolate, entre otros que son comprados en un promedio de tres veces en la semana. Para realizar esta actividad se encuentra necesario un carrito ambulante el cual está diseñado para llevar estos productos en sanas condiciones para los consumidores, evitando la ocupación del espacio público durante un largo tiempo y así recorrer las calles de la ciudad de Ibagué en busca de clientes. Los carros ambulantes son propios y devengan una serie de gastos por mantenimiento, parqueo diario y transporte, a corte del año 2017 la empresa cuenta con tres carritos. Asimismo, es necesario incurrir en gastos de minutos para la cotización y posterior compra de los insumos usados en la actividad.

Para la comercialización es necesario la colaboración de personas, quienes luego de un mutuo acuerdo con el propietario, reciben un pago diario de \$5.000 más auxilio de transporte y una comisión del 20% de las ventas realizadas. Además, se requiere de una dotación de guantes para la manipulación de los productos y bolsas para su venta.

Con el fin de tener un nivel alto de certeza en las proyecciones del estudio, adicionalmente se debe tener en cuenta factores económicos que influyen en los valores calculados como precios, pues se encuentran condicionados al indicador económico conocido como inflación que “se define como un aumento sustancial, persistente y sostenido del nivel general de precios a través del tiempo” (Banrep , s.f.). Así entonces, para las proyecciones de precios en

los siguientes años, se debe aumentar el valor en el porcentaje de inflación propuesta por entidades que realizan proyecciones económicas tales como bancos o entidades estatales; para el presente caso los porcentajes de inflación para los años 2018 al 2022 fueron tomados del documento de proyecciones económicas del Grupo Bancolombia. (Ver Anexo Hoja 1: PG)

Proyección de ventas

Conocer los ingresos futuros con la menor incertidumbre posible es una proyección necesaria para determinar la viabilidad de un proyecto, por esta razón es necesario contar con información de ventas históricas (precio y cantidades), de por lo menos dos años atrás para así reunir los datos en un cuadro mes a mes (Ver anexo Hoja 5: Proyección de ventas). De esta manera, con el método promedio móvil potencial utilizado para el presente estudio de caso, se realizó la proyección de ventas de la siguiente manera:

- a. Plasmar en un cuadro las ventas históricas de los últimos dos años, completando las columnas *año, mes, serie* (para el caso el número 1 será para enero del 2016, el 2 para febrero del 2016 y así sucesivamente) y *ventas en cantidades*.
- b. Crear un nuevo cuadro con las columnas *tasa móvil y promedio móvil*. En la primera fila de la primera columna se llevará la suma de las ventas en cantidades de los primeros 12 períodos; es decir desde la serie 1 a la 12 y en la siguiente columna se obtendrá el promedio tomando el valor de la sumado dividido en 12.
- c. En la siguiente fila se hará el mismo procedimiento, pero esta vez desde la serie 2 a la 13 siempre obteniendo la suma de 12 períodos; la siguiente fila desde la serie 3 a la 14 y así sucesivamente.

- d. Al momento de llegar a la suma de los períodos 13 al 24 se habrá completado la información de los dos años que se había plasmado inicialmente y es aquí donde se inicia la proyección del siguiente año, en este caso sería el del 2018. Se toman los valores que hay en la columna *Promedio Móvil* y se crea un gráfico de líneas.
- e. Teniendo el gráfico se selecciona la línea que representa los datos, se pulsa click derecho y se agrega la línea de tendencia potencial y la ecuación del gráfico.
- f. Teniendo la ecuación, empezamos a proyectar las unidades a vender en los meses del año 2018. Así entonces se debe aplicar la ecuación generada por el gráfico reemplazando el valor de x por el número de serie, que en este caso sería 25 para enero del 2018 y así sucesivamente hasta completar el año.
- g. De esta misma manera se proyectan las ventas en cantidades para los siguientes 4 años, cada vez que falte un dato para completar la suma de doce períodos se toma la columna promedio móvil y se grafican los valores allí contenidos.

Proyección de compras

Para realizar las proyecciones de compras se realizó inicialmente la proyección del precio estándar, tomando de la información histórica del año 2017 los valores unitarios de compra con el fin de aumentarlos en el porcentaje de inflación definido para cada año de acuerdo a las proyecciones generales; al final se define un valor de compra promedio por año. (Ver anexo Hoja 6: Precio Estándar Compras)

Seguido a esto, se proyectaron las unidades a comprar de acuerdo a la política de inventario final definida en la empresa que es dos días de las ventas de cada mes en un período de treinta días. (Ver anexo Hoja 7: PYCompras) Esta proyección fue realizada de la siguiente manera:

- a. Plasmar un cuadro por año proyectado (2018 al 2022) con las columnas de *mes*, *ventas*, *inventario inicial*, *consumo*, *inventario final*, y las filas serán los meses del año (enero a diciembre).
- b. Copiar las ventas en cantidades proyectadas por mes en la columna *ventas*; en la siguiente columna se llevan las cantidades de inventario inicial de producto -para el caso de estudio es cero- en la columna de inventario final se aplica la política de inventario definida en la empresa de la siguiente manera:

$$\frac{\text{Ventas} \times \text{Política de inventario final}}{\text{Período de estudio}}$$

- c. Con estos datos ya es posible calcular las compras necesarias por mes con la siguiente fórmula:

$$\text{Compras} = (\text{Ventas} + \text{Inventario Final}) - \text{Inventario Inicial}$$

- d. Por último, es repetir estos pasos para todos los meses de los 5 años proyectados.
- e. Seguido a esto se calcula el presupuesto de compras multiplicando la cantidad de compras hallada en la columna *consumo* por el precio estándar hallado para cada año.

Esta proyección es de suma importancia al presentar las erogaciones de dinero en las que posiblemente la empresa incurrirá para obtener los insumos necesarios para desarrollar su objeto social, además de tener una guía para las cantidades de inventario final que se estará manejando de acuerdo a la política previamente definida para tener un control logístico y de almacenaje de las mercancías procurando la inocuidad de los productos.

Activos fijos

Los activos fijos son aquellos que ayudan al desarrollo de las actividades de la empresa y juegan un papel muy importante para las proyecciones, pues la utilización de ellos genera un

gasto por depreciación que afecta la utilidad de la empresa. Estos activos pueden ser desde terrenos, maquinarias hasta equipos de oficina como computadores, escritorios entre otros; cada uno de ellos debe tener designado un costo inicial, es decir el valor de compra más todas las erogaciones necesarias para tenerlos en la empresa y a su vez tener definida una vida útil para así conocer el desgaste al pasar de los años. Para el caso de proyecciones se debe tener una relación consecuente con lo anteriormente proyectado, es decir, si aumentan las ventas y algunos activos fijos están directamente relacionados con la producción o distribución de los productos, estos deben aumentar en cantidad u optimizar su capacidad para responder ante los planes futuros de la mejor manera posible. Así entonces, quien toma las decisiones conocerá los recursos que debe disponer para este grupo de activos con el fin de estar acorde a las proyecciones calculadas.

Para el caso de estudio, la empresa cuenta con 3 carros ambulantes con una vida útil de cinco años y de acuerdo a las proyecciones del propietario se espera mantener este número de carros; el método de depreciación utilizado fue línea recta. Además, cuenta con dos computadores con los cuales se desempeñan labores administrativas y logística de compras; igualmente cuentan con una vida útil de cinco años y el método de depreciación fue definido por el tiempo de uso estimado de los mismos (Ver anexo Hoja 9: Depreciación).

Los métodos de depreciación aquí presentados se realizaron acorde a las necesidades del caso estudiado; no obstante, las empresas están en libertad para escoger el método que considere mejor para depreciar sus activos fijos. El método de *línea recta* consiste en determinar el valor de depreciación anual dividiendo el valor del activo en los años de vida útil. El método de *tiempo de uso* se determina de acuerdo a las horas que se utiliza dicho activo fijo durante

un año sobre las horas totales dentro del mismo período, este porcentaje es multiplicado por la depreciación en línea recta y así se obtiene el valor a depreciar.

Gastos Operacionales

Los gastos operacionales son las erogaciones de dinero que incurre la empresa para desarrollar su actividad económica, dichos gastos son una parte esencial al ser los que afectan la utilidad bruta obtenida y determinantes para hallar la utilidad operacional del ejercicio. Estos gastos pueden ser fijos o variables; los primeros son aquellos que siempre estarán presentes independientemente de las ventas que se realicen, entre ellos está la nómina de los empleados, servicios públicos, arrendamientos, depreciaciones, entre otros. Por otro lado, los gastos que son variables son aquellos que están ligados a las ventas realizadas, un ejemplo de estos son las comisiones por ventas.

Al proyectar estos rubros deben estar acorde a la proyección de ventas, pues debe existir congruencia en los gastos que se deben incurrir para aumentar las ventas más los factores económicos que llegan a afectar los precios tales como la inflación. El control futuro de los gastos operacionales es importante para destinar los recursos y si es posible optimizarlos para mejorar el resultado de la empresa.

Para el caso de estudio, el esquema de gastos está compuesto por las áreas de la organización: administración y ventas. Los gastos administrativos son fijos, pues no dependen del volumen de ventas; entre ellos se encuentran la depreciación del computador utilizado en esta área, la compra de dotación de guantes para los empleados y los honorarios de un contador que está vinculado para temas de asesoramiento y organización de información contable para tener datos de manera oportuna.

Continuando, los gastos de ventas en su componente variable se encuentran integrados por las bolsas de papel compradas dependiendo del volumen de ventas y las comisiones acordadas con los empleados, siendo el 20% del total vendido. Por otro lado, los gastos de ventas fijos se componen por las obligaciones laborales (salario y auxilio de transporte), las llamadas realizadas para la compra de insumos y mercancía que fueron determinadas por el número de veces en que se deben hacer los pedidos durante el mes por el valor de minuto proyectado; la depreciación del computador de compras, el transporte de los carros para ser ubicadas en las zonas en donde se espera vender y el transporte para compras; el mantenimiento, reparaciones y arrendamiento del lugar para guardar los carros en las noches. (Ver anexo Hoja 10: GO)

Proyección precio de venta

El precio de venta es una decisión importante de tomar, pues será aquel que definirá en cierta manera los ingresos que obtendrá la empresa; este dato debe incluir, además del costo de la mercancía, un margen de rentabilidad que se desee obtener. Conocer las tendencias del mercado es un paso clave para esta proyección, además de la inflación que, como se ha mencionado, es un factor económico indispensable para este ejercicio financiero.

Para el caso de estudio, los precios de ventas fueron proyectados de acuerdo al valor ofrecido en el año 2017 que cuentan con un margen bruto que oscila entre el 40% y 100%. Estos valores fueron aumentados en el porcentaje de inflación correspondiente a cada año de acuerdo a las proyecciones económicas de Bancolombia. (Ver anexo Hoja 11: Precio Estándar Ven)

Estado de resultados

El estado de resultados es el informe financiero en donde se reúne los rubros que determinaron el resultado del ejercicio de la empresa durante un período determinado. En él se detallan los ingresos totales, los costos necesarios para obtener dichos ingresos determinando así la utilidad bruta con la cual se identifica si la empresa está en la capacidad de cubrir o no con los costos. A continuación, se sustraen los gastos operacionales y no operacionales (aquellos que no tienen que ver con el desempeño de la operación), determinándose así la utilidad del período o utilidad neta. Con este resultado final se toman decisiones en materia de estrategias para incrementar ventas, disminuir costos y gastos que favorezcan a la empresa.

Para analizar los estados financieros proyectados se optó por el análisis horizontal y vertical de los mismos. Iniciando por el análisis vertical del estado de resultados, la tendencia de la participación del costo de ventas es del 43,4% con el objetivo de mantener el margen bruto en un porcentaje mayor al 50%; los gastos operacionales correspondan aproximadamente al 35% de las ventas, siendo los gastos de ventas los de mayor participación (32%), pues con estos se logra la comercialización de los productos. Esta información permite obtener un margen operacional del 21,3% en promedio por año que refleja el resultado de utilidad final después de todos los egresos asociados a la operación. Asimismo, al ser una empresa informal que maneja un número reducido de operaciones monetarias no opta por productos financieros evitando ingresos y gastos no operacionales dentro del curso de sus actividades. Sumado a esto se proyectó una provisión de impuesto de renta, pues la actividad económica es ejercida por una figura de persona natural quien con estos ingresos proyectados supera los límites para declarar renta por el año 2017, de acuerdo al Decreto 1951 de 2017 en donde se expresa: “Que los ingresos brutos del respectivo ejercicio gravable no sean iguales o superiores a mil

cuatrocientas UVT (1.400) (\$44.603.000)” (Ministerio de Hacienda y Crédito Público, 2017); este valor de provisión no supera el 8% del valor de las ventas de cada año. Finalmente, las utilidades netas de cada uno de los años representan aproximadamente el 14% de las ventas realizadas, mostrando un resultado positivo para el modelo de negocio.

Por otro lado, el análisis horizontal revela la variación de los rubros de un año a otro. Las ventas aumentan un 4% anual en promedio, al igual que el costo de ventas; es decir que en la misma proporción en que se incrementan las ventas, su costo aumenta. Sin embargo, la utilidad bruta aumenta anualmente un 5%, mientras que la utilidad operacional y neta lo hacen en un 6% en promedio. (Ver anexo Hoja 12 y 13: Estado de resul (C.Total o Abs) y Análisis Vertical y Hori ER)

Estado de Flujos de Efectivo

El estado de flujos de efectivo es una forma de controlar y hacer seguimiento del efectivo de la empresa, saber en qué actividades se están invirtiendo los recursos monetarios y conocer el dinero con el cual cuenta la empresa al final de cada ejercicio, es decir, la liquidez inmediata de la empresa.

El flujo en actividades de operación, los ingresos están dados en su totalidad por las ventas de contado que, por política de la empresa, son todas las ventas proyectadas. Los desembolsos están compuestos por todas las erogaciones de dinero asociados a la operación, de los cuales en promedio anualmente las compras de productos de contado representan el 52% del total de los desembolsos, seguido por las comisiones con un 24% y los gastos de personal con un 7%. Además, el saldo al final de efectivo de cada período aumenta año a año en un 44% en promedio.

Estado de la Situación Financiera

El estado de la situación financiera se considera la imagen de la empresa en un momento determinado, pues allí se analizan todos los rubros que componen la estructura financiera de una empresa. Activos (recursos controlados), Pasivos (obligaciones de la empresa) y Patrimonio (aporte de socios y resultados de la empresa) son los elementos de este informe financiero y el análisis de cada uno de ellos permite identificar fortalezas y debilidades que la empresa tiene a medida del desarrollo de sus operaciones.

De acuerdo al análisis vertical del estado financiero en mención, del total de los activos el efectivo y equivalentes representan en promedio un 92,11% anual, seguido de la propiedad planta y equipo con un 11,06%. Por otro lado, del total del pasivo y patrimonio, los resultados de ejercicios anteriores representan en promedio el 41,54%, seguido por los resultados del ejercicio con un 31,29% en promedio anual.

Ahora bien, revisando el análisis horizontal, los rubros que tienen un mayor aumento anual es el de resultados de ejercicios anteriores con un 75,08% en promedio, reflejando el aumento de las utilidades acumuladas por la buena gestión de la administración; seguido de los inventarios con 55,61% y el efectivo y equivalentes con un 44,41% en promedio. Sin embargo, la depreciación acumulada es un factor que anualmente aumenta en un 53,81% al ser el desgaste de los activos fijos de la empresa.

Indicadores Financieros

Los indicadores financieros son ratios que miden el desempeño de la empresa por medio de los datos contenidos en los estados financieros y con ellos se obtienen conclusiones para la toma de decisiones. Los indicadores están agrupados de acuerdo a criterios financieros

básicos para analizar dentro de una empresa, entre ellos los más conocidos son la liquidez, el endeudamiento y la rentabilidad.

De acuerdo al Instituto Nacional de Contadores Públicos de Colombia INCP, los indicadores son calculados de la siguiente manera:

Indicadores de Liquidez		
Razón Corriente	$\frac{\textit{Activo corriente}}{\textit{Pasivo corriente}}$	Indica la capacidad que tiene la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras, deudas o pasivos a corto plazo. Al dividir el activo corriente entre el pasivo corriente, sabremos cuantos activos corrientes tendremos para cubrir o respaldar esos pasivos exigibles a corto plazo.
Prueba Acida	$\frac{\textit{Activo corriente} - \textit{inventarios}}{\textit{Pasivo corriente}}$	Revela la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin contar con la venta de sus existencias, es decir, básicamente con los saldos de efectivo, el producido de sus cuentas por cobrar, sus inversiones temporales y algún otro activo de fácil liquidación que pueda haber, diferente a los inventarios.
Liquidez Inmediata	$\frac{\textit{Efectivo y equivalentes}}{\textit{Pasivo corriente}}$	Capacidad de responder a la deuda de corto plazo con el dinero disponible
Capital Neto de Trabajo	$\textit{Activo corriente} - \textit{Pasivo corriente}$	Muestra el valor que le quedaría a la empresa, después de haber pagado sus pasivos de corto plazo, permitiendo a la Gerencia tomar decisiones de inversión temporal.
Indicadores de Endeudamiento		
Nivel de Endeudamiento	$\frac{\textit{Total Pasivo}}{\textit{Total Activo}}$	Por cada peso invertido en activos, cuánto está financiado por terceros y qué garantía está presentando la empresa a los acreedores.

Índice de Propiedad	$\frac{\textit{Total Patrimonio}}{\textit{Total Activo}}$	Por cada peso invertido en activos, cuánto está financiado por socios y qué garantía está presentando la empresa a los socios.
Concentración de Deuda	$\frac{\textit{Pasivo corriente}}{\textit{Total Pasivo}}$	Refleja el término de las obligaciones, es decir si son a largo o corto plazo.
Apalancamiento	$\frac{\textit{Total Pasivo}}{\textit{Total Patrimonio}}$	Mide el grado de compromiso del patrimonio de los asociados con respecto al de los acreedores, como también el grado de riesgo de cada una de las partes que financian las operaciones.
Indicadores de Rentabilidad		
Margen de Utilidad Bruta	$\frac{\textit{Utilidad bruta}}{\textit{Ventas}}$	Por cada peso vendido, cuánto se genera para cubrir el costo de ventas.
Margen de Utilidad Operacional	$\frac{\textit{Utilidad operacional}}{\textit{Ventas}}$	Por cada peso vendido, cuánto se genera para cubrir los costos, gastos operacionales y no operacionales.
Margen de Utilidad Antes de Impuesto	$\frac{\textit{Utilidad antes de impuesto}}{\textit{Ventas}}$	Por cada peso vendido, cuánto se genera para cubrir costos, gastos operacionales e intereses de la deuda.
Margen de Utilidad Neta	$\frac{\textit{Utilidad neta}}{\textit{Ventas}}$	Es la relación que existe de las utilidades después de ingresos y egresos no operacionales e impuestos, que pueden contribuir o restar capacidad para producir rentabilidad sobre las ventas.
Rentabilidad de la Inversión (ROA)	$\frac{\textit{Utilidad neta}}{\textit{Total Activo}}$	Mide la rentabilidad de los activos de una empresa, estableciendo para ello una relación entre los beneficios netos y los activos totales de la sociedad
Rentabilidad del Patrimonio (ROE)	$\frac{\textit{Utilidad neta}}{\textit{Total Patrimonio}}$	Refleja el rendimiento tanto de los aportes como del superávit acumulado, el cual debe compararse con la tasa de oportunidad que cada accionista tiene para evaluar sus inversiones.

Fuente: (Instituto Nacional de Contadores Públicos, 2012)

Para Carrito Dulcero se presenta a continuación los indicadores financieros de los cinco años proyectados con el fin de revisar la interpretación de los mismos y conocer la mejora de la empresa a medida del tiempo

Indicadores Financieros 2018

Indicadores de Liquidez		
Razón Corriente	3,07	Por cada peso de deuda que tiene a corto plazo, se cuenta con 3,07 pesos de activos corrientes para responder en el año 2018.
Prueba Acida	3,03	Por cada peso de deuda que tiene a corto plazo, se cuenta con 3,03 pesos de activo corriente para responder sin recurrir a los inventarios.
Liquidez Inmediata	0,99	Por cada peso de deuda que tiene a corto plazo, la capacidad para responder es de 0,99 de acuerdo a su efectivo.
Capital Neto de Trabajo	\$17.537.474	La empresa cuenta con \$17.537.474 para seguir funcionando, deduciendo las obligaciones a corto plazo.
Indicadores de Endeudamiento		
Nivel de Endeudamiento	27,08%	El 27,08% de los activos son propiedad de terceros.
Índice de Propiedad	72,92%	El 72,92% de los activos son propiedad de socios.
Concentración de Deuda	100,00%	El 100% de las deudas se deben pagar a corto plazo.
Apalancamiento	37,13%	Por cada peso del patrimonio el 37,13% está respaldado por obligaciones.
Indicadores de Rentabilidad		
Margen de Utilidad Bruta	56,35%	El margen de rentabilidad es del 56,35% por cada peso vendido, deduciendo el costo de ventas.
Margen de Utilidad Operacional	21,18%	El margen de operación es del 21,18% por cada peso vendido, deduciendo el costo y gastos de operación.

Margen de Utilidad Antes de Impuesto	21,18%	El margen de rentabilidad es del 21,18% por cada peso vendido, deduciendo costos, gastos operacionales e intereses de la deuda.
Margen de Utilidad Neta	13,98%	El margen de rentabilidad es del 21,18% por cada peso vendido, deduciendo todos los costos, gastos operacionales.
Rentabilidad de la Inversión (ROA)	52,56%	Por cada peso invertido en activos se produce una rentabilidad del 52,56%
Rentabilidad del Patrimonio (ROE)	72,08%	Por cada peso invertido por los socios se produce una rentabilidad del 72,08%

Indicadores Financieros 2019

Indicadores de Liquidez		
Razón Corriente	4,98	Por cada peso de deuda que tiene a corto plazo, se cuenta con 4,98 pesos de activos corrientes para responder en el año 2018.
Prueba Acida	4,91	Por cada peso de deuda que tiene a corto plazo, se cuenta con 4,91 pesos de activo corriente para responder sin recurrir a los inventarios.
Liquidez Inmediata	0,99	Por cada peso de deuda que tiene a corto plazo, la capacidad para responder es de 0,99 de acuerdo a su efectivo.
Capital Neto de Trabajo	\$36.379.530	La empresa cuenta con \$36.379.350 para seguir funcionando, deduciendo las obligaciones a corto plazo.
Indicadores de Endeudamiento		
Nivel de Endeudamiento	18,38%	El 18,38% de los activos son propiedad de terceros.
Índice de Propiedad	81,62%	El 81,62% de los activos son propiedad de socios.
Concentración de Deuda	100,00%	El 100% de las deudas se deben pagar a corto plazo.

Apalancamiento	22,52%	Por cada peso del patrimonio el 22,52% está respaldado por obligaciones.
Indicadores de Rentabilidad		
Margen de Utilidad Bruta	56,59%	El margen de rentabilidad es del 56,59% por cada peso vendido, deduciendo el costo de ventas.
Margen de Utilidad Operacional	21,48%	El margen de operación es del 21,48% por cada peso vendido, deduciendo el costo y gastos de operación.
Margen de Utilidad Antes de Impuesto	21,48%	El margen de rentabilidad es del 21,48% por cada peso vendido, deduciendo costos, gastos operacionales e intereses de la deuda.
Margen de Utilidad Neta	14,18%	El margen de rentabilidad es del 14,18% por cada peso vendido, deduciendo todos los costos, gastos operacionales.
Rentabilidad de la Inversión (ROA)	35,68%	Por cada peso invertido en activos se produce una rentabilidad del 35,68%
Rentabilidad del Patrimonio (ROE)	43,71%	Por cada peso invertido por los socios se produce una rentabilidad del 43,71%

Indicadores Financieros 2020

Indicadores de Liquidez		
Razón Corriente	6,79	Por cada peso de deuda que tiene a corto plazo, se cuenta con 6,79 pesos de activos corrientes para responder en el año 2018.
Prueba Acida	6,70	Por cada peso de deuda que tiene a corto plazo, se cuenta con 6,70 pesos de activo corriente para responder sin recurrir a los inventarios.
Liquidez Inmediata	0,99	Por cada peso de deuda que tiene a corto plazo, la capacidad para responder es de 0,99 de acuerdo a su efectivo.
Capital Neto de Trabajo	\$56.374.177	La empresa cuenta con \$56.374.177 para seguir funcionando, deduciendo las obligaciones a corto plazo.
Indicadores de Endeudamiento		

Nivel de Endeudamiento	14,05%	El 14,05% de los activos son propiedad de terceros.
Índice de Propiedad	85,95%	El 85,95% de los activos son propiedad de socios.
Concentración de Deuda	100,00%	El 100% de las deudas se deben pagar a corto plazo.
Apalancamiento	16,35%	Por cada peso del patrimonio el 16,35% está respaldado por obligaciones.
Indicadores de Rentabilidad		
Margen de Utilidad Bruta	56,59%	El margen de rentabilidad es del 56,59% por cada peso vendido, deduciendo el costo de ventas.
Margen de Utilidad Operacional	21,68%	El margen de operación es del 21,68% por cada peso vendido, deduciendo el costo y gastos de operación.
Margen de Utilidad Antes de Impuesto	21,68%	El margen de rentabilidad es del 21,68% por cada peso vendido, deduciendo costos, gastos operacionales e intereses de la deuda.
Margen de Utilidad Neta	14,31%	El margen de rentabilidad es del 14,31% por cada peso vendido, deduciendo todos los costos, gastos operacionales.
Rentabilidad de la Inversión (ROA)	27,28%	Por cada peso invertido en activos se produce una rentabilidad del 27,28%
Rentabilidad del Patrimonio (ROE)	31,74 %	Por cada peso invertido por los socios se produce una rentabilidad del 31,74%

Indicadores Financieros 2021

Indicadores de Liquidez		
Razón Corriente	8,56	Por cada peso de deuda que tiene a corto plazo, se cuenta con 8,56 pesos de activos corrientes para responder en el año 2018.
Prueba Acida	8,43	Por cada peso de deuda que tiene a corto plazo, se cuenta con 8,43 pesos de activo corriente para responder sin recurrir a los inventarios.

Liquidez Inmediata	0,99	Por cada peso de deuda que tiene a corto plazo, la capacidad para responder es de 0,99 de acuerdo a su efectivo.
Capital Neto de Trabajo	\$77.369.252	La empresa cuenta con \$77.369.252 para seguir funcionando, deduciendo las obligaciones a corto plazo.
Indicadores de Endeudamiento		
Nivel de Endeudamiento	11,42%	El 11,42% de los activos son propiedad de terceros.
Índice de Propiedad	88,58%	El 88,58% de los activos son propiedad de socios.
Concentración de Deuda	100,00%	El 100% de las deudas se deben pagar a corto plazo.
Apalancamiento	12,89%	Por cada peso del patrimonio el 12,89% está respaldado por obligaciones.
Indicadores de Rentabilidad		
Margen de Utilidad Bruta	56,59%	El margen de rentabilidad es del 56,59% por cada peso vendido, deduciendo el costo de ventas.
Margen de Utilidad Operacional	21,86%	El margen de operación es del 21,86% por cada peso vendido, deduciendo el costo y gastos de operación.
Margen de Utilidad Antes de Impuesto	21,86%	El margen de rentabilidad es del 21,86% por cada peso vendido, deduciendo costos, gastos operacionales e intereses de la deuda.
Margen de Utilidad Neta	14,43%	El margen de rentabilidad es del 14,43% por cada peso vendido, deduciendo todos los costos, gastos operacionales.
Rentabilidad de la Inversión (ROA)	22,17%	Por cada peso invertido en activos se produce una rentabilidad del 22,17%
Rentabilidad del Patrimonio (ROE)	25,03%	Por cada peso invertido por los socios se produce una rentabilidad del 25,03%

Indicadores Financieros 2022

Indicadores de Liquidez

Razón Corriente	10,28	Por cada peso de deuda que tiene a corto plazo, se cuenta con 10,28 pesos de activos corrientes para responder en el año 2018.
Prueba Acida	10,13	Por cada peso de deuda que tiene a corto plazo, se cuenta con 10,13 pesos de activo corriente para responder sin recurrir a los inventarios.
Liquidez Inmediata	0,99	Por cada peso de deuda que tiene a corto plazo, la capacidad para responder es de 0,99 de acuerdo a su efectivo.
Capital Neto de Trabajo	\$99.290.364	La empresa cuenta con \$99.290.364 para seguir funcionando, deduciendo las obligaciones a corto plazo.
Indicadores de Endeudamiento		
Nivel de Endeudamiento	9,65%	El 9,65% de los activos son propiedad de terceros.
Índice de Propiedad	90,35%	El 90,35% de los activos son propiedad de socios.
Concentración de Deuda	100,00%	El 100% de las deudas se deben pagar a corto plazo.
Apalancamiento	10,69%	Por cada peso del patrimonio el 10,69% está respaldado por obligaciones.
Indicadores de Rentabilidad		
Margen de Utilidad Bruta	56,59%	El margen de rentabilidad es del 56,59% por cada peso vendido, deduciendo el costo de ventas.
Margen de Utilidad Operacional	21,39%	El margen de operación es del 21,39% por cada peso vendido, deduciendo el costo y gastos de operación.
Margen de Utilidad Antes de Impuesto	21,39%	El margen de rentabilidad es del 21,39% por cada peso vendido, deduciendo costos, gastos operacionales e intereses de la deuda.
Margen de Utilidad Neta	14,12%	El margen de rentabilidad es del 14,12% por cada peso vendido, deduciendo todos los costos, gastos operacionales.
Rentabilidad de la Inversión (ROA)	18,74%	Por cada peso invertido en activos se produce una rentabilidad del 18,74%

Rentabilidad del Patrimonio (ROE)	20,74%	Por cada peso invertido por los socios se produce una rentabilidad del 20,74%
-----------------------------------	--------	---

Evaluación Financiera

La evaluación financiera de un proyecto está compuesta por una serie de indicadores que facilitan la toma de decisiones sobre la viabilidad del mismo. Para ello “es indispensable conocer la tasa de descuento para mover los saldos del flujo de caja futuros a un período actual” (Rodríguez, 2012). Para calcular esta tasa se debe tener en cuenta el costo del patrimonio y el costo de la deuda, esta última no aplica pues no se tiene ningún tipo de crédito proyectado.

El costo del patrimonio se halló de la siguiente manera:

Requerimientos		
Indice	Concepto	% Porct
Rm	Tasa de Crecimiento del Sector	8,0%
Rp	Riesgo País	1,81%
B	Bonos del Tesoro de EEUU, a 30 años	3,03%

La tasa de crecimiento del sector está relacionada con la actividad económica que desarrolla la empresa y está dada por estudios de mercado por entidades estatales o privadas. La tasa de riesgo país es un porcentaje que representa el riesgo de invertir en Colombia. Por último, el porcentaje de bonos del tesoro de EEUU es una tasa base de rendimiento generalizada para el cálculo del costo del patrimonio.

Formulas	
$Ke = Rf + Rp$	
$Rp = Rm - \text{Riesgo País}$	
Rp	6,2%
Ke	9,22%
	Costo Patrimonio

Conociendo esta tasa, ya fue posible calcular la tasa de descuento:

Requerimientos	
Detalle	Valor
Capital Social	\$ 6.384.184
Costo del Patrimonio	9,22%
Crédito Bancario	\$ -
Costo del Crédito Bancario	0,00%
Impuesto de Renta	34%

Fuente	Valor	% Participación	Costo de la Fuente	Costo Fuente Después de	% Ponderación
Patrimonio	\$ 6.384.184	100,0%	9,22%	9,22%	9,22%
Pasivo	\$ -	0,0%	0,00%	0,00%	0,00%
Total	\$ 6.384.184	100,0%			9,22%

Tasa de descuento ←

Seguidamente, se halló el Valor Presente Neto VPN que “es la equivalencia presente de los ingresos y egresos netos futuros y actuales (inversión inicial) de un proyecto de inversión”

(Rodríguez, 2012).

Valor Presente Neto	
Detalle	Valor
VPN	\$ 221.240.731

Al ser el resultado mayor a cero el proyecto tiene viabilidad, pues los ingresos son mayores a los egresos, se cubre el requerimiento de la inversión que se realizó inicialmente, se recupera el capital de trabajo y se generan excedentes de dinero.

Ahora bien, para conocer el verdadero beneficio económico que genera la empresa a corte del año 2022, es necesario calcular el Valor Económico Agregado EVA el cual de acuerdo a la Universidad de EAFIT, “es una medida absoluta de desempeño organizacional que permite apreciar la creación de valor” (Revista Dinero, 2016).

El EVA fue calculado con la siguiente fórmula:

$$\text{Utilidad Operacional antes de Impuestos} - (\text{Activo Neto de Financiación} * \text{Tasa de Descuento})$$

Para calcular el Activo Neto de Financiación se hizo el siguiente procedimiento:

ANF	
Detalle	Valor
Total Pasivo	\$ 10.703.240
(-) Proveedores	0
Subtotal	\$ 10.703.240
(+) Patrimonio	\$ 100.160.501
ANF	\$ 110.863.741

El resultado del EVA fue el siguiente:

EVA	
Detalle	Valor
EVA	\$ 21.257.372

Al ser positivo este indicador, se deduce que la empresa está generando valor con las tomas de decisiones que se realizaron en las proyecciones planteadas.

Conclusiones

El sector informal es un sector en crecimiento en busca de nuevas oportunidades, emprendedores encuentran este camino como un inicio a sus ideas y una experiencia necesaria para crecer profesional y personalmente. Conocer la dinámica económica y comercial dentro de una ciudad abre nuevos horizontes y crea criterios de ciudadanía, pues sabiendo el desempeño en el sector informal de ventas ambulantes no se puede negar la ley del espacio público, pero se puede sacar buen provecho del mismo generando procesos de emprendimiento, fortalecimiento y posicionamiento en el mercado de las ciudades.

Carrito Dulcero, siendo una microempresa informal, ha generado con base a información financiera histórica, un desarrollo del modelo de negocio y rentabilidad a su socio creador; sumado a esto, con las proyecciones aquí presentadas se valida la hipótesis de viabilidad de la empresa en los próximos cinco años.

Recomendaciones

Este ejemplo de proyección puede ser tomado por demás empresas del sector informal para conocer la viabilidad de su modelo de negocio con base a datos históricos para mejorar la toma de decisiones. Además, cabe resaltar que la administración municipal no solo de Ibagué sino de todas las ciudades podrían tomar en cuenta este tipo de estudios para conocer las dinámicas comerciales y el valor agregado que este sector le provee a la ciudad y que aún no son conocidas por la desinformación.

Bibliografía

- Alcaldía de Bucaramanga. (28 de Abril de 2018). *Conozca el mobiliario que estableció el PMEP para vendedores informales*. Obtenido de Redes Sociales: <https://www.bucaramanga.gov.co/noticias/conozca-el-mobiliario-que-establecio-el-pmep-para-vendedores-informales/>
- Alcaldía de Bucaramanga. (28 de Abril de 2018). *Vendedores informales tendrán unas reglas, condiciones y dinámicas para la gestión del espacio público*. Obtenido de Redes Sociales : <https://www.bucaramanga.gov.co/noticias/vendedores-informales-tendran-unas-reglas-condiciones-y-dinamicas-para-la-gestion-del-espacio-publico/>
- Alcaldía de Ibagué . (17 de Mayo de 2013). *Decreto 378 de 2013*. Obtenido de Normatividad: <http://www.ibague.gov.co/portal/admin/archivos/normatividad/2017/17475-DEC-20170605.pdf>
- Alcaldía Mayor de Bogotá . (11 de Octubre de 2013). *Decreto 456 de 2013 Alcalde Mayor*. Obtenido de Régimen Legal de Bogotá D.C.: <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=54978>
- Banco de la República. (s.f.). *Tasas de empleo y desempleo*. Obtenido de Banco de la República: <http://www.banrep.gov.co/es/node/33530>
- Banrep . (s.f.). *Banco de la República - Colombia* . Obtenido de ¿Qué es la inflación?: <http://www.banrep.gov.co/es/contenidos/page/qu-inflaci-n>
- Banrepcultural. (s.f.). *Economía Informal* . Obtenido de Red Cultural del Banco de la República de Colombia: http://enciclopedia.banrepcultural.org/index.php/Econom%C3%ADa_informal
- Constitución Política de Colombia* . (1991). Obtenido de Presidencia de la República de Colombia: <http://wsp.presidencia.gov.co/Normativa/Documents/Constitucion-Politica-Colombia.pdf>
- Correa, J. A., Ramírez, L. J., & Castaño, C. E. (2 de Febrero de 2010). *LA IMPORTANCIA DE LA PLANEACIÓN FINANCIERA EN LA ELABORACION DE LOS PLANES DE NEGOCIO Y SU IMPACTO EN EL DESARROLLO EMPRESARIAL*. Obtenido de SCIELO: <http://www.scielo.org.co/pdf/rfce/v18n1/v18n1a11.pdf>
- Corte Constitucional . (2003). *Sentencia T-772/03*. Obtenido de Relatoría de la Corte Constitucional: <http://www.corteconstitucional.gov.co/relatoria/2003/t-772-03.htm>

- DANE. (s.f.). *Empleo Informal y Seguridad Social - Históricos*. Obtenido de DANE:
<http://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/salud/informalidad-y-seguridad-social/empleo-informal-y-seguridad-social-historicos>
- Fornero, R. A. (s.f.). *Análisis financiero con información contable*. Obtenido de Universidad Nacional de Salta:
http://www.economicas.unsa.edu.ar/afinan/dfe/trabajos_practicos/afic/AFIC%20Cap10%20Proyecciones%20financieras.pdf
- Instituto Nacional de Contadores Públicos. (2012). *Principales indicadores financieros y de gestión*. Obtenido de Indicadores de Análisis Financiero:
<https://incp.org.co/Site/2012/agenda/7-if.pdf>
- Ministerio de Hacienda y Crédito Público. (28 de Noviembre de 2017). *Comunidad Contable*. Obtenido de Decreto 1951 del 2017:
<http://www.comunidadcontable.com/BancoMedios/Archivos/decreto%201951%20del%2028%20de%20noviembre%20de%202017.pdf>
- Revista Dinero. (12 de Junio de 2016). *Dinero.com*. Obtenido de ¿Qué es el EVA y cómo se calcula?: <https://www.dinero.com/empresas/articulo/que-es-el-eva-y-como-se-calcula/239711>
- Revista Dinero. (14 de Abril de 2016). *Mipymes generan alrededor del 67% del empleo en Colombia*. Obtenido de Revist Dinero: <http://www.dinero.com/edicion-impresapymes/articulo/evolucion-y-situacion-actual-de-las-mipymes-en-colombia/222395>
- Rodriguez, P. (22 de Junio de 2012). *Slideshare*. Obtenido de Criterios de Evaluación Financiera: https://es.slideshare.net/paulita_rodriguez/m16-criterios-de-evaluacion-financiera
- Senado de la República. (20 de Julio de 2012). *Proyecto de Ley 23 de 2012*. Obtenido de Gaceta del Congreso :
http://www.imprenta.gov.co/gacetap/gaceta.mostrar_documento?p_tipo=05&p_numero=23&p_consec=33480
- Vera, M. A., & Mora, E. (2011). *Líneas de investigación en micor, pequeñas y medianas empresas. Revisión documental y desarrollo en Colombia*. Obtenido de Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas - TENDENCIAS - Universidad de Nariño: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3704404>